

Nesse artigo falaremos sobre:

- [Quanto sobra para sua empresa pagar os custos fixos e ter lucro](#)
- [Afinal, o que é a margem de contribuição](#)
- [Sabendo a margem de contribuição, vamos ao Ponto de Equilíbrio](#)
- [Que tal um exercício?](#)
- [Para te ajudar na prática](#)

Descubra quanto sobra para a sua empresa pagar os custos fixos e ter lucro...

Muitas vezes, falar de **margem de contribuição (MC)**, de **ponto de equilíbrio** ou de outros indicadores financeiros pode te deixar meio confuso. A verdade é que muitos empreendedores e empresários acabam se esquecendo de analisar esses números na hora de precificar seus produtos ou serviços. O problema, é o fato de ser essencial entender se a sua empresa é lucrativa ou não e o quanto ela pode melhorar. Mas para não ficar muito abstrato logo nesse começo, vamos entender a margem de contribuição...



Afinal, o que é Margem de Contribuição?

Basicamente, de maneira bem simples, **margem de contribuição é quanto sobra de receita para pagar os custos fixos e, consequentemente, ter lucro após as vendas**, ou seja, indica quanto de receita sobra após o desconto dos custos diretos. Ela pode ser classificada como margem de contribuição unitária, quando a análise é feita única e exclusivamente sobre um produto/serviço ou total, quando ela é feita para toda sua produção/capacidade produtiva.

A sua margem de contribuição também pode ser calculada percentualmente (apesar de eu achar mais complexo e difícil de se entender dessa forma). Vamos ver um exemplo da [Planilha de Cálculo de Margem de Contribuição e Ponto de Equilíbrio da LUZ](#):

RECEITA		
Receita Bruta	R\$10.000,00	
Impostos Diretos	10%	
Receita Líquida		R\$9.000,00
CUSTOS DIRETOS		
Matéria Prima	R\$1.000,00	
Mão de Obra Direta	R\$1.000,00	
Comissões	R\$1.000,00	
Outros Custos	R\$0,00	
Taxa de Margem de Contribuição	60,00%	
Margem de Contribuição Total		R\$6.000,00

Planilha de Cálculo de Margem de Contribuição e Ponto de Equilíbrio

Como você pode ver, depois de fazer o cálculo das suas receitas, menos os custos diretos, você já consegue visualizar a sua margem de contribuição. Nesse caso, estamos vendo a margem de contribuição total. Isso quer dizer que se os seus custos fixos fossem maiores do que R\$6000, você estaria tendo prejuízo...Começou a entender a importância desse pequeno cálculo? É preciso estar atento ao fato de que o **“produto não dá lucro. Produto dá margem de contribuição. A empresa como um todo é que deve dar lucro”**.

Vamos dar uma olhada como fazer ele sem a planilha, só usando o seu caderninho mesmo:

$$MC = PV - (CV + DV)$$

Onde: MC = Margem de contribuição unitária; PV = Preço de Venda unitário; CV = Custo variável unitário ou Custo das Mercadorias Vendidas(CMV) e DV = Despesa variável unitária. Se você quiser transformar isso para a empresa inteira, basta multiplicar todos os valores pela quantidade produzida ou ofertada de serviços.



Então se por exemplo a sua empresa vendesse camisas e tivéssemos as seguintes informações:

- O [preço](#) da camisas é de R\$70
- Vendemos 50 camisas no último mês
- O custo da camisa direto do fornecedor é de R\$30
- Temos impostos de 10%
- Temos comissões dos vendedores de 3%

Vamos fazer as contas para a empresa inteira?

Receitas = R\$70 x 50 = R\$3.500

Custo Variável = R\$30 x 50 = R\$1.500

Despesas Variáveis = (R\$70 x 50 x 0,1) + (R\$70 x 50 x 0,03) = R\$350 + 105 = R\$455

Então, o cálculo da Margem de Contribuição seria: $MC = R\$3.500 - (R\$1.500 + R\$455) = R\1545 . Parece mais difícil do que é não é mesmo? **É esse tipo de cálculo que vai te permitir entender qual o preço de venda ideal e se você conseguirá gerar o volume de vendas necessário para sua sustentabilidade financeira.**



Sabendo a sua MC, vamos ao Ponto de Equilíbrio

O [Ponto de Equilíbrio \(também conhecido como Break Even Point\)](#) é o indicador que te diz o quanto você precisa faturar em um mês para empatar as contas da empresa no zero a zero. De forma simples, calcular o ponto de equilíbrio te permite

saber o número de unidades que devem ser vendidas para se alcançar o “empate financeiro”. Teoricamente, se a sua empresa vender esse número determinado de unidades, ela terá lucro/prejuízo R\$0,00 no período em questão.

Esse tipo de informação é essencial para analisar a viabilidade do seu negócio. Se por um probleminha ou outro seu ponto de equilíbrio for impossível se de alcançar com a sua capacidade de produção, alguma coisa precisa ser feita. Vamos ver um outro exemplo, dessa vez da [planilha de Cálculo de Ponto de Equilíbrio da LUZ](#):

Margem de Contribuição Unitária	R\$38,00	
Taxa de Margem de Contribuição	76,00%	
Margem de Contribuição Total		R\$9.500,00
CUSTOS FIXOS POR PERÍODO		
Pró Labore e Salários	R\$5.000,00	
Legais e Jurídicos	R\$1.000,00	
Taxas da Propriedade (Luz, Água, Gás)	R\$500,00	
Telefone e Internet	R\$500,00	
Aluguel	R\$1.000,00	
Marketing Online e Offline	R\$500,00	
Outros Custos Fixos	R\$300,00	
Custos Fixos Totais por Período		R\$8.800,00
Lucro ou Prejuízo		R\$700,00
Unidades para Ponto de Equilíbrio		236,00
Vendas no Ponto de Equilíbrio		R\$11.800,00

Nesse caso, depois de fazer a conta (receitas – despesas diretas), percebemos que sobrou R\$9.500 para pagar os custos fixos (que nesse caso foram de R\$8.800), indicando que sobrou R\$700 de lucro. O mais legal, é que de forma simples conseguimos perceber como fazer o [cálculo do ponto de equilíbrio](#).



Que tal um exercício para terminar?

Esses são os dados simplificados para uma empresa que vende jóias:

- O preço da jóia é de R\$1000
- A empresa vendeu 300 jóias no último mês
- O custo da jóia direto do fornecedor é de R\$250
- Temos impostos de 20%

Qual a margem de contribuição unitária e total? **Basta responder aqui nos comentários que eu te digo se está certo ou não.**

Resumo do Post:

Apesar de ter um nome complicado e que não quer dizer tanta coisa assim em uma primeira análise, a margem de contribuição é importante demais para o seu negócio e, por isso, precisa ser levada em consideração quando você estiver definindo a sua estratégia de [precificação](#). Por isso, se lembre que:

1. Margem de Contribuição unitária = Preço de Venda unitário - (Custos Variáveis unitários + Despesas Variáveis unitárias)
2. Ao pensar no seu preço de venda, lembre-se de avaliar a margem de contribuição e os reflexos que isso provocará no volume necessário de vendas e não em função do preço da concorrência;
3. Identifique o volume mínimo de vendas necessário para se pagar ([ponto de equilíbrio](#)) e eventualmente quanto vender a mais para ter o lucro que você deseja.

Para te ajudar na prática:

Se você gostou do tema, mas ainda não estava familiarizado ou se gostaria de ter [ferramentas práticas](#) para fazer os cálculos sem trabalho, temos uma planilha que pode te interessar:

- [Planilha de Margem de Contribuição e Ponto de Equilíbrio](#)



Planilha de **Ponto de Equilíbrio**

[Veja mais](#)



APRESENTAÇÕES
PRONTAS EM .PPT
FINANÇAS

[VEJA MAIS](#)

Resumo



Nome do Artigo

Margem de contribuição: o que é e como calcular

Descrição

O principal indicador para saber se um produto ou serviço é interessante para sua empresa é a margem de contribuição. Aprenda como calcular e veja exemplos!

Autor

Rafael Ávila

Nome da Empresa

LUZ

Logo da Empresa

