

# Margem%

OU

# Mark-up%



Qual a diferença?

## SimTax

Pricing – Consultoria, Treinamento e Auditoria



[contato@simtax.com.br](mailto:contato@simtax.com.br)



(11) 95730 7800



[www.SimTax.com.br](http://www.SimTax.com.br)

# Introdução

A maioria dos leigos e até mesmo profissionais ficam em dúvida quando se fala em Margem e Mark-up. Muitos acreditam serem apenas nomenclaturas diferentes, mas com a mesma regra aplicação.

Confesso que já passei por isto e quando me aprofundei no assunto percebi que estava aplicando um conceito e falando o nome de outro.

Neste E-Book vou mostrar que Margem e Mark-up são regras diferentes, tem aplicações diferentes, tem apuração do resultado de pontos de vista diferentes e se regra for aplicada erroneamente pode levar o negócio ao prejuízo.

Hoje nos EUA e em outros países desenvolvidos a área de Pricing, é considerada estratégica e de alta relevância. No Brasil ainda esta se desenvolvendo e vejo que sua relevância deve se tornar maior que nos EUA, pois temos no Brasil toda a parte tributária que complica ainda mais a nosso planejamento de preços.

Neste E-book vou abordar o tema Margem e Mark-up sem levar em consideração a parte tributária, até mesmo por questões pedagógicas trataremos de impostos em outros E-book's.

Espero que absorvam o conteúdo e melhor que isto aplique o mesmo aos seus negócios.

Boa Leitura

Jiovanni Coelho – Instrutor SimTax



## Principais dúvidas?

Existe diferença entre eles?

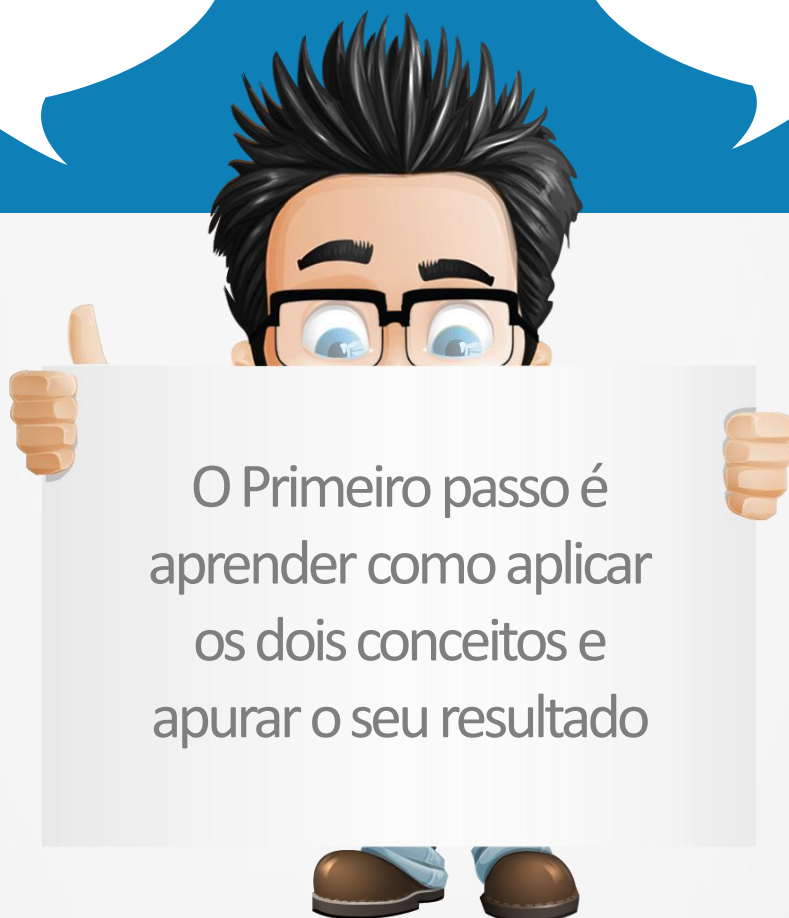
Qual a melhor opção para o meu negócio?

Como aplicar os conceitos para formar o meu preço de venda?

Como apurar o resultado dos dois conceitos?

Margem%

Mark-up%



O Primeiro passo é aprender como aplicar os dois conceitos e apurar o seu resultado



# Mark-up

Vamos começar pelo Mark-up por ser o mais simples e também o mais aplicado na maioria dos negócios, vamos demonstrar que o fato de ser mais simples, não significa que é o melhor modelo para o seu negócio.

O Markup ou Mark-up é um termo utilizado tanto em economia como em contabilidade e indica quanto o preço de venda do produto está acima do custo.

O Markup pode ser apresentado de duas formas: valor (\$) ou Percentual (%).

O Markup é adicionado ao custo total do produto ou serviço com o objetivo de chegar ao preço de venda. Por sua facilidade de aplicação é o método mais utilizado para formar o preço de venda, mas a facilidade não deve ser o critério para sua decisão. É importante conhecer e diferenciar Markup de Margem, para assim fazer a melhor opção para o seu modelo de negócio.

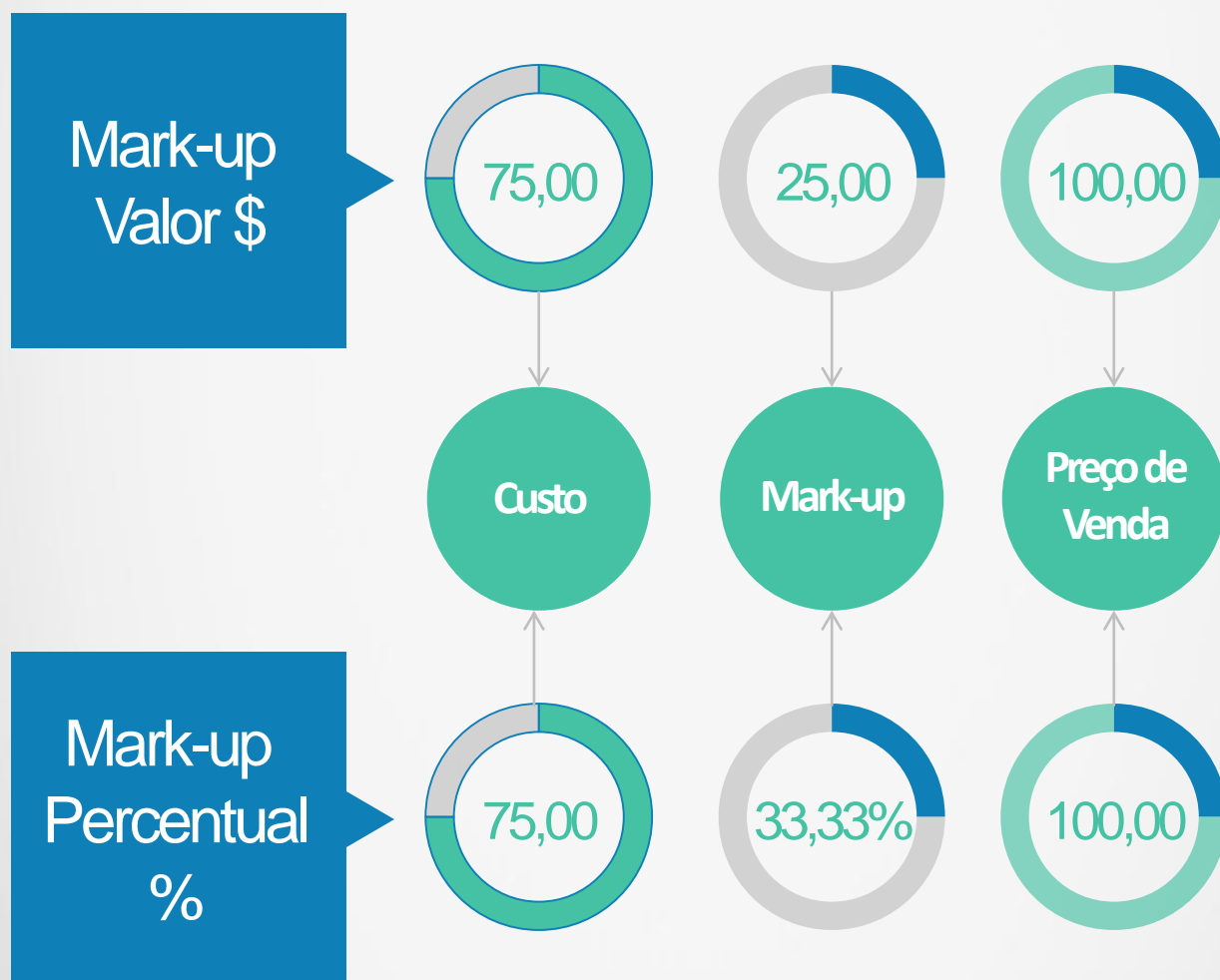


# Mark-up

## Estrutura

O preço de venda alcançado com o mark-up, deve ser suficiente para cobrir todos os custos, despesas e impostos e gerar no final um lucro irá manter a sustentabilidade da empresa.

De forma simples e estruturada estes são os elementos da formação de preço, podendo o Mark-up ser um valor ou percentual:



## Prática

O principal fator para aprendizagem após o conhecimento dos conceitos envolve a parte prática.

Vamos por partes e a cada avanço estaremos com mais uma peça do quebra cabeça montada.

### Case

Em um cenário temos o preço de aquisição no valor de R\$ 100,00 e desejamos ganhar sobre o seu valor um Mark-up de 40%, teremos o seguinte cálculo:

$$\text{Preço de venda} = \text{Preço de compra} * (1 + \text{Markup}\%)$$

$$\text{Preço de venda} = 100,00 * (1 + 40\%)$$

$$\text{Preço de venda} = 100,00 * 1,40$$

$$\text{Preço de venda} = 140,00$$



$$\text{Markup \%} = \text{Markup \$} / \text{Custo}$$

$$\text{Markup \%} = 40,00 / 100,00 = 40,00\%$$



# Principal erro na utilização do Mark-up

O erro mais cometido é no momento da comercialização, onde o comerciante tem apenas o preço de venda e o Mark-up e utiliza deste percentual para dar o desconto ao produto. Vamos ver com caso onde isto pode dar errado.

Imagine o Comerciante em uma situação onde o objetivo é girar o estoque para a compra de uma nova coleção.

Com este objetivo e sabendo que trabalha com um Mark-up de 40% o Comerciante libera uma promoção com 35% de desconto, pensando que desta forma estaria recuperando o custo de aquisição.

Para ver como foi o resultado deste operação vamos fechar o resultado da operação:

DRE	
Preço de venda	140,00
Desconto aplicado %	35,00%
Desconto aplicado \$	(49,00)
Preço de venda com Desconto	91,00
Custo do produto	(100,00)
Prejuízo	(9,00)

***“Quando trabalhar com Mark-up, nunca aplique o mesmo Percentual como desconto no preço de venda, pois você estará aplicando o mesmo percentual em bases diferentes”.***

$$40\% \text{ de } 100,00 = 40,00$$

$$40\% \text{ de } 140,00 = 56,00$$



## Exercício Mark-up

Para melhorar a fixação do conceito do Mark-up, Calcule o **preço de venda** e **feche o resultado da operação**.

Formação preço de venda Markup	
Preço de Compra	100,00
Markup%	30,00%
Markup	
Preço de Venda	

Neste cenário não são considerados os impostos

Markup definido como objetivo

Markup = Preço de compra \* Markup%

Preço de venda = Preço de compra + Markup

Apuração do Resultado	
Preço de venda	
(-) CMV	
(=) Lucro Bruto	
Prova Real (Markup)	

Custo da Mercadoria Vendida

Lucro Bruto = Preço de venda - CMV

Markup apurado% = Lucro Bruto / CMV



Coloque em prática!





Fase 1: Concluída

Vamos agora para a  
**Fase 2**



SimTax

# Margem

Margem é outro conceito para formação do preço de venda, que também tem como objetivo garantir a margem de lucro planejada.

O conceito se diferencia do Mark-up na forma de se calcular e na forma de se apurar. A apuração da margem tem como ponto de referencia o preço de venda.

No capítulo que falamos da aplicação de Markup vimos como ficou complicada a vida da lojista no momento que decidiu fazer uma oferta para queimar o seu estoque.

A dificuldade ficou clara pois não era tão fácil aplicar uma desconto somente sabendo o Markup que aplicou e é justamente neste ponto que o conceito de margem resolve.

*“A Visão do  
Margem é sempre  
pelo preço de  
venda”*



# Margem

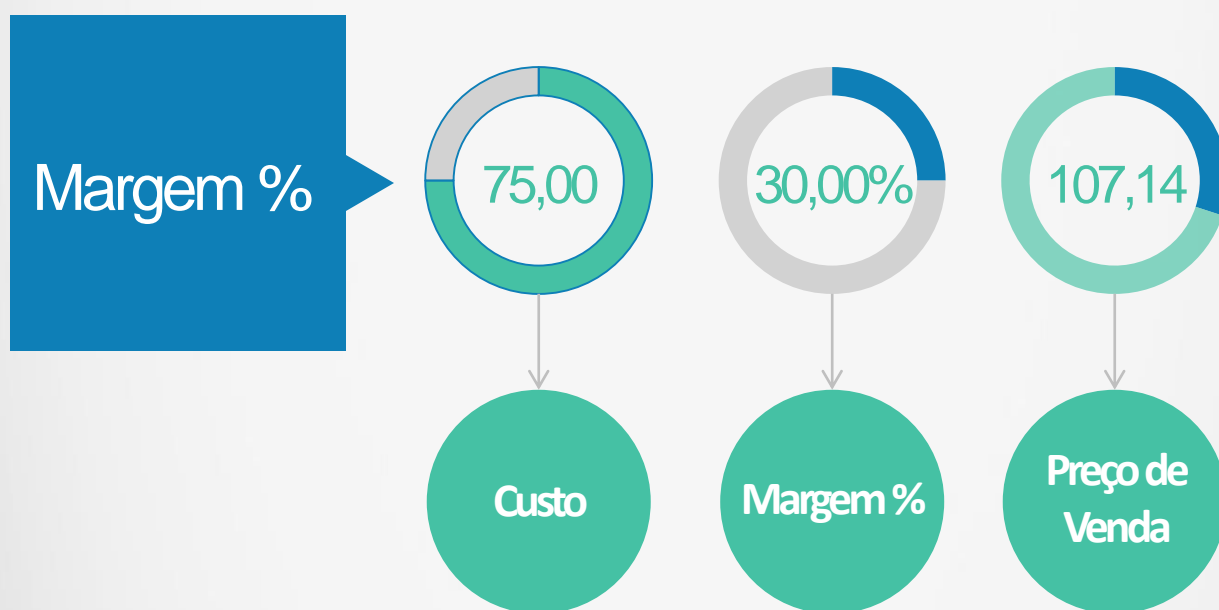
## Estrutura

Quando formamos o nosso preço de venda com a margem o ganho é sempre referente ao preço de venda.

Se você tem uma margem de 40% em um preço de venda de \$ 100,00 isto significa que o seu lucro é de \$ 40,00.

Para formação do preço de venda utilizamos a seguinte fórmula:

$$\text{Preço de venda} = \text{Custo} / (1 - \text{Margem}\%)$$



$$\text{Preço de venda} = 75 / (1 - 30,00\%)$$

$$\text{Preço de venda} = 75 / 0,70$$

$$\text{Preço de venda} = 107,14$$



## Prática

O principal fator para aprendizagem após o conhecimento dos conceitos envolve a parte prática.

### Case

Em um cenário temos o preço de aquisição no valor de R\$ 100,00 e desejamos ganhar uma margem de 40%, teremos o seguinte cálculo:

$$\text{Preço de venda} = \text{Preço de compra} / (1 - \text{Margem}\%)$$

$$\text{Preço de venda} = 100,00 / (1 - 40\%)$$

$$\text{Preço de venda} = 100,00 / 0,60$$

$$\text{Preço de venda} = 166,67$$



Preço de venda	166,67
Custo	(100,00)
Lucro	66,67

$$\text{Margem \%} = \text{Lucro \$} / \text{Custo \$}$$

$$\text{Margem \%} = 66,67 / 166,67 = 40,00\%$$



# Margem

A grande vantagem da margem é na hora da comercialização.

Você pode utilizar o percentual da margem aplicada para dar o desconto, como uma situação de queima de estoque.

---

## Case de Queima de Estoque



Preço de compra: 100,00

Margem: 40,00%

Preço de venda: 166,67

Preço de venda ..... 166,67

Desconto..... 40,00%

Preço de venda c/ desc .... 100,00

Custo ..... (100,00)

Lucro ..... 0,00

## Exercício Margem%

Para melhorar a fixação do conceito do Margem, Calcule o **preço de venda** e **feche o resultado da operação**.

### Formação preço de venda Markup

Preço de Compra	100,00
Margem de Venda	30,00%
Preço de Venda	

Neste cenário não são considerados os impostos

Margem de Venda definido como objetivo

Preço de venda = Preço de compra / ( 1 - Margem% )

### Apuração do Resultado

Preço de venda	
(-) CMV	
(=) Lucro Bruto	
Prova Real (Margem de Venda)	

Preço de aquisição (Custo da Mercadoria Vendida)

Lucro Bruto = Preço de venda - CMV

Margem apurado% = Lucro Bruto / Preço de venda



Coloque em prática!

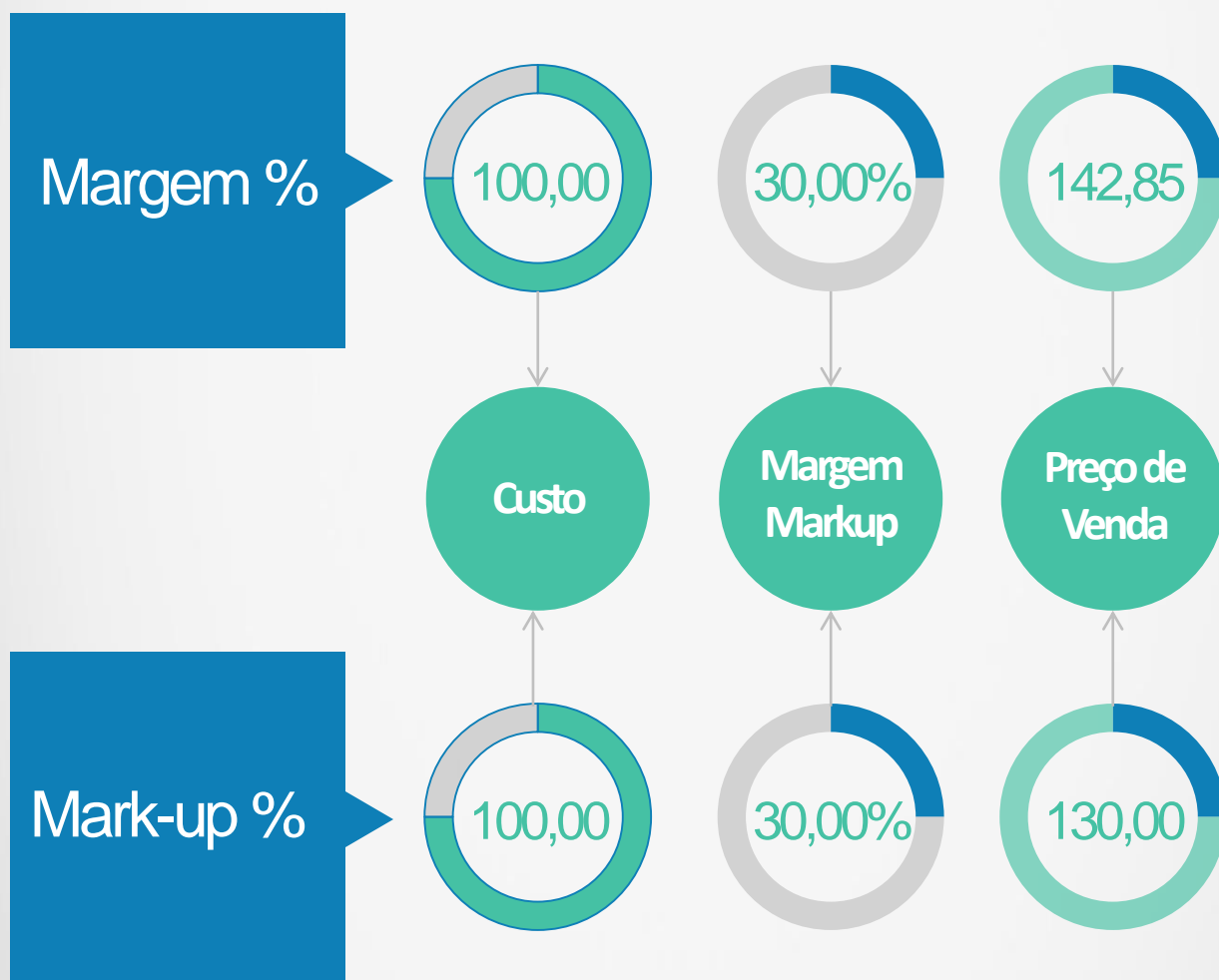


# Margem% x Markup%

Utilizando as mesmas variáveis chegamos a preços diferentes.

Agora que sabe como calcular e apurar o resultados nos dois conceitos, escolha para o seu negócio o conceito adequado.

Os dois conceitos são aceitos, mas a escolha depende do seu negócio. Mas sempre escolho a Margem para empresas que aplicam o desconto sobre o preço de venda.

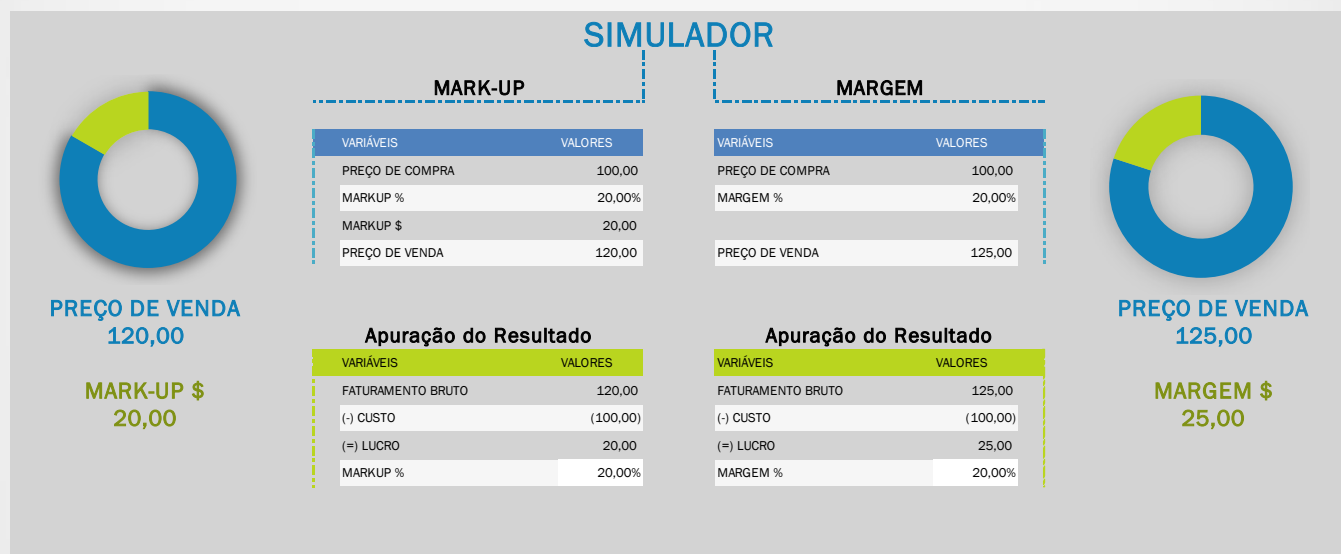


# Simulador da SimTax

Agora que você já leu todo este E-book que tal ir para a prática?

Entre no site: [www.SimTax.com.br](http://www.SimTax.com.br) e na área do Download baixe o Simulador de Margem e Mark-up.

Este Simulador não contempla os impostos, leia outros conteúdos e vá evoluindo no conhecimento.



Agora que você já leu todo este E-book que tal ir para a prática?

Entre no site: [www.SimTax.com.br](http://www.SimTax.com.br) e na área do Download baixe o Simulador de Margem e Mark-up.

Este Simulador não contempla os impostos, leia outros conteúdos e vá evoluindo no conhecimento.





## Videos

### Veja também nossos Vídeos no Youtube

Estamos desenvolvendo muitos conteúdos para você aprender mais sobre Formação de Preço de Venda ou Pricing.



Formação MBA em Controladoria e Auditoria Financeira pela FGV, MBA em Planejamento Estratégico e Inteligência em Negócios, Especialista em Gestão de Custos e Controladoria pela USP, Bacharel em Ciência da Computação, Especialização em Gestão de Projetos e MS Project, Técnico em Contabilidade. Experiência profissional de 12 anos na área de Custos, Controladoria e Gestão. Anterior como Coordenador de Pricing, Cadastro de Produtos e Cadastro Fiscal na Santa Cruz Distribuidora e Atual Instrutor/Consultor na SimTax.

### Agora que você já leu todo este E-book que tal ir para a prática?

Clique aqui: [youtube Simtaxbr](https://www.youtube.com/Simtaxbr) e saiba mais!

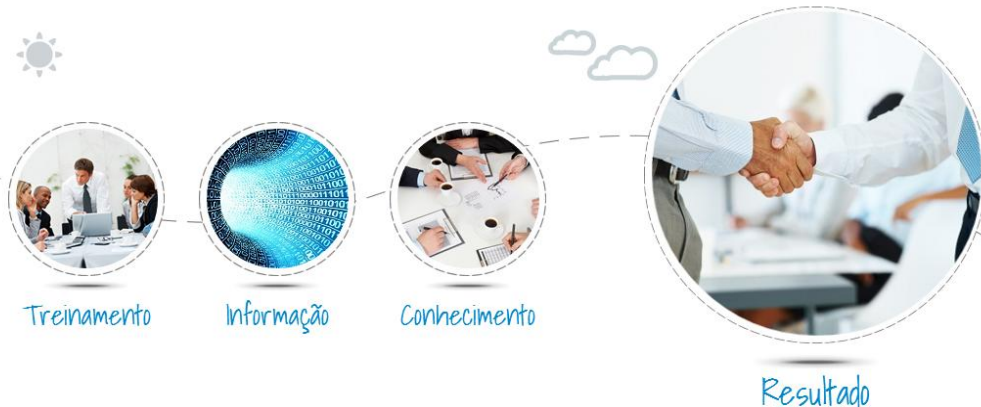


# SimTax

Simtax uma empresa de Consultoria e treinamentos em Formação de Preço de venda (Pricing).

Movida pelo desafio de desenvolver profissionais, que possam impulsionar o desenvolvimento e sustentabilidade de seus negócios.

Quer aprender mais sobre Pricing?



/simtaxbr



[www.SimTax.com.br](http://www.SimTax.com.br)



[contato@simtax.com.br](mailto:contato@simtax.com.br)



(11) 95730 7800