

**PRODUTOS NÃO DÃO LUCRO.  
O QUE DÁ LUCRO É A EMPRESA.  
PRODUTOS DÃO É MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO**  
*(Conceitos que você tem que saber 100%)*



- ✓ Entendendo e praticando corretamente o conceito de gasto variável e gasto fixo.
- ✓ Margem de contribuição é o que interessa.

**Francisco Cavalcante ([francisco@fcavalcante.com.br](mailto:francisco@fcavalcante.com.br))**

- **Sócio-Diretor da Cavalcante & Associados, empresa especializada na elaboração de sistemas financeiros nas áreas de projeções financeiras, preços, fluxo de caixa e avaliação de projetos. A Cavalcante & Associados também elabora projetos de capitalização de empresas, assessora na obtenção de recursos estáveis , além de compra e venda de participações acionárias.**
- **Administrador de Empresas graduado pela EAESP/FGV. Desenvolveu mais de 100 projetos de consultoria, principalmente nas áreas de planejamento financeiro, formação do preço de venda, avaliação de empresas e consultoria financeira em geral.**

## ÍNDICE

CONCEITOS E EXEMPLO.....	3
--------------------------	---

## CONCEITOS E EXEMPLO

Imagine uma empresa abrindo suas portas às 7 horas da manhã de um dia qualquer da semana.

Existem máquinas, equipamentos e outros ativos fixos à disposição para a produção de produtos.

Existe também mão de obra, seguros, propaganda e outros gastos operacionais à disposição para a produção de produtos.

Em resumo: existe um “monte” de **gastos fixos** esperando um produto aparecer para ser produzido.

Mas o produto não aparece no horário combinado.

Lá pelas 11 horas da manhã aparece um produto pedindo para ser fabricado.

O que este produto tem a oferecer?

Quando ele for vendido, entrarão \$100 no caixa da empresa, não importa se á vista ou a prazo.

Graças a esta venda serão pagos 20% entre impostos e comissão. Se não existisse esta venda, não seriam incorridos os gastos com impostos e comissão.

Graças a esta venda, serão incorridos \$50 de custos com matérias primas e embalagens. Se não existisse esta venda, não seriam incorridos os gastos com matéria primas e embalagens.

Portanto, os gastos variáveis são todos aqueles que mantêm uma relação direta com o volume de vendas. Se as vendas acontecem, eles existem. Se as vendas não acontecem, eles não existem.

Os gastos variáveis são expressos de duas maneiras:

1. Um percentual sobre o preço de venda, como os impostos e comissões de 20%.
2. Um valor monetário por unidade vendida, como os \$50 gastos com matérias primas e embalagens.

Os gastos fixos não estão associados diretamente com a venda do produto.

Os gastos fixos pertencem à empresa e são associados com a unidade de tempo **mês**.

- ✓ Dizemos que a folha salarial é de \$4.000 por mês.
- ✓ Dizemos que os gastos com depreciação são de \$1.000 por mês.

Agora, podemos fazer uma prova de lucratividade da venda do produto:

Preço de Venda	\$100	100%
(-) Impostos e Comissão	(\$20)	(20%)
(-) Matérias Primas e Embalagens	(\$50)	(50%)
(=) Margem de Contribuição Unitária (MCU)	\$30	(30%)

Em resumo:

- ✓ O que os produtos oferecem é **Margem de Contribuição**.
- ✓ Os gastos fixos **são por conta** da empresa.

Vamos adicionar duas outras informações ao nosso exemplo:

1. As vendas mensais são de 1.000 unidades.
2. Os gastos fixos mensais são de \$21.000.

Portanto, o lucro mensal da empresa é de:

Margem de Contribuição Total	\$30.000	1.000 unidades x \$30 de MCU
(-) Gastos Fixos	(\$21.000)	
(=) Lucro da Empresa	\$9.000	

Em resumo:

- ✓ **Produtos não dão lucro. Produtos dão é Margem de Contribuição.**
- ✓ **Os gastos fixos pertencem à empresa.**
- ✓ **Quem tem lucro é a empresa, e não os produtos.**

Outra conclusão importante:

Quando tivermos que formar o preço de venda de um produto, deveremos fixar como alvo uma Margem de Contribuição Unitária percentual (MCU%).

Neste exemplo, a MCU% é de 30%.

Estimamos o Preço de Venda (PV) de \$100 da seguinte maneira:

$$PV = 0,30PV \text{ (MCU\%)} + 0,20PV \text{ (Impostos e Comissão)} + \$50 \text{ (Matérias Primas mais Embalagens)}$$

$$PV - 0,30PV - 0,20PV = \$50$$

$$0,50PV = \$50$$

$$PV = \$50/0,50 = \$100$$

Se alguém fizer a seguinte pergunta:

A MCU% de 30% é boa ou ruim?

Resposta: Depende!

Depende do volume de vendas.

Como?

Temos um gasto fixo mensal de \$21.000. Temos uma MCU de \$30.

O ponto de equilíbrio contábil em quantidade é de:

$$\text{Ponto de Equilíbrio} = \frac{\$21.000}{\$30} = 700 \text{ unidades}$$

**Portanto, a MCU% de 30% é boa desde que a empresa venda de 701 para mais unidades.**

Pense nisto!