

Margem e Marcação

Estive em uma discussão dias atrás sobre Margem e Marcação. Aliás, usar marcação é forma pouco usual no Brasil. Essas palavras vêm do vocabulário inglês de “Margin” que significa Margem mesmo e “Mark Up” que significa “marcar em cima”, ou “multiplicar por” ou “marcação”. A diferença básica é que um é o fator multiplicativo, que pode ser representado por um percentual, e o outro é um percentual somente. Um está totalmente relacionado com o outro, mas são coisas diferentes. Ter uma margem de 100% significa que você multiplicou seu custo pelo infinito, para ter seu preço de venda. Estranho? Veremos como funciona:

Se seu custo é de R\$ 100,00, e você marca sobre ele 100%, seu preço de venda é R\$ 200,00.

$$P = C \times Mk$$

Onde: P = Preço de Venda; C = Custo e Mk = Marcação (Mark Up). No nosso caso, C é R\$ 100,00 e Mk = 100%. 100% de R\$ 100,00 é R\$ 100,00, então nosso valor de venda é R\$ 200,00. Ou seja, nossa marca foi de dois (duas vezes o valor de custo), a famosa conta de padaria. E qual será nossa margem nesse caso?

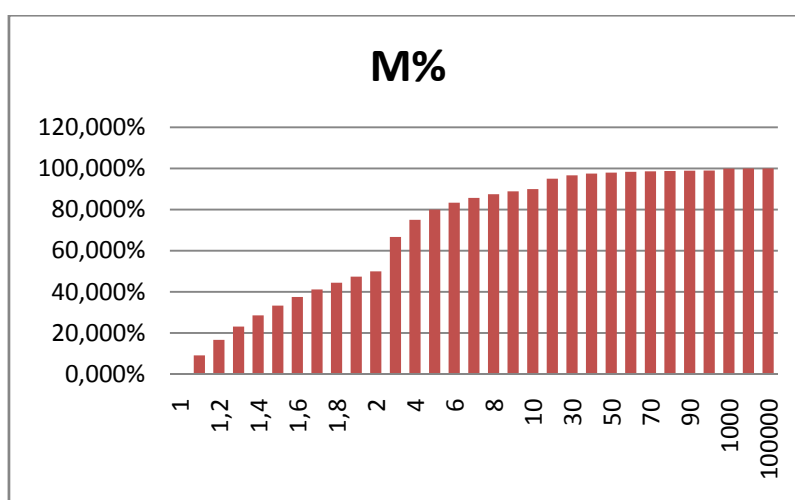
$$M = \frac{P - C}{P} \Rightarrow M = 1 - \frac{C}{P}$$

Onde: M é a Margem, P é o Preço de Venda e C é o custo. Em nosso caso, R\$ 200,00 menos R\$ 100,00 dividido por R\$ 200,00 dá ½, ou 0,5 ou 50% de margem.

Dessa forma, vemos que a relação entre Margem e Marca é a seguinte:

$$Mk = \frac{1}{1 - M} \Rightarrow M = 1 - \frac{1}{Mk}$$

Onde obtemos o seguinte gráfico que dá os valores percentuais de margem à direita em função da Marcação (Mark Up), embaixo:



Concluimos que jamais atingiremos Margem de 100%, indiferente de quanto aumentemos a Marcação. Dessa forma, cuidado! Você deve estar a ganhar menos do que imagina. Falaremos sobre a Margem de Lucro em um próximo artigo.