

Ponto de equilíbrio

O ponto de equilíbrio é uma importante ferramenta de gestão financeira para identificar o volume mínimo de faturamento para não gerar prejuízos.

O ponto de equilíbrio é um indicador de segurança do negócio, pois mostra o quanto é necessário vender para que as receitas se igualem aos custos. Ele indica em que momento, a partir das projeções de vendas do empreendedor, a empresa estará igualando suas receitas e seus custos. Com isso, é eliminada a possibilidade de prejuízo em sua operação.

É, em geral, calculado sob a forma de percentual da receita projetada. Por exemplo, um ponto de equilíbrio de 65% para uma receita de R\$ 100.000,00 anuais indica que a empresa terá eliminado as possibilidades de prejuízo quando tiver atingido o montante de R\$ 65.000,00 em vendas, passando, a partir de então, a acumular lucro. A lógica do ponto de equilíbrio mostra que, quanto mais baixo for o indicador, menos arriscado é o negócio.

Quanto menor for o ponto de equilíbrio significa que a empresa possui os seus custos mais relacionados à operação (custos variáveis) do que à manutenção (custos fixos), ficando mais competitiva e com melhor rentabilidade frente aos seus pares.

Fórmula de cálculo do ponto de equilíbrio

Ponto de Equilíbrio = $(\text{Custo Fixo} / (\text{Receita} - \text{Custo Variável})) \times 100$

Lembrando: Margem de Contribuição = Receita – Custo Variável.

Por exemplo, utilizando os dados extraídos de uma [Estrutura Gerencial de Resultados](#), temos:

Ponto de Equilíbrio = $(132000 / 152880) \times 100 = 86,34\%$

Se esse percentual for calculado sobre o faturamento projetado, teremos o seguinte resultado: $R\$ 364.000,00 \times 86,34\% = R\$ 314.277,60$.

Ou seja, R\$ 314.277,60 seria o valor mínimo que a empresa teria que vender no ano para não ter lucro e nem prejuízo.

**Duvidas? Fale com um de nossos especialistas:
Envie um e-mail para arildoramos.com ou ligue para (22) 99792-0719**