Click Here

- Emma I was struggling to grasp the concept of accounting cycle through my text book and class room lectures. However, after reading accounting for management notes, everything became much clear. - Jannifer Explanations, exercises, problems, quizzes and calculators all together make up a complete learning combo for accounting students. - Berdia Miller Got A+ grade in managerial accounting assignments by solely depending on the tutorials provided in this website. - Arjun The site is very easy to navigate. The content provided here has great value for students. Keep up the good work. O break even é um conceito importante para empresas e investidores. Ele representa o ponto em que as receitas se igualam aos custos, ou seja, quando não há lucro nem prejuízo. O break even mostra o momento em que uma empresa começa a gerar lucros.Entender o break even ajuda na tomada de decisões financeiras. Ele permite que gestores avaliem a viabilidade de um negócio ou projeto. Com esse conhecimento, é possível definir metas de vendas e ajustar preços de produtos ou serviços.O cálculo do break even envolve diferentes fatores. É preciso considerar custos fixos, custos variáveis e preço de venda. Essa análise fornece informações valiosas sobre o desempenho financeiro de uma empresa. Calcular o break even é essencial para o planejamento estratégico e o sucesso a longo prazo.Break Even Point, ou ponto de equilíbrio em português, é um conceito importante na gestão financeira. Ele mostra quando uma empresa não tem lucro nem prejuízo.Esse ponto ocorre quando as receitas totais se igualam aos custos totais. É o momento em que a empresa começa a gerar lucro.O Break Even Point ajuda os gestores a entender quantas unidades precisam vender para cobrir todos os custos.Existem três elementos principais no cálculo do ponto de equilíbrio:Custos fixosCustos variáveisPreço de vendaO breakeven é uma ferramenta útil para:Definir metas de vendasPlanejar a produçãoTomar decisões sobre preçosEmpresas usam essa análise para avaliar a viabilidade de novos projetos ou produtos. Ela mostra o volume mínimo de vendas necessário para o negócio ser sustentável.Entender o ponto de equilíbrio é essencial para qualquer empreendedor ou gestor. Ele fornece uma base sólida para o planejamento financeiro e estratégico.O Break Even Point, ou ponto de equilíbrio, é uma ferramenta crucial para a gestão financeira de qualquer empresa. Ele ajuda a entender quando o negócio começa a gerar lucro.Este indicador é essencial para o planejamento financeiro. Ele mostra quanto a empresa precisa vender para cobrir todos os custos.A saúde financeira do negócio depende desse equilíbrio. Conhecer o Break Even Point permite tomar decisões mais informadas sobre preços e volumes de vendas.Para as finanças empresariais, esse conceito é fundamental. Ele ajuda a avaliar a rentabilidade de produtos ou serviços.O Break Even Point também auxilia na eficiência operacional. Ele indica onde é possível cortar custos ou aumentar preços para melhorar a margem de lucro.Empresas que conhecem seu ponto de equilíbrio têm vantagem competitiva. Elas podem ajustar estratégias de vendas e marketing com base nessa informação.No cenário econômico atual, entender o Break Even Point é ainda mais importante. Ele ajuda a navegar períodos de incerteza financeira com mais segurança.Em resumo, o Break Even Point é uma bússola para a saúde financeira da empresa. Ele guia decisões importantes e contribui para o sucesso do negócio a longo prazo.O Break Even Point, ou ponto de equilíbrio, é crucial para entender a saúde financeira de uma empresa. Para encontrá-lo no balanço financeiro, é preciso analisar alguns elementos chave.Primeiro, identifique os custos fixos. Estes incluem aluguel, salários e outras despesas que não mudam com o volume de produção.Em seguida, determine os custos variáveis. Estes mudam conforme a produção, como matéria-prima e energia.O faturamento total da empresa também é essencial. Este valor representa todas as vendas realizadas no período.Não se esqueça da depreciação. Ela é um custo fixo que afeta o Break Even Point.Para calcular o Break Even Point, use esta fórmula:Break Even Point = Custos Fixos / (Preço Unitário - Custo Variável Unitário) É importante considerar todas as despesas operacionais no cálculo. Isso garante um resultado preciso.Lembre-se: o Break Even Point é o momento em que as receitas igualam os custos. Neste ponto, a empresa não tem lucro nem prejuízo.Ao analisar o balanço financeiro regularmente, é possível acompanhar a proximidade do Break Even Point. Isso ajuda na tomada de decisões estratégicas para o negócio.A análise do Break Even Point é uma ferramenta valiosa para empresas. Ela ajuda a encontrar o ponto de equilíbrio do negócio, onde as receitas igualam os custos.Para usar essa análise, é preciso calcular a margem de contribuição. Isso envolve subtrair os custos variáveis do preço de venda.Um exemplo de cálculo pode ser:Preço de venda: R$100Custos variáveis: R$60Margem de contribuição: R$40A estratégia de precificação é crucial nesse processo. É importante considerar fatores como a sazonalidade e a concorrência ao definir preços.O índice da margem de contribuição também é útil. Ele mostra quanto cada produto contribui para cobrir os custos fixos.A margem de segurança é outro conceito importante. Ela indica quanto as vendas podem cair antes da empresa ter prejuízo.Ao usar o Break Even Point, as empresas podem:Planejar melhor suas vendasAjustar preços de forma estratégicaControlar custos mais eficientementeÉ uma ferramenta de gestão financeira que ajuda a tomar decisões mais informadas e a manter o negócio lucrativo.Não existe uma duração ideal fixa para alcançar o Break Even Point. Cada negócio tem suas próprias características e desafios.O tempo para atingir o ponto de equilíbrio varia de empresa para empresa. Fatores como setor, custos e volume de vendas influenciam esse prazo.Algumas empresas podem chegar ao Break Even Point em poucos meses. Outras podem levar anos para alcançar esse marco importante.O tempo estimado para o Break Even Point depende muito das metas de vendas estabelecidas. Quanto mais ambiciosas forem essas metas, mais rápido a empresa pode atingir o equilíbrio.É fundamental definir metas realistas e monitorar o progresso constantemente. Isso ajuda a ajustar estratégias conforme necessário.O payback, ou tempo de retorno do investimento, está relacionado ao Break Even Point. Geralmente, o payback ocorre depois de atingir o ponto de equilíbrio.Empresas que buscam investimentos externos muitas vezes precisam apresentar projeções de Break Even Point. Isso ajuda os investidores a avaliar o potencial do negócio.Lembre-se: o importante não é apenas atingir o Break Even Point, mas mantê-lo e superá-lo com o tempo. O break even point (BEP) representa o valor exato no balanço financeiro de uma empresa em que o montante da receita é maior do que os custos fixos e variáveis. Ou seja, é o valor que você precisará atingir para cobrir os custos de produção e comercialização de seus produtos e serviços – sem ver lucro. O que você vai encontrar neste artigo sobre break even: Um passo adiante com tecnologia Uma das maiores preocupações dos gestores, principalmente em meio ao cenário de crise, é manter o equilíbrio financeiro da sua organização. E para ajudar a identificar qual é esse ponto, surgiu o termo inglês break even point (BEP), traduzido no Brasil como ponto de equilíbrio, ponto crítico, ou ainda, ponto de ruptura. Trata-se de um dos principais índices que uma organização pode usar para mensurar sucesso de seu negócio. A aplicação deste conceito vai apontar a margem de investimento do seu negócio, seja a produção de um produto, seja um serviço. E indicará o ponto de equilíbrio entre despesas e receitas em sua organização. Quando os cálculos demonstram que a organização atingiu o break even, significa que os custos e as despesas totais são iguais à receita total, em outras palavras, que você não teve nem lucro, nem prejuízo. Uma das formas para identificar qual é o break even é levar em consideração as seguintes variáveis: Custos variáveis: os gastos para produzir um produto ou para executar um serviço. Custos fixos: os gastos que são permanentes e não dependem do volume de vendas ou da produção, como aluguel e folha de pagamento dos funcionários. Vendas: a soma total da venda dos produtos e serviços. Margem de contribuição: o custo para fabricar uma unidade ou para executar um serviço. Este valor é determinado pela subtração dos custos variáveis pelo total de venda. Índice da margem de contribuição: que é igual a margem de contribuição dividido pela receita total bruta de sua empresa. Vamos usar por exemplo o balanço fictício de uma empresa: A receita total (RT) = R$ 100 mil. O custo variável (CV) = R$ 70 mil. O custo fixo (CF) = R$ 19.500,00. A margem de contribuição (MC) – que é o valor da receita total menos o custo variável (RT – CV) = R$ 30 mi. O Índice da margem de contribuição (IMC) – que é a margem de contribuição dividido pela receita total (MC ÷ RT) = 0,3. O Ponto de equilíbrio (PE) dessa empresa será o custo fixo dividido pelo IMC (CF ÷ IMC), igual a R$ 65 mi. O montante de R$ 65 mi é o valor que a organização precisa atingir para cobrir todas as despesas (fixas e variáveis). Tudo que exceder essa margem será o lucro com o produto ou serviço que oferece. Ou seja, a partir deste ponto, qualquer receita a mais fará parte do lucro. Antes de seguirmos, seria interessantes ler este artigo sobre como você estar perdendo dinheiro mesmo fazendo sua gestão de custos. Quando você conseguir identificar o ponto de equilíbrio de sua organização, vai conseguir entender também sua viabilidade. Ou seja, onde sua organização está ganhando ou perdendo dinheiro. Essa análise não é nada fácil, pois muitas vezes o gestor se vê diante de um bom produto ou serviço, bem posicionado no mercado, porém não consegue superar seu BEP, ou seja, ter lucro. Essa é a hora de (re)organizar as coisas a partir de uma investigação sobre os fatores que têm impactado seus custos fixos, variáveis e sua receita total. A partir daí, você poderá tomar decisões de ajustes, cortes, economia de recursos, pessoal e outras medidas que caibam em seu negócio. Para seguir adiante com um negócio, certamente um dos desafios é torná-lo mais e mais rentável. Não há uma fórmula mágica, aqui; porém, a partir de uma avaliação do break even point é possível adotar alguns caminhos. Saiba calcular seu lucro real. Muitas vezes, a baixa lucratividade está ligada ao processo gerencial, ou à falta dele. E é aí que entra a gestão de processos e procedimentos, que nada mais é do que uma rotina dos processos organizados, aliada do gestor na hora de crescer e manter o seu crescimento. É por meio da gestão de processos que você pode assumir o controle das atividades, promovendo a interação entre as várias tarefas realizadas pelos diversos departamentos. Com isso, você vai enxergar os pontos chaves dessa (re)organização. Como, por exemplo, focar na redução de perdas, aumento de produtividade, manutenção de talentos, processos eficientes, entre outros. O assunto é amplo, mas você já pode começar a se aprofundar aqui pelo blog, mesmo. Porque há muito conteúdo que pode te ajudar: este artigo conta sobre gestão de processos na crise; aqui, você aprende sobre desing thinking na gestão de processos; este conta como uma gestão de processos vai diferenciar sua empresa; e há a estratégia que pode ser muito efetiva para melhorar a qualidade dos processos organizacionais da sua empresa: a gestão da qualidade, de que falamos neste post. Neste sentido, hoje também é possível utilizar soluções inteligentes, intuitivas e na nuvem, que podem auxiliar na sua gestão. Como o Runrun.it, um verdadeiro gestor online. Ele não só registra todas as etapas de cada tarefa executada, como ajuda na organização da comunicação, o que muitas vezes tem aparecido como verdadeiro antagonista dos gestores de pequenas e grandes organizações. E ter um negócio organizado, significa que você está apto para identificar onde estão seus maiores escoamentos de dinheiro. Se é na cadeia produtiva, se é em departamentos com funções desnecessárias, ou ainda, se em processos de comunicação que mais atrapalham do que ajudam, desperdiçando o tempo de todos. É neste momento em que adotar um plano de ajuste e transformá-lo em metas se faz necessário. Além disso, estar certo de que sua equipe está envolvida nesse plano, pois seu pessoal é peça fundamental em sua cadeia produtiva. Para fazer esse ajuste, você precisa saber onde sua empresa está gastando cada centavo de real. O Runrun.it, ferramenta citada acima, tem um time tracking integrado – fornecendo timesheets automáticos. Com isso, ele calcula as horas investidas em cada projeto e cliente para que você consiga mapear os custos da operação da sua empresa e, eventualmente, até reduzi-los. Por fim, antes de ajustar, tomar muito cuidado com o histórico do custo que você pretende mexer. O gestor precisa ter a visão do impacto que o corte pode causar em toda sua cadeia, considerando inclusive seu cliente final. E sobretudo, se o ajuste gerará impacto na superação de seu BEP. Resumidamente, para saber se sua organização tem uma boa margem de lucro (ver artigo sobre margem de lucro aqui) vai depender da análise do seu ponto de equilíbrio. E para obter ou manter o lucro, é necessário dar passos decisivos na gestão de sua organização. São muitas as formas de seguir, da análise dos custos fixos e variáveis, da redução de gastos desnecessârios, de fazer mais com os mesmos recursos – este último, sem dúvida, terá sucesso quanto maior for sua organização na mensuração de cada esforço investido nos processos de sua empresa. Artigos que você também vai querer ler: Use o Runrun.it para te ajudar a fazer a ponte entre o break even e seu lucro real! Ele tem todas as ferramentas necessárias para você controlar os gastos da empresa: controle de tempo, controle das prioridades, organização da comunicação da equipe, relatórios gerenciais de prazos, custos e desempenho. Com um acompanhamento tão meticuloso, você também conseguirá verificar a rentabilidade de cada cliente, e assim, avançar mais um passo para superação do seu ponto de equilíbrio. Teste grátis agora mesmo: Para quem tem um negócio, o termo breakeven já é mais conhecido. Porém, o que poucos imaginam é que esse conceito também é muito útil para análise de investimentos e viabilidade financeira de uma empresa ao investir em ações ou ativos.Independentemente do tamanho da empresa ou seu setor de atuação, o breakeven é uma análise essencial, e seu cálculo é mais simples do que o nome aparenta. A seguir, aprenda o conceito de breakeven, como ele se aplica nos investimentos e como analisar esse indicador.O que é breakeven?O breakeven, também conhecido como ponto de equilíbrio, acontece quando os ganhos de uma empresa se igualam com os custos fixos e variáveis. Esse indicador é essencial para o planejamento estratégico de qualquer negócio, pois permite compreender quantas unidades precisam ser vendidas ou quanto de receita deve ser gerado para cobrir todas as despesas operacionais.Além disso, o breakeven ajuda na avaliação de novos projetos e investimentos, permitindo avaliar se um empreendimento específico tem potencial para se tornar lucrativo em um período razoável.A importância do breakeven nos investimentosAo entender qual o ponto de equilíbrio de um negócio, você terá uma bússola financeira, que orienta também investidores e gestores na tomada de decisões estratégicas. Esse conceito vai além de simplesmente identificar o ponto onde não há prejuízo nem lucro. Ele estabelece uma referência clara para avaliar a viabilidade de um projeto ou negócio. No contexto de investimentos, o breakeven ajuda a determinar o momento em que um aporte de capital começa efetivamente a gerar retorno, permitindo aos investidores calcular riscos e projetar ganhos futuros com maior precisão. A métrica é muito utilizada em startups e novos empreendimentos, onde atingir o ponto de equilíbrio representa um marco crucial na jornada rumo a um lucro sustentável.Em uma análise fundamentalista de empresas, o breakeven oferece insights valiosos sobre a eficiência operacional e a capacidade de geração de valor. Ao analisar quanto uma empresa precisa vender para cobrir seus custos, investidores podem avaliar a solidez do modelo de negócios e sua resiliência a flutuações de mercado.Um breakeven baixo indica que a empresa é mais eficiente e precisa vender menos para alcançar o lucro, o que geralmente reflete em melhor margem de contribuição e maior potencial de rentabilidade.Esse indicador também permite comparações entre empresas do mesmo setor, como vantagens competitivas e possíveis riscos estruturais que podem impactar o desempenho futuro das ações e, consequentemente, o retorno do investimento.Como calcular o breakeven?Para calcular o breakeven, é necessário primeiro identificar quais são os custos fixos e variáveis da empresa.Os custos fixos permanecem constantes independentemente do volume de produção ou vendas, como aluguel, salários administrativos e seguros. Já os custos variáveis mudam diretamente de acordo com o volume de produção, incluindo matérias-primas, comissões de vendas e embalagens.A fórmula básica para calcular o ponto de equilíbrio em unidades é:Custos Fixos ÷ (Preço de Venda por Unidade - Custo Variável por Unidade)Trazendo para a prática, uma pequena fábrica móveis tem custos fixos mensais de R$ 10.000, vende cada móvel por R$ 500 e tem custos variáveis de R$ 300 por unidade. Aplicando a fórmula, temos: 10.000 ÷ (500 - 300)= 10.000 ÷ 200= 50 unidadesAssim, descobrimos que a empresa precisa vender 50 móveis por mês para atingir seu ponto de equilíbrio.Qualquer venda acima desse número representará lucro, enquanto vendas abaixo desse número resultarão em prejuízo. Esse cálculo fornece uma meta clara para o volume de vendas necessário para a sustentabilidade do negócio.Vale ressaltar que o breakeven é dinâmico e se ajusta conforme as variações nos custos e preços. Por exemplo, se os custos fixos aumentarem para R$ 12.000, o novo ponto de equilíbrio seria de 60 unidades. Da mesma forma, se a empresa conseguir reduzir seus custos variáveis para R$ 250 por unidade, o ponto de equilíbrio cairia para 40 unidades.Com isso, você consegue entender diferentes cenários e como mudanças nos custos ou na política de preços, como aumento do preço de commodities, afetam a viabilidade financeira de um negócio.A diferença entre breakeven e paybackComo explicado, o breakeven ajuda a estabelecer o payback de investimentos. Ambos são conceitos financeiros fundamentais na análise de viabilidade de negócios e investimentos, porém apresentam significados e aplicações distintas.O payback, ou período de retorno, é uma medida temporal que indica quanto tempo será necessário para recuperar o investimento inicial realizado em um projeto ou negócio. Esse indicador mede o período até que o lucro acumulado iguale ao valor inicialmente investido, ajudando a responder a dúvida de quando o capital investido poderá ser recuperado.Enquanto o breakeven se concentra no equilíbrio entre receitas e despesas operacionais, o payback avalia a velocidade de recuperação do capital, sendo um conceito relevante para investidores que precisam decidir entre diferentes oportunidades de alocação de recursos.A diferença fundamental entre esses conceitos está na dimensão analisada: o breakeven foca em volumes e valores (quantidade), enquanto o payback mensura tempo (duração). Em um contexto prático, uma empresa pode atingir seu ponto de equilíbrio operacional rapidamente, mas ainda assim levar anos para alcançar o payback do investimento inicial.Por exemplo, uma startup de tecnologia pode atingir o breakeven com a venda de 100 assinaturas mensais do seu software, cobrindo os custos operacionais (breakeven). No entanto, pode precisar de 36 meses de operação lucrativa para recuperar os R$ 500 mil investidos inicialmente em desenvolvimento e infraestrutura (payback).Como analisar o ponto de equilíbrio de uma empresa?O primeiro passo para realizar essa análise consiste em mapear detalhadamente todos os custos, classificando-os corretamente em fixos e variáveis. Os custos fixos, como aluguel, salários administrativos, seguros e mensalidades de serviços terceirizados, devem ser contabilizados em sua totalidade.Já os custos variáveis precisam ser identificados por unidade produzida ou serviço prestado, incluindo matérias-primas, embalagens, comissões e mão de obra direta. Essa categorização precisa ser atualizada constantemente, pois alguns custos podem mudar de categoria dependendo de alterações no modelo de negócio ou na estrutura operacional da empresa.Com os custos mapeados, o próximo passo é realizar a comparação com as vendas reais da empresa para determinar se o negócio está operando acima do ponto de equilíbrio. Uma empresa que constantemente atinge volumes de vendas acima do breakeven demonstra capacidade de gerar valor e tem maior resiliência financeira.Avalie cenários alterando preços de venda, custos variáveis e custos fixos, observando como cada fator afeta o ponto de equilíbrio da empresa. Esse exercício permite identificar alavancas estratégicas para melhorar o desempenho financeiro.Afinal, cada produto tem sua própria estrutura de custos variáveis e preço, resultando em diferentes contribuições para cobrir os custos fixos comuns. Priorize a análise dos produtos com maior volume de vendas e avalie se existe oportunidade para impulsionar itens com maior margem de contribuição.Também é importante realizar análises comparativas do ponto de equilíbrio ao longo do tempo para identificar tendências. Um breakeven crescente pode indicar perda de eficiência operacional ou pressão competitiva sobre preços, enquanto uma redução consistente do ponto de equilíbrio sugere melhorias na estrutura de custos ou na estratégia de precificação.Você sabia que a Nomad possui um programa voltado para startups que recebem aportes do exterior? Com o Nomad para Startups, você transfere para o Brasil os aportes recebidos do exterior e garante a melhor taxa do mercado, além de segurança e agilidade.Fale agora com um especialista.{{rt-invest-int-1}}{{cta-investments}} Share — copy and redistribute the material in any medium or format for any purpose, even commercially. Adapt — remix, transform, and build upon the material for any purpose, even commercially. The licensor cannot revoke these freedoms as long as you follow the license terms. Attribution — You must give appropriate credit , provide a link to the license, and indicate if changes were made . You may do so in any reasonable manner, but not in any way that suggests the licensor endorses you or your use. ShareAlike — If you remix, transform, or build upon the material, you must distribute your contributions under the same license as the original. No additional restrictions — You may not apply legal terms or technological measures that legally restrict others from doing anything the license permits. You do not have to comply with the license for elements of the material in the public domain or where your use is permitted by an applicable exception or limitation . No warranties are given. The license may not give you all of the permissions necessary for your intended use. For example, other rights such as publicity, privacy, or moral rights may limit how you use the material. No universo empresarial, entender os números é tão essencial quanto ter um bom produto ou serviço. Um dos indicadores mais relevantes para avaliar a saúde financeira de um negócio é o chamado ponto de equilíbrio, conhecido também como break-even. Ele funciona como uma espécie de termômetro que mostra exatamente quando a empresa deixa de operar no vermelho para começar a lucrar. O conceito é simples: o ponto de equilíbrio é alcançado quando as receitas igualam os custos operacionais, segundo o consultor Stefanos Alexakis, especialista em inteligência de mercado. “Ou seja, é o momento em que tudo o que a empresa faturou serve exclusivamente para cobrir os seus gastos fixos e variáveis. Nessa fase, ainda não há lucro, mas também não há prejuízo — as receitas igualam os gastos, marcando uma etapa anterior ao lucro.” Essa métrica é importante para gestores e empreendedores, pois permite uma análise clara dos resultados. “Saber quando a empresa atingiu esse ponto ajuda na tomada de decisões mais estratégicas, como ajustar preços, cortar custos, aumentar a produção ou mudar o foco de investimentos. Operando acima do ponto de equilíbrio, os empresários poderão renovar máquinas e equipamentos, investir em tecnologia, capacitar seus colaboradores e distribuir dividendos. Mais do que uma fórmula matemática, o ponto de equilíbrio representa um marco na trajetória de qualquer negócio”, afirma Alexakis. A estimativa de tempo para atingir esse patamar varia conforme o setor e o modelo de negócio adotado, exigindo planejamento prévio e execução de estratégias comerciais. “O tempo para que uma micro ou pequena empresa atinja o ponto de equilíbrio no Brasil pode durar meses e até anos, dependendo do segmento. No setor de serviços, esse prazo pode se estender ainda mais, devido ao ciclo de fidelização do cliente e ao custo de estruturação inicial”, afirma Alexakis. O Sebrae ensina como calcular o ponto de equilíbrio. Empreendedores podem acessar o site para identificar qual é o volume de vendas necessário para que a empresa consiga cobrir todos seus custos e despesas, tanto fixos quanto variáveis. Ele pode ser calculado tanto em termos de volume de faturamento quanto em quantidade de produtos ou serviços que precisam ser comercializados. A unidade da Farmácia Biomagistral em Belém, no Estado do Pará, alcançou o ponto de equilíbrio no segundo mês de operação, após desenvolver um plano para controlar despesas e manter a operação financeiramente equilibrada desde a inauguração. Alcançar esse patamar em dois meses é considerado atípico em relação à média nacional. Stefanos Alexakis afirma que o ponto de equilíbrio é indicador de segurança do negócio, pois mostra o quanto é necessário vender para que as receitas se igualem aos custos. Trata-se de uma ferramenta de gestão relevante, pois permite ao empreendedor mensurar o volume mínimo de faturamento necessário para cobrir as despesas e não haver prejuízos. A operação em Belém é liderada pela franqueada Gizelle Vallinoto, que tem formação em odontologia e decidiu investir no setor magistral após estudos sobre o mercado de saúde no Brasil. Segundo ela, a unidade reproduziu ações já testadas em outras operações da rede, o que contribuiu para o desempenho financeiro em curto prazo. E quais são essas ações: muita pesquisa de mercado, apoio e estratégias desenvolvidas pela franqueadora e dedicação do empreendedor que comandou a operação desde antes mesmo da inauguração, com metas definidas e um plano de ação aplicado para atingir o sucesso, além de atendimento personalizado. Com base nos primeiros resultados, a empreendedora Gizelle planeja a abertura de quatro novas unidades: duas em Belém, uma em Castanhal e outra em Macapá, ambas cidades localizadas no Pará. A segunda loja está prevista para julho, no bairro Umarizal, e contará com 1.200 metros quadrados de estrutura, incluindo laboratórios tecnológicos com capacidade para produzir até 5.000 fórmulas por dia, salas de vacinação, infusão e soroterapia, além de anfiteatro e rooftop, espaços voltados para eventos na área da saúde, como congressos. O objetivo não é ser apenas uma farmácia de manipulação, mas sim um centro integrado de saúde, que atua na manipulação de medicamentos humanos e veterinários, vacinação e soroterapia. “Nossa missão é oferecer um serviço de saúde personalizado e completo ao paciente, em um ambiente onde ele se sinta acolhido e valorizado”, afirma Gizelle. A empresária Gizelle Vallinoto destaca que atingir o ponto de equilíbrio em dois meses é um feito relevante, sobretudo por se tratar de uma franquia de serviços, e não de produtos — modelo que, segundo ela, costuma demandar mais tempo para estabilização financeira. Ela atribui parte dos resultados ao bom relacionamento com médicos prescritores, que também são clientes da unidade, o que, na avaliação da franqueada, contribui para a confiança na operação. A expansão da operação ocorre com aporte financeiro da Valli Company Participações Ltda. O investimento é R$ 9 bilhões. A expectativa é que as novas unidades atendam não apenas a capital paraense, mas também outras regiões do estado e da região Norte, ampliando o alcance da marca no setor de manipulação. Contexto de mercado O desempenho da Biomagistral Belém ocorre em cenário favorável de expansão do setor. Segundo dados da Associação Nacional dos Farmacêuticos Magistrais (Anfarmag), o segmento de farmácias de manipulação teve aumento de faturamento de 17,1% entre 2019 e 2023, atingindo R$ 11,3 bilhões – índice superior ao crescimento do PIB brasileiro. A Anfarmag registou ainda um aumento da presença feminina no setor magistral. Segundo dados do Panorama Setorial da Anfarmag 2024, o setor magistral registrou um crescimento de 9,7% nos últimos cinco anos. O destaque vai para a região Nordeste, que apresentou um expressivo avanço de 47% no período. O setor emprega cerca de 65.400 profissionais, dos quais 78,7% são mulheres — o equivalente a quase quatro para cada homem. O levantamento também revela que 68% dos sócios fundadores das farmácias de manipulação são do gênero feminino, reforçando a forte presença e liderança das mulheres no segmento. Gostaria de receber notícias como essa e o melhor do Por Dentro de Minas no conforto por WhatsApp. Entre em grupos de últimas notícias, informações do trânsito da BR-381, BR-040, BR-262, Anel Rodoviário e esportes. Ao entrar você está ciente e de acordo com os termos de uso e privacidade do WhatsApp. Assista aos melhores vídeos com as últimas notícias de Belo Horizonte e Minas Gerais. Informações em tempo real. LearnPracticeImproveSucceedRegistered Students7.1+ CroreStudent Selections4+ Lacs Tests Attempted242+ CroreClasses Attended5.5+ CroreGet unlimited access to the most relevant Mock Tests, on India's Structured Online Test series platformWhat you get with Testbook PassExplore Testbook Pass RRB NTPC Mock Test Series 2024-25 (CBT 1 + CBT 2) 1586 Total Tests | 13 Free Tests English,Hindi + 6 MoreAvailable in: English, Hindi, Bengali, Marathi, Telugu, Tamil, Gujarati, Kannada, 1 Free Test63 ▯▯▯▯▯▯▯▯ ▯▯▯▯▯▯47 Railway PYP Qs 2024 (GK & CA)+1475 more tests RRB ALP (CBT 1 + CBT 2 + CBAT) Mock Test Series 2025 (New) 844 Total Tests | 9 Free Tests English,Hindi + 7 MoreAvailable in: English, Hindi, Bengali, Telugu, Marathi, Tamil, Gujarati, Kannada, Oria, 1 Free Test241 Chapter Test (CBT 1)40 Sectional Test (CBT 1)+562 more tests SSC CGL (Tier I & Tier II) Mock Test 2025 (New) 1088 Total Tests | 3 Free Tests1 Ultimate Live Test120 2024 PYQ233 Chapter Test (Tier I)+734 more tests RRB Junior Hindi Translator 2025 Mock Test Series 246 Total Tests | 4 Free Tests English,Hindi + 7 MoreAvailable in: English, Hindi, Bengali, Marathi, Telugu, Tamil, Gujarati, Kannada, Oria, 2 Free Test193 Chapter Test13 Current Affairs+38 more testsExplore all Test Series With 1.8+ Crore Students and One of the best Selection rate in India amongst online learning platforms, you can surely rely on us to excel.Get Started For FreeLearn from the masters of the subject, in the most engaging yet simplified waysGet a detailed breakdown of your strengths & weaknesses and discover insights to improve your scoreFeel the thrill of a real exam. Improve your time & pressure management skillsLearn in the language you are most comfortable with. Choose from any of our 8 languagesAIR 1|Delhi Judicial 2024Start your learning journey now!LearnPracticeImproveSucceed Breakeven O Breakeven é um dos indicadores mais importantes para se calcular em uma empresa, uma vez que ele indica o ponto de equilíbrio da organização. Dessa forma, calcular corretamente o Breakeven contribui para que a companhia precifique corretamente os seus produtos e saiba o quanto é preciso vender para honrar com todos os seus compromissos. O Breakeven, também conhecido como ponto de equilíbrio, é um termo usado em finanças e contabilidade para descrever o momento em que o total de receitas iguala o total de custos ou despesas. Em outras palavras, é o ponto em que não há lucro nem prejuízo. Este conceito é fundamental para a gestão financeira, pois permite aos gestores entender a quantidade de vendas ou receita necessária para cobrir todos os custos fixos e variáveis associados a um negócio e assim entender como está a sua saúde financeira. Ao calcular o ponto de equilíbrio da empresa, é possível determinar a viabilidade de um produto ou serviço, estabelecer metas de vendas e tomar decisões informadas sobre preços e custos. Existem diferentes maneiras de calcular o breakeven, dependendo se a análise do ponto de equilíbrio é baseada em unidades vendidas, em receita, ou em termos de margem de contribuição. Este cálculo também ajuda a entender o impacto de mudanças nos custos fixos e variáveis, bem como no preço de venda, sobre a rentabilidade do negócio. O Breakeven de um investimento ajuda a determinar se um negócio, produto ou projeto é financeiramente viável. Se o ponto de equilíbrio é alcançável dentro de um período de tempo razoável e com recursos disponíveis, o projeto pode ser considerado viável. Além disso, ele auxilia na definição de metas de vendas e na estratégia de precificação. Compreendendo quanto precisa ser vendido para cobrir os custos, é possível estabelecer preços e metas de vendas realistas. Em paralelo, ele fornece insights sobre a estrutura de custos de uma empresa. Ao analisar como os custos fixos e variáveis contribuem para o ponto de equilíbrio, pode-se identificar áreas onde dá para reduzir custos ou melhorar a eficiência. O ponto de equilíbrio ajuda também na elaboração de orçamentos e na projeção de fluxos de caixa. Sabendo quantas vendas são necessárias para atingir o ponto de equilíbrio, as empresas podem planejar melhor suas necessidades de caixa. Por fim, ele serve como um benchmark para comparar o desempenho ao longo do tempo ou com outras empresas do mesmo setor, fornecendo uma medida padrão para avaliar a eficiência operacional. O Breakeven Point (BEP) funciona como um cálculo para determinar o ponto no qual as receitas de um negócio igualam seus custos totais. Para calcular o ponto de equilíbrio, é necessário conhecer os custos fixos, os custos variáveis por unidade e o preço de venda por unidade. Os custos fixos são despesas que não mudam com o volume de produção ou vendas, como aluguel e salários, enquanto os custos variáveis mudam diretamente com o volume, como matéria-prima e comissões de vendas. Vale destacar que o Breakeven é dinâmico e muda com as variações nos custos fixos, custos variáveis, ou no preço de venda. Assim, é uma ferramenta valiosa para simular diferentes cenários e entender como mudanças no negócio impactam o ponto de equilíbrio. Por exemplo, se os custos fixos aumentam, mais unidades precisarão ser vendidas para atingir o ponto de equilíbrio, enquanto um aumento no preço de venda pode reduzir o número de unidades necessárias. Para calcular o ponto de equilíbrio é necessário saber quais são os custos fixos e variáveis de uma organização, assim como projetar um volume de vendas, ou então avaliar historicamente esse volume. Com os dados em mãos, basta aplicar a seguinte fórmula do Breakeven: Breakeven = custos fixos / (1 – (custos variáveis / vendas)) O resultado dessa equação representa qual a quantidade que precisa ser vendida de um determinado produto para cobrir todos os custos necessários e a partir daí obter lucro líquido na operação. Existem também outras maneiras de se calcular o ponto de nivelamento, como por exemplo: Ponto de Equilibrio = total de custos fixos / porcentagem de margem bruta Número de unidades = custos diretos totais / (preço unitário de venda – custo variável unitário). Independentemente da fórmula utilizada, o resultado será sempre o número de unidades necessárias para se cobrir os custos da empresa. Para facilitar o entendimento imagine uma empresa que tenha um faturamento de R$ 100 mil, um custo fixo de R$ 50 mil, e custos variáveis de R$ 20 mil. Logo para saber o ponto de equilíbrio é preciso aplicar a seguinte fórmula: Ponto de equilíbrio = R$ 50.000 / (1 – (R$ 20.000 / R$ 100.000)) Ponto de equilíbrio = R$ 50.000 / (1 – 0,20) Ponto de equilíbrio = R$ 50.000 / 0,80 = R$ 62.500 No exemplo acima, a empresa precisa vender R$ 62,5 mil para pagar todas as suas despesas e não ter nem lucro nem prejuízo. Logo qualquer valor que for vendido acima desse patamar representa lucro, e abaixo dele corresponde ao prejuízo que a organização teve no período. Esse indicador é importante também para quem está investindo em bolsa de valores e quer fazer uma análise fundamentalista para saber o quanto uma empresa precisa vender de produtos mensalmente. Foi possível entender o que é o Breakeven? Então deixe o seu comentário, e compartilhe essa matéria com seus amigos nas suas redes sociais. O que significa Breakeven? Breakeven é um termo financeiro que representa o momento em que o total de receitas de uma empresa iguala o total de seus custos. Isso significa que a organização não está gerando lucro nem prejuízo. Como usar o Breakeven? O Breakeven é usado para avaliar a viabilidade financeira de um negócio, produto ou projeto, definir metas de vendas e estratégias de precificação, gerenciar custos e fazer planejamento financeiro. Ele também auxilia na análise de riscos de novos investimentos e na tomada de decisões estratégicas. Como calcular o Breakeven? Para calcular o Breakeven, identifique os custos fixos totais, determine os custos variáveis por unidade e o preço de venda por unidade. A margem de contribuição por unidade é calculada subtraindo o custo variável por unidade do preço de venda. Depois, divida os custos fixos totais pela margem de contribuição por unidade para encontrar o número de unidades necessárias para atingir o Breakeven. Qual a importância do Breakeven? O Breakeven é importante para entender a quantidade mínima de vendas necessárias para que um negócio não tenha prejuízo. Ele ajuda na definição de metas de vendas, na formulação de estratégias de preços, na gestão eficiente dos custos e na análise de viabilidade de novos projetos ou investimentos. Como funciona o Breakeven? O Breakeven funciona calculando o ponto em que as receitas totais igualam os custos totais (fixos e variáveis). Ele muda com alterações nos custos fixos e variáveis, ou no preço de venda. O cálculo ajuda a entender quantas unidades precisam ser vendidas, ou qual deve ser o total de receitas, para cobrir todos os custos. O breakeven, também conhecido como ponto de equilíbrio, é um conceito essencial para quem deseja avaliar a viabilidade financeira de um negócio ou projeto. Ele indica o momento em que as receitas igualam os custos, ou seja, quando um investimento começa a cobrir suas despesas e a gerar lucro. Entender o breakeven é importante para controlar gastos, prever lucros e tomar decisões estratégicas. Abaixo, veja o que é breakeven, como calcular e a diferença entre ele e o payback. O que é o breakeven? O breakeven é o ponto em que as receitas acumuladas cobrem todos os custos fixos e variáveis de uma operação, sem gerar lucro ou prejuízo. Em outras palavras, é o volume de vendas necessário para que o negócio se sustente. A partir desse ponto, qualquer venda adicional começa a representar lucro, tornando o breakeven uma métrica fundamental para avaliar a saúde financeira de uma empresa ou projeto. Como calcular o breakeven? O cálculo do breakeven é simples e exige a identificação dos custos fixos e variáveis, além do preço de venda do produto ou serviço. A fórmula básica para calcular o breakeven é: Breakeven = Custos Fixos / (Preço de Venda - Custos Variáveis) Esse cálculo permite encontrar o número de unidades que precisam ser vendidas para atingir o ponto de equilíbrio. Vamos a um exemplo prático: Custos fixos: R$ 10.000 Custos variáveis por unidade: R$ 30 Preço de venda por unidade: R$ 50 Breakeven = 10.000 / (50 - 30) = 500 unidades Nesse exemplo, é necessário vender 500 unidades para cobrir todos os custos. A partir dessa quantidade, as vendas adicionais representarão lucro. Diferença entre breakeven e payback Embora o breakeven e o payback estejam relacionados ao retorno financeiro, eles têm significados diferentes. O breakeven é focado na quantidade de vendas necessárias para que o projeto se sustente financeiramente, sem gerar lucro nem prejuízo. Já o payback mede o tempo necessário para recuperar o investimento inicial, ou seja, o período até que o lucro acumulado cubra totalmente o valor investido. Enquanto o breakeven se concentra em volumes de vendas e receitas, o payback se baseia no tempo, sendo uma métrica importante para investidores que buscam prever quando terão retorno do capital aplicado. Em resumo, o breakeven calcula o ponto de equilíbrio em quantidade, enquanto o payback mede o período para recuperar o investimento. A importância do breakeven para negócios Calcular o breakeven é essencial para qualquer negócio, pois oferece uma visão clara do volume mínimo de vendas necessário para a operação se manter. Ele ajuda a identificar possíveis problemas de custo e a ajustar preços ou estratégias de vendas para alcançar o ponto de equilíbrio mais rapidamente. O breakeven também permite que gestores e investidores tenham uma perspectiva realista sobre o potencial de lucratividade. Quando usar o breakeven e o payback? O breakeven é uma ferramenta útil para analisar a viabilidade financeira e precificação de produtos ou serviços, sendo ideal para projeções de curto prazo e avaliação de novos projetos. O payback, por sua vez, é indicado para decisões de investimento de longo prazo, especialmente para aqueles que buscam avaliar o tempo de retorno de um capital investido. Por que você precisa saber disso Entender o breakeven e sua diferença para o payback é fundamental para uma análise financeira completa de qualquer negócio. O breakeven revela o ponto em que uma operação se sustenta, enquanto o payback indica o tempo necessário para recuperar o investimento. Com esses conceitos em mente, empreendedores e gestores podem tomar decisões mais embasadas, otimizando resultados e garantindo a viabilidade financeira de seus projetos. Fixed expenses: These are expenses that do not change with production of units or provision of services to customers. You need to enter in this field the total fixed expenses for the period for which you are calculating break-even point. For example if your monthly and annual fixed expenses are $500 and $6,000 respectively and you are calculating the break-even point for the next month, you need to use the amount of $500 as the fixed expenses. Variable expenses per unit: Variable expenses vary with a change in producing and selling activities. Fill this field with the variable expenses that you incur to manufacture and sell a single unit of product. Sale price per unit: The price at which a single unit is sold in the market. Outputs to be generated: Break-even point in dollars: This output tells the dollar sales needed to break-even. Break-even point in units: This output tells the number of units to be sold to break-even. The BEP calculator first calculates the break-even point in sales by using the basic BEP formula and then divides the BEP sales by the sale price per unit to find the BEP in units. É possível dizer que o breakeven é um indicador fundamental para a gestão financeira de qualquer negócio, afinal, ele representa o ponto de equilíbrio entre as receitas e os custos de uma empresa, ou seja, o momento em que ela não tem lucro nem prejuízo. Nesse sentido, saber calcular e analisar o breakeven é essencial para garantir a saúde financeira do negócio e tomar decisões estratégicas mais assertivas. Por esse motivo, preparamos esse post completo para você. Vamos explicar o que é esse conceito, qual a sua importância, como calcular e algumas dicas para te ajudar a manter o equilíbrio financeiro da sua empresa. Se você quer entender melhor como a sua organização pode se beneficiar com o breakeven point, continue a leitura e confira! O que é breakeven? O breakeven (ou breakeven point) é uma métrica que mostra quanto sua empresa precisa vender para cobrir todas as despesas e esse valor é calculado dividindo a soma dos custos fixos, pela diferença entre o preço do produto e o custo de produção do mesmo. Como resultado dessa conta, encontramos um ponto onde a empresa não tem prejuízos, mas também não tem lucros. Quando a empresa atinge o breakeven significa que sua receita total é igual ao custo total, ou seja, todos os gastos foram cobertos pelas vendas realizadas. A partir desse ponto, qualquer aumento nas vendas irá gerar lucro, mas, caso aconteça qualquer queda nas vendas, irá gerar prejuízo para a organização. Como calcular o breakeven? Conforme comentado anteriormente, o breakeven é calculado com base nos custos fixos da empresa, nas variáveis e no preço de venda do produto ou serviço. O ponto de equilíbrio de um negócio é a quantidade de vendas necessárias para cobrir todas as despesas da empresa e não ter lucro nem prejuízo. O cálculo é feito da seguinte forma: Breakeven = despesas fixas / (preço de venda - custos variáveis) As despesas fixas são os custos que não variam conforme o volume de produção ou vendas. Alguns exemplos são aluguéis, salários, energia elétrica, internet e outros. Já o preço de venda se trata do valor pelo qual o produto ou serviço é vendido. E os custos variáveis são aqueles que podem variar conforme o volume de vendas ou produção, como matérias-primas, comissões de vendas e outros. O resultado dessa conta será a quantia de unidades de produtos ou serviços que precisam ser vendidos para cobrir todas as despesas do negócio. Exemplo de cálculo do breakeven Para visualizar melhor, vamos analisar um exemplo: Uma empresa que produz canecas personalizadas resolveu calcular seu breakeven point para evitar que prejuízos aconteçam. Essa organização tem as seguintes informações: Despesas fixas: R$ 10 mil; Custos variáveis: R$ 20 por unidade; Preço por venda de cada produto: R$ 50 por unidade. Para calcular o breakeven, fizeram a seguinte conta: Breakeven = despesas fixas / (preço de venda - custos variáveis) Breakeven = 10.000 / (50 - 20) Breakeven = 10.000 / 30 Breakeven = 333,33 unidades por mês Ou seja, isso significa que a empresa precisa vender pelo menos 333,33 unidades de seu produto para cobrir todas as suas despesas. Caso ela venda menos, sairá no prejuízo, e se vender mais, terá lucro. Para conseguir atingir suas metas de vendas, é preciso conhecer o seu público-alvo. Acesse nosso artigo, veja exemplos e como descobrir o da sua empresa! Qual é a importância do breakeven? Ter noção do breakeven de sua empresa te permite visualizar a viabilidade do seu negócio, afinal, ele te ajuda a entender seu ponto mínimo de vendas para cobrir todos os custos e começar a ter lucro. Além disso, essa métrica possibilita que o empreendedor defina as metas de vendas e os preços adequados para evitar prejuízos. Outro ponto muito importante é que esse cálculo ajuda a analisar a possibilidade de novos projetos e investimentos. Por exemplo, se uma empresa está cogitando lançar um novo produto, é possível visualizar a viabilidade do investimento e se realmente existe potencial de retorno financeiro. Além disso, o breakeven é essencial para a gestão financeira da empresa, pois permite que os gestores tomem decisões informadas e conscientes sobre as finanças do negócio. Ao entender o mínimo de vendas necessário, é possível estabelecer estratégias de precificação, marketing e redução de custos. Tudo isso faz com que a rentabilidade da organização aumente muito. Dicas para alcançar o equilíbrio financeiro do seu negócio Apesar do breakeven ser um cálculo muito importante para a empresa tomar ações mais estratégicas e evitar prejuízos, ainda é essencial que ações de controle e planejamento financeiro sejam tomadas. Pensando nisso, separamos algumas dicas para que você alcance o equilíbrio financeiro do seu negócio. Confira: 1. Faça um planejamento financeiro Todos os negócios, independentemente do setor ou atividade realizada, precisam de um bom planejamento para terem sucesso financeiro. Por isso, todos os meses faça o planejamento financeiro da sua empresa, especificando as saídas, entradas e possíveis gastos. Além disso, você pode utilizar ferramentas de gestão financeira como fluxo de caixa. Isso te ajudará a controlar melhor o dinheiro da organização e a fazer decisões importantes sobre investimentos e outros. 2. Aplique estratégias para aumentar o lucro Para maximizar os lucros da empresa, é muito importante que os custos sejam reduzidos de maneira inteligente. Para isso, analise todas as despesas do seu negócio e identifique quais são aquelas que podem ser reduzidas ou completamente eliminadas. Além disso, para aumentar seus lucros é preciso preparar estratégias que vão além de aumentar os preços. Ou seja, realize estudos de benchmarking e pense em formas de inovar no seu mercado. Isso pode ser feito por meio de novos produtos, uma expansão de público-alvo ou de novos mercados. 3. Gerencie os processos A forma na qual os processos são conduzidos afeta diretamente na gestão financeira da empresa. Essa ação te ajudará a reduzir custos, garantir maior eficiência operacional, tomar decisões mais informadas, ter maior qualidade nos produtos e serviços, e se adaptar às mudanças do mercado. 4. Monitore os resultados Todas as ações da empresa devem ser monitoradas, antes e após acontecerem. Para isso, faça balanços, relatórios, declarações de renda e outros indicadores financeiros que te ajudam a analisar os resultados. Dessa forma, você conseguirá detectar anomalias e entender quando algo não está certo e pode abalar financeiramente a empresa. Existem diversas métricas e indicadores que podem ser utilizados para monitorar os resultados de um negócio. Entre eles estão o faturamento, lucro líquido, margem de lucro, retorno sobre investimento (ROI), ticket médio, entre outros. O importante é escolher as métricas que mais se relacionam com os objetivos e metas da empresa e acompanhar regularmente os seus resultados. Agora você já sabe como o breakeven é um indicador crucial para a gestão financeira de qualquer negócio. Saber como calcular e interpretar essa métrica é fundamental para garantir a saúde financeira da empresa e tomar decisões estratégicas mais informadas. Esperamos que você tenha gostado de entender mais sobre esse indicador! Agora você está pronto para aplicá-lo na sua empresa e garantir o sucesso do seu negócio. Continue acompanhando o blog da Serasa Experian para mais conteúdos úteis sobre gestão de negócios, dicas de marketing e muito mais!