



PONTO DE EQUILÍBRIO: UMA BÚSSOLA PARA O DESENVOLVIMENTO DE NOVOS NEGÓCIOS ¹

Milene Mai Schultz ², Nayara de Oliveira Alves ³, Gustavo Ramos Pavão ⁴

¹ Projeto desenvolvido na disciplina de Gestão de Projetos dos cursos de Administração e Ciências Contábeis da UNIJUÍ.

² Estudante do curso de Administração da UNIJUÍ

³ Estudante do curso de Administração da UNIJUÍ

⁴ Professor dos cursos de Administração e Ciências Contábeis da UNIJUÍ

Introdução/Objetivos: O ponto de equilíbrio é uma ferramenta financeira crucial que indica o momento em que as receitas de uma empresa igualam os seus custos totais, não gerando lucro nem prejuízo (GITMAN, 2004). Este ponto é alcançado quando a quantidade de produtos vendidos ou serviços prestados cobre integralmente os custos fixos e variáveis envolvidos na operação do negócio (ROSS et. al., 2008). Desse modo, o ponto de equilíbrio se torna um ponto de alerta aos gestores, mas nunca o ponto de chegada, uma vez que para obter lucro é necessário ultrapassar o ponto de equilíbrio (MARTINS, 2023). Portanto, o presente trabalho investiga a relevância da análise do ponto de equilíbrio no contexto do desenvolvimento de novos empreendimentos por meio do plano de negócios. **Metodologia:** Este trabalho se classifica como uma pesquisa qualitativa, descritiva e bibliográfica, uma vez que busca descrever, explorar e proporcionar insights e compreensão da temática analisada (MALHOTRA, 2001). **Resultados e discussões:** No contexto de um plano de negócios, o ponto de equilíbrio desempenha um papel vital, pois ajuda os empreendedores a entenderem quanto precisam vender para que o negócio seja sustentável. Este cálculo fornece uma visão clara dos desafios financeiros que a empresa enfrentará e é essencial para a tomada de decisões estratégicas (BIAGIO, 2013). Para calcular o ponto de equilíbrio, é necessário distinguir entre custos e despesas fixos (aqueles que não variam independentemente do nível de produção, como aluguel, salários e seguros) e os custos e despesas variáveis (aqueles que variam conforme o nível de produção, como matéria-prima e mão-de-obra direta) (BRUNI; FAMÁ, 2019). A sua fórmula básica consiste: $\text{Ponto de Equilíbrio} = \frac{\text{Custos Fixos}}{(\text{Preço de Venda Unitário} - \text{Custo Variável Unitário})}$ (MARTINS, 2023). Esse indicador é de suma importância em um Plano de Negócios, dado que possibilita a análise de viabilidade econômica da empresa, indicando o volume de vendas necessário para cobrir os custos e despesas operacionais sendo, portanto, uma métrica fundamental para a avaliação do risco. Além de auxiliar na elaboração de estratégias, essa informação permite que a gestão estabeleça metas de vendas realistas e elabore estratégias de marketing e produção adequadas para alcançar esses objetivos (KOTLER; KELLER, 2012). Além disso, ajuda na precificação de produtos e na definição de margens de lucro, possibilitando uma melhor gestão dos custos. **Conclusão:** Torna-se evidente que o ponto de equilíbrio é um componente essencial do plano de negócios proporcionando uma visão clara da sustentabilidade financeira de uma empresa. Ele é indispensável para o planejamento estratégico, controle de custos e avaliação de investimentos. Apesar de suas limitações, quando utilizado em conjunto com outras análises financeiras, o ponto de equilíbrio fornece uma base sólida para a tomada de decisões e definição de estratégias, principalmente no desenvolvimento de novos negócios.

Palavras-chave: Ponto de Equilíbrio. Viabilidade Financeira. Plano de Negócios. Estratégia.