

GUIA COMPLETO · 2026

Ponto de Equilíbrio: o número que salva empresas

Descubra quanto sua empresa precisa faturar para não perder dinheiro — e como usar esse número para tomar decisões com segurança.

Custos Fixos

Base do Cálculo

Margem de Contribuição

Fator Decisivo

Break-even

Ponto de Virada

**Rafael Brandt Zanqueta · Contador
· CEO Contabilidade Colaborativa**




Faturar bem não é o mesmo que *lucrar bem*

Esse é o paradoxo que destrói silenciosamente centenas de pequenas empresas todo ano: o dono trabalha muito, as vendas crescem, o movimento é bom — mas no final do mês, o caixa está no zero ou no negativo.

O problema quase sempre não está nas vendas. Está na falta de um número fundamental que a maioria dos empresários nunca calculou: o Ponto de Equilíbrio.

A REALIDADE DO PEQUENO NEGÓCIO

Segundo o Sebrae, 48% das empresas fecham antes de completar 3 anos. A principal causa não é falta de clientes — é falta de controle financeiro. Saber o seu ponto de equilíbrio é o primeiro passo para sair dessa estatística.

 Neste guia você vai entender o que é o ponto de equilíbrio, como calcular o seu, e o que fazer com esse número para tomar decisões mais seguras no seu negócio.

O que é o *Ponto de Equilíbrio*?

O Ponto de Equilíbrio (ou Break-even Point) é o valor mínimo que sua empresa precisa faturar em um período para cobrir todos os seus custos — sem lucro, sem prejuízo. Zero a zero.

Abaixo desse número, você está no prejuízo. Acima dele, você começa a lucrar de verdade.

✓ Com o Ponto de Equilíbrio você sabe:

- Quanto precisa vender por mês para não perder dinheiro
- Se uma promoção vai te ajudar ou te prejudicar
- Se vale a pena contratar mais um funcionário
- Qual o impacto de um aumento de custo fixo
- Quando sua empresa realmente começa a lucrar

✘ Sem esse número você:

- Toma decisões no escuro
- Confunde movimento com lucro
- Não sabe se está crescendo ou afundando
- Precifica por intuição (e quase sempre errado)
- Descobre o problema tarde demais

⚠ **DEFINIÇÃO TÉCNICA: Ponto de Equilíbrio = Custos Fixos Totais ÷ Margem de Contribuição (%).** Não se preocupe com a fórmula agora — vamos destrinchar cada parte.

Os 3 conceitos que você precisa dominar

Antes de calcular o ponto de equilíbrio, você precisa entender 3 conceitos fundamentais. Sem eles, o número não faz sentido.

01

Custos Fixos

São os gastos que existem independentemente de você vender ou não. Aluguel, salários, contador, internet, energia mínima, pró-labore. Se você não vender nada no mês, esses custos continuam existindo. Some tudo que você paga todo mês, independente do faturamento.

02

Custos Variáveis

São os gastos que aumentam conforme você vende mais. Matéria-prima, comissões de vendedores, embalagens, frete, impostos sobre venda. Se você não vender nada, esses custos são zero. Eles crescem proporcionalmente ao seu faturamento.

03

Margem de Contribuição

É o que sobra de cada venda para pagar os custos fixos e gerar lucro. Fórmula: $MC = \text{Preço de Venda} - \text{Custos Variáveis}$. Exemplo: vende por R\$ 100, gasta R\$ 40 em custos variáveis → $MC = R\$ 60$ (60%). Cada venda contribui com R\$ 60 para cobrir seus custos fixos.



RESUMO PRÁTICO: Custos Fixos = o que você paga mesmo sem vender. Custos Variáveis = o que você gasta para vender. Margem de Contribuição = o que sobra de cada venda para pagar os fixos.

Exemplo prático: calculando o *Ponto de Equilíbrio*

Acompanhe o passo a passo de uma loja de roupas e replique no seu negócio.

LOJA DE ROUPAS — DADOS DO MÊS

Levantamento dos Custos Fixos

ITEM	VALOR
Aluguel	R\$ 3.000
Salários (2 funcionários)	R\$ 4.000
Pró-labore do dono	R\$ 2.500
Contador + internet + energia	R\$ 1.000
Sistema e outros fixos	R\$ 500
TOTAL CUSTOS FIXOS	R\$ 11.000

Outros dados

- **45%**
Custos variáveis sobre o preço (mercadoria + impostos + comissão)
- **R\$ 150**
Ticket médio por venda

CALCULANDO PASSO A PASSO

Aplicando a fórmula

1

Margem de Contribuição

$100\% - 45\% = 55\%$ → De cada R\$ 150 vendidos, **R\$ 82,50** ficam para pagar os custos fixos.

2

Ponto de Equilíbrio

$R\$ 11.000 \div 55\% = R\$ 20.000$ → Esse é o faturamento mínimo mensal para não ter prejuízo.

3

Em quantidade de vendas

$R\$ 20.000 \div R\$ 150 = 134$ **peças/mês** → Abaixo disso, a loja está no vermelho.

4

Comparando com a realidade

Vende 100 peças (R\$ 15.000)
→ **R\$ 5.000 no prejuízo.**
Vende 180 peças (R\$ 27.000)
→ **R\$ 7.000 de lucro real.**



AGORA É A SUA VEZ: Substitua os números pelos seus. $\text{Custos Fixos Totais} \div \text{Margem de Contribuição (\%)} = \text{o faturamento mínimo que sua empresa precisa gerar todo mês.}$

Quer aprofundar ainda mais o seu *controle financeiro*?

Você acabou de aprender a calcular o Ponto de Equilíbrio. Mas esse é só o começo. Se você quer entender por que sua empresa fatura bem e ainda assim falta dinheiro no caixa, este material foi feito para você.

EBOOK EXCLUSIVO

O Lucro Invisível da Empresa

Por que empresas que faturam bem continuam sem dinheiro no caixa

- **Preço e Markup**
Saiba se você está precificando certo
- **Ponto de Equilíbrio**
Aprofunde o que você aprendeu aqui
- **Planejamento com Fator R**
Organize o futuro financeiro do negócio
- **Fluxo de Caixa Real**
Entenda para onde o dinheiro está indo

Fatura bem, mas falta caixa? O problema não é venda — é gestão.

[👉 Quero o ebook agora](#)



Rafael Brandt Zanqueta

Contador · CEO da Contabilidade Colaborativa

Este guia é informativo. Para análise do seu caso específico, consulte seu contador.