



Delroma

CONTABILIDADE - AGRO E EMPRESARIAL

Viabilidade do negócio

Descubra neste e-book
ferramentas contábeis que vão
ajudar alavancar o seu negócio!



Sumário

Viabilidade do negócio -----	03
Ponto de equilíbrio -----	04
Lucratividade -----	07
Rentabilidade -----	09
Prazo de retorno de investimento -----	11
Conclusões finais -----	13

Viabilidade do negócio

Muitas empresas brasileiras não prosperam logo no início por falta de planejamento e de conhecimento do empreendedor. Este cenário pode mudar, senão para todos, para VOCÊ que depositará toda sua energia e muitas vezes todo o seu dinheiro para iniciar um novo negócio – e ciente de que para tudo dar certo, além de muito trabalho operacional, é preciso ter uma base de conhecimento de finanças e até da própria contabilidade. Bem, mas vamos devagar!

Uma das ferramentas que podem ser usadas pelos empreendedores – sejam aqueles que estão iniciando ou aqueles que já tem o seu negócio e querem prosperar – são as ferramentas de **VIABILIDADE DO NEGÓCIO**.

Elas consistem em 4 etapas:

1) Ponto de Equilíbrio

2) Lucratividade

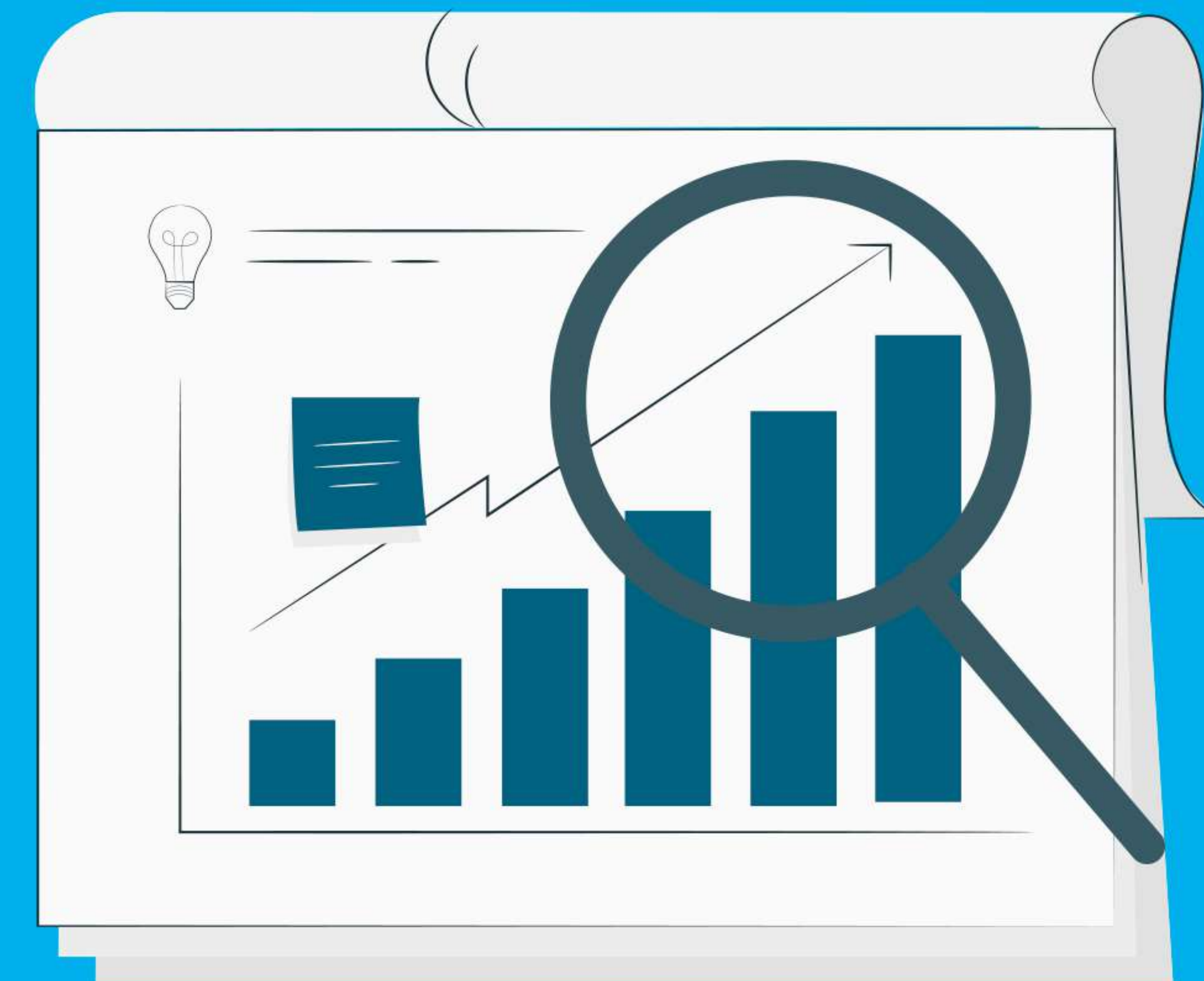
3) Rentabilidade

4) Prazo de retorno do investimento

1) PONTO DE EQUILÍBRIO

O Ponto de Equilíbrio de um empreendimento é o quanto ele deve faturar para cobrir todos os seus custos em um determinado período pré-estabelecido. Pode ser usado na fase de planejamento de um novo negócio ou na fase de expansão de um negócio já existente.

Para calcular o Ponto de Equilíbrio, é preciso utilizar as duas fórmulas abaixo:



Primeiro é preciso encontrar o índice de “Margem de Contribuição” do negócio:

$$\text{a) Margem de Contribuição} = \frac{\text{Receita Total} - \text{Custo Variável Total}}{\text{Receita Total}}$$

$$\text{b) Ponto de Equilíbrio} = \frac{\text{Custo Fixo Total}}{\text{Índice Margem de Contribuição}}$$

Exemplo:

Valores do ano de 2021

Receita Total: R\$ 200.000,00

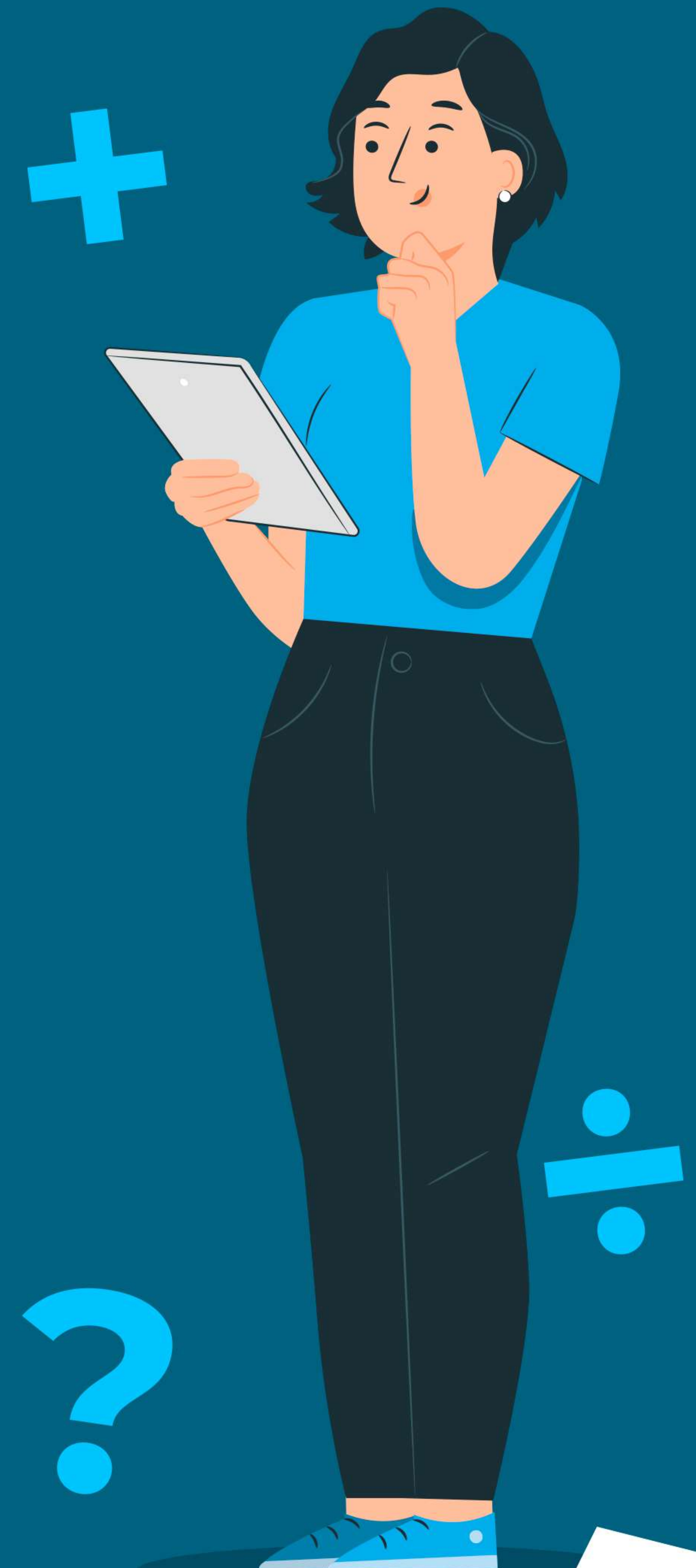
Custo Variável Total: R\$ 120.000,00

Custo Fixo Total: R\$ 45.000,00

$$\text{a) Margem de Contribuição} = \frac{(200.000,00 - 120.000,00)}{200.000,00} = 0,4$$

$$\text{a) Ponto de Equilíbrio} = \frac{45.000,00}{0,4} = 112.500,00$$

Portanto, a empresa precisa faturar (receita total) R\$ 112.500,00 no ano para pagar todos os seus custos.

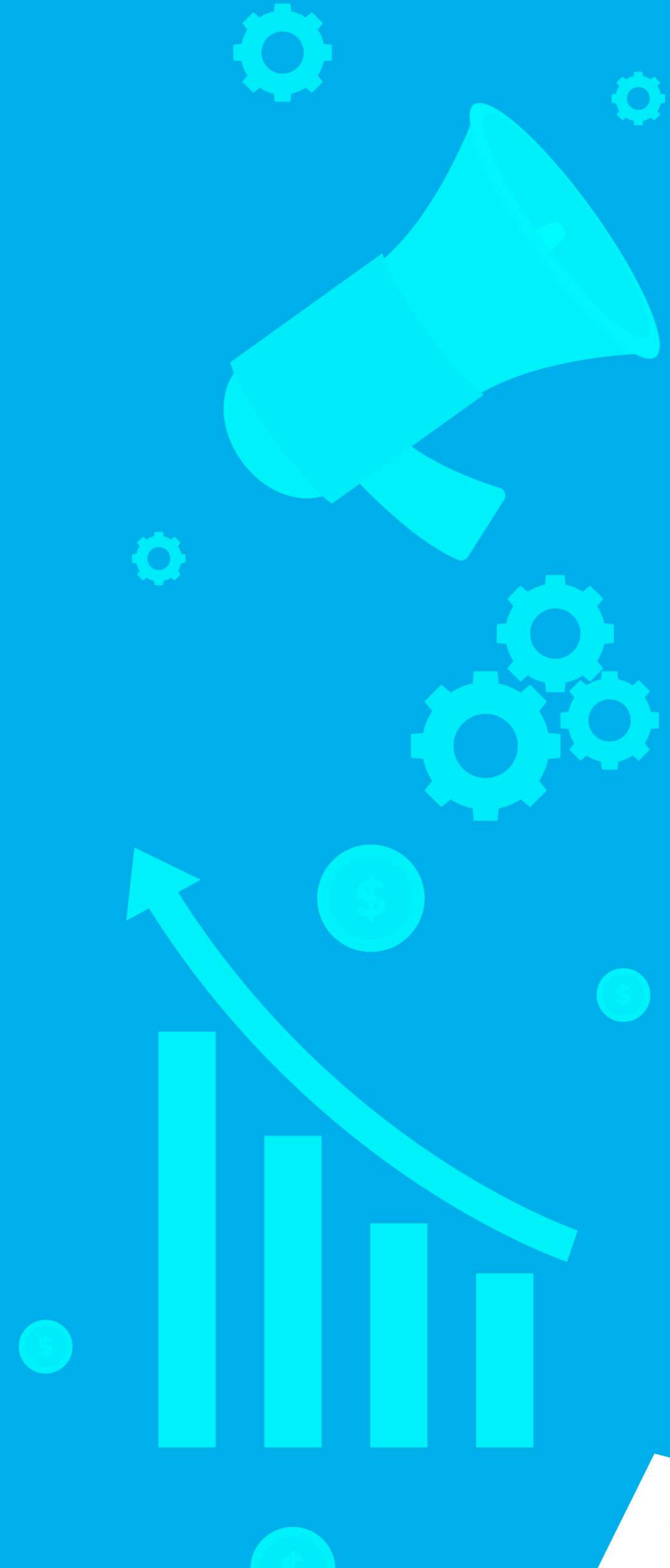


Importante

Lembre-se: o Ponto de Equilíbrio pode ser calculado por unidades vendidas, tipos de produtos, etc. Mas para ter uma visão geral do empreendimento recomendamos que se calcule pelo faturamento. Os critérios de tempo, produto ou faturamento dependerão da informação que o gestor queira enxergar para suas decisões e estratégias.

Concluimos então:

A melhor parte: o lucro virá após o Ponto de Equilíbrio ter sido atingido! Então veja que é uma ferramenta muito importante para ser usada na gestão do seu negócio!



2) LUCRATIVIDADE

Primeiramente é importante destacar que Lucro e Lucratividade são conceitos que não se confundem!

É fácil, veja:

Lucro: valor das vendas menos todos os custos e despesas – se o resultado for positivo tem-se o lucro.

≠

Lucratividade: é um percentual. Trata-se da relação entre o valor do lucro líquido e o valor das vendas.

A lucratividade é um dos principais indicadores de uma empresa e relaciona-se diretamente com sua competitividade. Como? Ora, se a sua empresa tem maior lucratividade em relação aos concorrentes do mesmo segmento, então certamente ela terá maior disponibilidade financeira para investir em marketing, produtos, melhorias em processos, produção, capacitação da sua equipe, etc. Enfim, todos os elementos que diferem uma empresa no mercado fazendo-a despontar.

E a fórmula para calcular a lucratividade da sua empresa é **muito simples!**

Veja:

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Total}} \times 100$$

Vamos ao exemplo considerando que os números fictícios são anuais:

Receita Total: R\$ 200.000,00

Lucro Líquido: R\$ 30.000,00

$$\text{Lucratividade} = \frac{30.000,00}{200.000,00} \times 100 = 15\%$$

Portanto, sobre o faturamento de 200.000,00 o lucro líquido correspondeu a 15% deste montante.

Concluimos:

É de suma importância que você confirme se sua lucratividade está dentro do esperado para o segmento em que atua sua empresa, caso contrário, é preciso tomar as providências necessárias para corrigir as metas e estratégias. Se não o fizer, seu concorrente certamente estará mais preparado para fazer os investimentos de expansão. **E você não quer ficar para trás, quer?**



3) RENTABILIDADE

A rentabilidade é um indicador incrivelmente importante para o seu negócio! Principalmente para compará-lo ano a ano ou o pelo período desejado. Esse indicador lhe mostra o retorno do capital que você investiu na sua empresa.

É calculado pela relação entre lucro líquido e o investimento realizado.

Veja a fórmula:

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Investimento Total}} \times 100$$

Vamos ao exemplo (valores anuais):

Lucro líquido: R\$ 9.000,00
Investimento Total: R\$ 50.000,00

$$\text{Rentabilidade} = \frac{9.000,00 \times 100}{50.000,00} = 18\%$$



Concluimos:

A rentabilidade no decorrer do ano foi de 18%. Isto quer dizer que dos 50.000,00 investidos, o empresário recuperou 18% através do recebimento dos lucros da empresa. Este índice pode ser comparado com investimentos no mercado financeiro. Dependendo do momento da economia do país e do mundo, este percentual não poderia ser alcançado, ou se alcançado, com grandes riscos também.



Importante:

Todos os anos os gestores devem checar o índice de rentabilidade, que pode ser em função do negócio como um todo ou de determinados produtos que contaram com investimentos específicos e direcionados à eles.



4) PRAZO DE RETORNO DO INVESTIMENTO

O prazo de retorno do investimento, como o nome diz, indica o período de tempo que o investidor levará para recuperar o seu investimento no negócio. É a relação entre o investimento total e o lucro líquido. O parâmetro pode ser anual ou pelo período que o investidor julgar necessário.

Veja a fórmula abaixo:

$$\text{Prazo Retorno Investimento} = \frac{\text{Investimento Total}}{\text{Lucro Líquido}}$$

E agora vamos ao exemplo para compreender melhor, usando valores anuais:

Lucro Líquido: R\$ 14.000,00
Investimento Total R\$ 55.000,00

$$\text{Prazo Retorno Investimento} = \frac{55.000,00}{14.000,00} = 3,9 \text{ anos}$$

Concluímos:

Que em 3,9 anos o investidor terá recuperado o valor total investido no negócio. Isto, é claro, se as projeções de agora se confirmarem no futuro.

Importante:

Os números vão oscilar, certamente, o gestor deve estar sempre atento aos índices do negócio para corrigir os desvios e manter a empresa nos trilhos!



Conclusões finais:

Esperamos que este e-book tenha te ajudado a entender melhor sobre o funcionamento das ferramentas de viabilidade do negócio, mas caso queira fazer uma análise mais aprofundada conte com a nossa ajuda!

Estamos no mercado há mais de 30 anos e já ajudamos inúmeras empresas, com a nossa parceria, as suas ações e decisões certamente serão mais sólidas e seguras, e isso refletirá na prosperidade do seu negócio em curto e médio prazo.

Clique aqui e fale com um de nossos contadores!



Delroma

CONTABILIDADE - AGRO E EMPRESARIAL