



X SALÃO DE PESQUISA SETREM

SAPE

PESQUISA PROMOVENDO DESENVOLVIMENTO

54º SALÃO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA

12ª POESIA ESTADUAL DE TRINHEIROS DE PESQUISA DA EDUCAÇÃO BÁSICA

12ª ADISTA ESTADUAL DE PESQUISA DA EDUCAÇÃO PROFISSIONAL

11ª JORNADA DE PESQUISA

9ª FEIRA DE INVENTOS E INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS



Número do ISSN: 1981-2892

ESTUDO DO CUSTO- VOLUME- LUCRO EM UMA DROGARIA NA REGIÃO NOROESTE

Trabalho de: JACIELI ROST (jacielirost@bol.com.br), KARINE RAQUEL REICHERT (karine.reichert@yahoo.com.br).

Orientado por: GELSON ANTONIO DE PAULA REIS (gelson@setrem.com.br).
Sociedade Educacional Três de Maio - SETREM

Resumo

Sabendo da importância de ter uma boa administração no negócio, e levando em conta que muitas vezes os gestores não tem acesso a essas informações, não sabendo assim a situação financeira do seu negócio, o artigo proporcionou um conhecimento gerencial aos gestores, onde este pode analisar pontos fortes e fracos da gestão de custos, sendo aplicada a técnica Custo-Volume-Lucro, e quanto cada área dos medicamentos representou no faturamento mensal, fazendo um comparativo entre os medicamentos éticos, genéricos, e similares e a margem de contribuição de cada área, também foi encontrado o ponto de equilíbrio no mês de agosto de 2011. A análise foi realizada no período de vendas entre os dias 01 de agosto à 31 de agosto de 2011, levando em conta que a drogaria trabalha os 30 dias corridos. Os aspectos metodológicos foram desenvolvidos através de uma abordagem quantitativa, sendo analisado o preço de venda, faturamento e o custo do produto da filial. O procedimento utilizado para a realização deste estudo, leva em consideração o levantamento dos dados no próprio local da pesquisa, em seguida, identificou-se a margem de segurança da drogaria. Com a análise conseguimos ver que a filial da drogaria é um negócio viável, que vem apresentando bons resultados financeiro, consegue pagar suas despesas e ainda ter um bom retorno, tendo uma margem de segurança de 34%. Durante a elaboração do artigo observamos que a gerencia da filial, não tinha acesso ao ponto de equilíbrio, margem de contribuição, sendo que esses são dados fundamentais para ter um bom controle gerencial, uma proposta do grupo é incentivar que o gestor e os colaboradores tenham mais acesso a essa área gerencial da empresa, para que possam conhecer mais e conseqüentemente ajudar a empresa a crescer ainda mais no mercado. Enfim, encontrou-se um ponto de equilíbrio de R\$ 63.975,00, e seu ponto de equilíbrio em unidades resultou em 640 unidades de medicamentos, portanto a empresa precisa ter claros os seus objetivos, para que todos possam colaborar para o crescimento da mesma, para que ela possa ter sucesso em vendas, para isso precisa de um bom planejamento, este é o segredo para o sucesso.

Palavras chaves: Custo-Volume-Lucro, medicamentos, colaboradores.

Referências

CREPALDI, Silvio Aparecido. Curso Básico de Contabilidade de Custos. São Paulo: Atlas, 2005.

MARTINS, Eliseu. Contabilidade de Custos. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

BRUNI, Adriano Leal, et. al. Gestão de custos e formação de preços. São Paulo: Atlas, 5° EDIÇÃO.

Leis dos medicamentos. Disponível em:
http://www.anvisa.gov.br/legis/leis/9787_99.htm

Simples Nacional. Disponível em:
<http://www8.receita.fazenda.gov.br/simplesnacional/sobre/perguntas.asp>.