



X SALÃO DE PESQUISA SETREM

SAPE

PESQUISA PROMOVENDO DESENVOLVIMENTO

54º SALÃO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA

12ª ANOTA ETADUAL DE TRABALHO DE PESQUISA DA EDUCAÇÃO BÁSICA

12ª ANOTA ETADUAL DE PESQUISA DA EDUCAÇÃO PROFISSIONAL

11ª JORNADA DE PESQUISA

8ª FEIRA DE INVENTOS E INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS



Número do ISSN: 1981-2892

IDENTIFICAÇÃO DO NÍVEL DE FATURAMENTO DE UMA LOJA DE VAREJO PARA ATINGIR O PONTO DE EQUILÍBRIO

Trabalho de: DAIANE REJINA SCHUBERT (daiaschubert@hotmail.com),
DOMINIQUE WERLANG WARKEN (domihz@yahoo.com).
Orientado por: EDELMAR ELOI BARASUOL (cbarasuol@terra.com.br).
Sociedade Educacional Três de Maio - SETREM

Resumo

O artigo estrutura-se a partir dos dados de uma empresa localizada em Horizontina, no segmento de eletrodomésticos, móveis e eletroeletrônicos pelo fato de que as empresas deste ramo têm uma grande participação no mercado. Propõe-se através deste estudo, analisar a economia e as finanças das Lojas Colombo S.A. filial da cidade de Horizontina e o seu desenvolvimento para o futuro crescimento e sustentabilidade. O objetivo é estudar o planejamento estratégico operacional e financeiro das Lojas Colombo filial da Cidade de Horizontina. O ponto de equilíbrio refere-se ao nível de venda em que não há lucro nem prejuízo, Pode ser definido tanto em unidade produzidas como vendidas e não é obtido através da conjugação dos custos totais com as receitas totais, ou seja, a partir deste ponto cada margem de contribuição, que até aí contribuía para a cobertura dos custos e despesas fixas, passa a contribuir para a formação do lucro. A margem de contribuição é em outras palavras a “sobra financeira” de cada produto ou divisão de uma empresa para a recuperação ou amortização das despesas e dos custos fixos de uma entidade e para obtenção dos lucros, e também pode ser apurada para cada produto produzido e vendido pela empresa, por departamento ou divisão final de vendas. Para a realização da pesquisa utilizou-se a abordagem quantitativa, avaliando em números os resultados mensais obtidos e os resultados propostos como meta pela empresa, valendo-se da pesquisa descritiva, caracterizada pela a observação dos fatos, os registros das análises, a classificação e a interpretação dos dados, sem a interferência do pesquisador sobre eles. Ao realizar-se a análise do ponto de equilíbrio foi possível perceber que tanto no mês de julho, quanto no mês de agosto, o ponto de equilíbrio que foi orçado era menor do que o realizado. No mês de julho o valor orçado era de R\$ 670,25 atingiu-se R\$ 1.081,87 superando a meta imposta, para o mês de agosto a diferença foi menor, mas também se superou o orçado que foi de R\$ 683,81 atingindo-se o valor de R\$ 829,00. Disponibilizam-se os dados para todos os colaboradores estimulando os mesmos a construírem os resultados que devem ser atingidos, tendo assim a possibilidade de comparar o crescimento da empresa, bem como o seu próprio crescimento mês a mês. Conclui-se que o ponto de equilíbrio almejado pela empresa foi atingido.

Sugere-se à empresa que inclua o ponto de equilíbrio seja disponibilizado aos colaboradores, pois é de extrema importância de quanto precisarão atingir para que a empresa e conseqüentemente ele próprio comecem a lucrar.

Palavras chaves: Margem de Contribuição; Gestão de Custos e Ponto Equilíbrio.

Referências

BRAGA, Roberto. Fundamentos e Técnicas de Administração Financeira. São Paulo: Editora Atlas, 1989.

BUENO, Tatiane; MENGUE, Márcia; GHILARDI, José. Análise de viabilidade econômica na venda de combustíveis. Disponível em: <http://w3.ufsm.br/revistacontabeis/anterior/artigos/vVn01/t001.pdf>. Acesso em: 06 nov. 2010.

NEVES, Silvério das; VICECONTI, Paulo E. V. Contabilidade de Custos. São Paulo: Editora Atlas, 1989.

PEREZ, Jr. José Hernandez; OLIVEIRA, Luís Martins de; COSTA, Rogério Guedes. Gestão Estratégica de Custos. São Paulo: Editora Atlas, 5ª edição, 2008.

SANTOS, Joel José dos; Análise de Custos. Um Enfoque Gerencial. São Paulo: Editora Atlas, 1987.