

DETERMINAÇÃO DA RELAÇÃO CUSTO-VOLUME-LUCRO DE UM REVENDEDOR DE AREIA

Carlos Alberto SERRA NEGRA (PQ/UnilesteMG)

Fabírcia Souza TEIXEIRA (PQ/UnilesteMG)

Herbert Valério ALMEIDA(TCC/UnilesteMG)

Curso de Ciências Contábeis/ UNILESTE-MG

O aumento da competição no mercado dificulta a elaboração da estratégia empresarial e exige cada vez mais que as empresas sejam subsidiadas com informações externas e internas. Essas informações, por sua vez, devem ter como características principais a qualidade, o grau de relevância, a confiança e a tempestividade suficientes para auxiliar no processo de tomada de decisão. É previsível, portanto, a necessidade da utilização de ferramentas eficientes, as quais gerem informações integradas, concisas e inteligíveis aos empresários, gestores e gerentes de forma a mantê-los inteirados de todas as etapas, processos e atividades empresariais. Ao final do processo de decisão o que importa é imprimir segurança nos dados e nas informações. Existem várias ferramentas para a análise da situação econômica, financeira e patrimonial da empresa a ser utilizada para a tomada de decisão sobre o investimento feito e, dentre elas, o Ponto de Equilíbrio Operacional, que é tratado no processo denominado de Análise da Relação Custo-Volume-Lucro. O objetivo desta pesquisa foi o de analisar os Pontos de Equilíbrio Contábil, Financeiro e Econômico de uma empresa revendedora de areia da Cidade de Ipatinga - MG. Areia é um material de origem mineral finamente dividido em grânulos, composta basicamente de dióxido de silício, com diâmetro entre 0,063 e 2 mm. Existem vários métodos de extração da areia, entre os quais destacam-se os denominados de Garimpo ou garimpagem natural; Areia de morro e Areia de rio e de Cava. A areia extraída é empregada quase que na sua totalidade nas atividades de construção civil. Ela é classificada por granulometria com tamanhos dos grãos separados em areia fina, média e grossa. O Estudo está classificado como Pesquisa Exploratória, com procedimentos de pesquisa de campo e documental sobre a Demonstração do Resultado do Exercício de 2006 da empresa pesquisada. Os resultados permitiram calcular diversos parâmetros utilizados nos cálculos dos pontos de equilíbrio sendo os mais significativos os custos variáveis (58%) e Margem de Contribuição (42%) sobre o preço de venda. O volume vendido no ano foi de 26.013 m³ de areia em 2006, com ponto de equilíbrio contábil de 20.860 m³, o ponto de equilíbrio econômico de 25.995 m³ e o ponto de equilíbrio financeiro de 20.086 m³ de areia. Como as variações percentuais nos custos variáveis e fixos proporcionam impactos de igual magnitude no ponto de equilíbrio, foi simulada apenas a variação no preço de venda que impacta o ponto de equilíbrio e, conseqüentemente, o lucro. O preço de venda da areia (em m³) foi alterado de R\$ 13,00 para R\$ 15,00, o que mostra um aumento de preço da ordem de 15,39%, isso fez com que o ponto de equilíbrio contábil caísse de 20.860 m³ para 18.079 m³. Assim, se a empresa aumentar em R\$ 2,00 seu preço de venda terá um aumento no lucro operacional de R\$ 21.948,61 (R\$ 49.984,95 – R\$ 28.036,34) que representa um aumento de 78% no lucro da empresa. Uma outra forma de explicar o impacto dessa variação é afirmar que um aumento de 15,39% no preço produz um aumento de 78% no lucro da empresa, significando uma relação de que para cada 1% de aumento no preço gera um aumento de 5% no lucro. Como resultado, foi constatado pela simulação que uma pequena alteração no preço de

venda impacta significativamente no resultado da empresa pela estrutura dos custos fixos e variáveis que a mesma possui.

Palavras-chaves: Finanças, Ponto de Equilíbrio, Relação Custo-Volume-Lucro.