

CONTABILIDADE GERENCIAL: Um estudo de caso acerca dos **benefícios** da utilização dos pontos de equilíbrio contábil, econômico e financeiro.

SILVERIO FERREIRA, Carla

Gabriela ^{1*}

OLIVEIRA DA COSTA SILVA, Daniela ^{2*}

OLIVEIRA SACARDO, Dener ^{3*}

SABINO RIQUENA, Emerson ^{4*}

RODRIGUES DE CARVALHO, Julia Cristina ^{5*}

STREICHER VALLIM, Max ^{6**}

RESUMO

O presente trabalho trata dos pontos de equilíbrio contábil, econômico e financeiro, nele apresentamos um estudo bibliográfico, conceituando estas importantes ferramentas de gestão a partir da visão de diferentes autores. Este estudo bibliográfico forneceu subsídios para o estudo de caso apresentado em seguida, o qual analisamos os pontos de equilíbrio contábil, econômico e financeiro nos quatro trimestres de 2017 da RD-Gente, Saúde e Bem-Estar, empresa líder no seguimento de varejo farmacêutico e conforme objetivo deste estudo comparamos os resultados dos pontos de equilíbrio obtidos com o faturamento da empresa, onde observamos uma estrutura de custos e despesas bastante enxuta, esta estrutura foi a responsável pela baixa oscilação dos pontos de equilíbrio apesar do aumento significativo do faturamento principalmente no segundo trimestre em relação ao primeiro.

Palavras-chave: Pontos de Equilíbrio; Faturamento; RD-Gente, Saúde e Bem-Estar.

^{1*} Graduando do Curso de Ciências Contábeis da UNIFEOB, carla.ferreira@sou.unifeob.edu.br; ^{2*} Graduando do Curso de Ciências Contábeis da UNIFEOB, daniela.silva@sou.unifeob.edu.br; ^{3*}

Graduando do Curso de Ciências Contábeis da UNIFEOB, dener.sacardo@sou.unifeob.edu.br; ^{4*}
Graduando do Curso de Ciências Contábeis da UNIFEOB, emerson.riquena@sou.unifeob.edu.br; ^{5*}
Graduando do Curso de Ciências Contábeis na UNIFEOB, julia.rodrigues@sou.unifeob.edu.br; ^{6**}
Professor orientador:, UNIFEOB, max.vallim@unifeob.pro.br

INTRODUÇÃO

A contabilidade tem como principal finalidade fornecer informações úteis aos seus usuários para a tomada de decisão, e são diversos os usuários das informações contábeis, entre eles podemos citar os administradores, investidores, o governo, os fornecedores e assim por diante. Segundo Marion (2015, p.30) “A Contabilidade é o instrumento que fornece o máximo de informações uteis para a tomada de decisões dentro e fora da empresa.” Percebemos assim que a contabilidade disponibiliza informações para usuários que possuem interesses e necessidades distintas acerca das informações contábeis, nota-se também que estes usuários estão divididos em dois grupos, os usuários internos e externos. A contabilidade gerencial atende a um público mais específico, os usuários internos, o seu foco é subsidiar com informações relevantes para a tomada de decisões os gestores e administradores, conforme Horngren, Sundem e Stratton (2004, p.4) “a contabilidade gerencial é o processo de identificar, mensurar, acumular, analisar, preparar, interpretar e comunicar informações que auxiliem os gestores a atingir objetivos organizacionais”. Pelo menos um objetivo é comum a todas as organizações, a permanência no mercado, e se tratando do mercado brasileiro não é uma tarefa simples, estamos falando de uma alta carga tributária, juros altos, concorrentes internos e externos. Neste cenário os gestores frequentemente se deparam com questões relacionadas ao volume, tanto de produção no caso das indústrias, como de vendas para as empresas comerciais. Questões relacionadas à decisão do aumento ou não da produção, ou então nas empresas comerciais, quanto à quantidade mínima a ser vendida. E dentro da contabilidade gerencial uma importante ferramenta para auxiliar os gestores nessa tomada de decisão é a análise custo-volume-lucro, que é composta pela margem de contribuição, ponto de equilíbrio e margem de segurança, esta ferramenta ajuda os gestores a compreender as relações custo, volume e lucro, permitindo, por exemplo, avaliar o comportamento dos custos e receitas diante do volume de vendido. Padoveze (2010 p.376) pontua algumas decisões com as quais esta ferramenta pode colaborar “[...] decisões de aumento ou diminuição dos volumes de produção, corte ou manutenção de produtos existentes, mudanças no mix de produção, incorporação de novos produtos ou quantidades adicionais etc.”

Sendo assim o objetivo geral deste estudo é a análise do ponto de equilíbrio e a sua relação com o faturamento da empresa líder do segmento de varejo farmacêutico. Como objetivos específicos, este estudo pretende conceituar a importância do ponto de equilíbrio como ferramenta de gestão, conceituar ponto de equilíbrio contábil, econômico e financeiro, analisar a evolução destes índices na RD-Gente, Saúde e Bem-estar no ano de 2017, compará-los com o faturamento da empresa e verificar se existe uma relação direta entre eles.

Quanto aos procedimentos metodológicos aplicados a este estudo, temos a natureza descritiva, explicada por Barros e Lehfeld (2007 p.84) como sendo aquele que “Procura descobrir a frequência com que um fenômeno ocorre, sua natureza, característica, causas, relações e conexões com outros fenômenos”, bem como uma abordagem quantitativa. Sendo assim este estudo engloba uma pesquisa documental das demonstrações contábeis da RD-Gente, Saúde e Bem-estar referentes ao ano de 2017 em especial o balanço patrimonial e a demonstração de resultado do exercício, bem como uma pesquisa bibliográfica que permitiu a compreensão e análise dos pontos de equilíbrio contábil, econômico e financeiro e o reflexo destes no faturamento.

No primeiro capítulo desta pesquisa apresentamos o estudo bibliográfico dos pontos de equilíbrio contábil, financeiro e econômico, onde traremos a sua definição, a fórmula para a sua obtenção. No segundo capítulo traremos um estudo de caso para qual escolheu-se a empresa líder de mercado do varejo farmacêutico, contando em um breve relato a sua história, bem como a análise dos referidos pontos de equilíbrio. No terceiro capítulo trouxemos uma comparação da evolução do ponto de equilíbrio contábil, econômico e financeiro da RD-Gente, Saúde e Bem-estar nos quatro trimestres de 2017 e com a evolução do faturamento neste período. E o último capítulo traz a conclusão deste estudo.

PONTO DE EQUILÍBRIO CONTÁBIL (PEC)

O ponto de equilíbrio contábil (PEC) é quando a receita líquida tem o mesmo valor que as despesas e custos da empresa, ou seja, o lucro da empresa é igual a zero, com isso, é possível verificar o quanto deve ser vendido por mês para abater os custos fixos mensais, e a partir disso qualquer venda que for efetuada será lucro da empresa. Para chegar em seu resultado basta utilizar a fórmula:

$$\text{PEC (q)} = \frac{\text{Custos fixos} + \text{Despesas}}{\text{Margem de Contribuição}}$$

Segundo Crepaldi (2017 p. 184) “O ponto de equilíbrio contábil (PEC) é obtido quando há volume (monetário ou físico) suficiente para cobrir todos os custos e despesas fixas, ou seja, o ponto em que não há lucro ou prejuízo contábil. É o ponto de igualdade entre a receita total e o custo total”.

PONTO DE EQUILÍBRIO FINANCEIRO (PEF)

O ponto de equilíbrio financeiro contempla os custos e despesas, porém desconsidera os gastos não desembolsáveis esses gastos não desembolsáveis são os custos e despesas que não representam uma efetiva saída de caixa, como a depreciação, que tem seu valor subtraído, mas esse valor não é desembolsado efetivamente do caixa da empresa. Os gastos não desembolsáveis são subtraídos dos custos fixos gerando uma análise mais detalhada para os gestores tomarem as decisões necessárias.

O PEF segundo Osni (2015 p.491) “é o estágio alcançado pela empresa no momento em que a receita total auferida com a venda dos produtos é suficiente para cobrir o total dos custos e das despesas totais diminuído do total dos custos e despesas não financeiros.”

Como vimos acima o PEF é calculado da seguinte maneira, os custos fixos, subtraído dos gastos não desembolsáveis (depreciação) e são divididos pela margem de contribuição (quantidade) ou pela margem de contribuição em porcentagem (valor monetário).

$$\text{PEF}(q) = \frac{\text{Custos Fixos - Não Desembolsáveis}}{\text{Margem de Contribuição}}$$

PONTO DE EQUILÍBRIO ECONÔMICO (PEE)

O ponto de equilíbrio econômico é o índice que apresenta o valor que em que a empresa cobre seus custos fixo e variáveis mais o lucro mínimo que deseja alcançar seguindo o planejamento de vendas dos produtos ou serviços.

Para chegar até esse lucro desejado é importante levar em consideração a capacidade produtiva da empresa, e o quanto essa produção pode afetar nos gastos variáveis e fixos, se é viável aumentar a capacidade de produção ou vendas da entidade até chegar a esse valor desejado.

Segundo explicam os autores GARRISON, NOREEN e BREWER:

Cada unidade vendida reduzira o prejuízo ou resultado no valor da margem de contribuição por unidade. Uma vez que o ponto de equilíbrio é alcançado, cada unidade adicional vendida aumentara o lucro da empresa no valor da margem de contribuição por unidade...

Para estimar o efeito de um aumento planejado das vendas sobre os lucros, simplesmente multiplique o aumento em vendas unitárias pela margem de contribuição por unidade; o resultado será o aumento esperado nos lucros.

(GARRISON, NOREEN e BREWER, 2012, p. 188).

No cálculo do PEE (ponto de equilíbrio econômico) ele atinge o valor para cobrir os custos fixos e mais um lucro mínimo desejado de retorno para a empresa sobre esse investimento que foi feito, sendo a fórmula a seguinte, custos fixos acrescido de um lucro desejado, dividido pela margem de contribuição (quantidade) ou pela margem de contribuição em porcentagem (valor monetário).

$$\text{PEE}(q) = \frac{\text{Custos Fixos} + \text{Lucro Desejado}}{\text{Margem de Contribuição}}$$

Margem de Contribuição

ESTUDO DE CASO

O mercado de varejo farmacêutico é extremamente competitivo, fazem parte deste mercado, redes de drogarias nacionais, regionais e locais, um mercado que movimentava milhares de reais todos os anos, é resistente às crises, o envelhecimento da população traz uma perspectiva de crescimento para os próximos anos, o que torna este segmento cada vez mais atrativo a novos investidores. O Brasil tem 89.071 farmácias, e o setor cresceu entre 9% e 10% em 2017, dados apresentados pelo presidente da Abrafarma, Sergio Mena Barreto em entrevista ao ICTQ (Instituto de Ciências, Tecnologia e Qualidade) o qual atribui este crescimento à abertura de novos pontos de venda e a maior ocupação do mercado.

A RD-Gente, Saúde e Bem-estar é a maior companhia do varejo farmacêutico do país, tanto em receita como em número de lojas, com mais de 1.450 lojas em 18 estados e com receita bruta de R\$ 11,8 bilhões em 2016, sua história começa em 10 de novembro de 2011, com a fusão de duas marcas centenárias a Droga Raia e a Drogasil que juntas somam mais de 190 anos de experiência e que têm em comum a excelência no atendimento, e formaram assim a Raia Drogasil S.A., cinco anos após esta fusão a empresa muda a marca corporativa para RD-Gente, Saúde e Bem-estar, mudança esta que segundo a própria empresa vem refletir a transformação em seus negócios, que hoje contempla um portfólio integrado dedicado a saúde e ao bem-estar, e é composto pelas RD Farmácias (Droga Raia, Drogasil e Farmasil), RD Serviços (4Bio Medicamentos Especiais e Univers, plataforma de gestão de saúde) e RD Marcas (Needs, B-Well, Triss e Pluii - marcas exclusivas da rede) estes dados são fornecidos pela empresa no seu site, ícone perfil corporativo.

Diante deste mercado tão desafiador optamos nesta pesquisa por relatar um estudo de caso aplicado à análise custo, volume e lucro à empresa líder deste segmento a RD-Gente, Saúde e Bem-estar. E para este estudo, foram analisados o balanço patrimonial e a demonstração do resultado do exercício de 2017, de onde foram extraídos os dados para a elaboração dos pontos de equilíbrio contábil, financeiro e

econômico da RD gente, saúde e bem estar. Posteriormente foram feitas as análises que serão apresentadas a seguir.

PONTO DE EQUILIBRIO CONTABIL

TABELA 1 - Ponto de Equilíbrio Contábil (PEC)

PEC (em milhares de R\$)	
4T17	28.433
3T17	27.146
2T17	25.262
1T17	25.048

Fonte: dados retirados do site da RD Gente, Saúde e Bem estar.

Como mostra o gráfico acima, podemos perceber que o PEC teve um crescimento contínuo de trimestre a trimestre durante todo o ano de 2017, aplicando-se à média nos períodos analisados verificamos que do primeiro ao último trimestre houve um acréscimo de 13,5%.

PONTO DE EQUILIBRIO FINANCEIRO

TABELA 2 - Ponto de Equilíbrio Financeiro (PEF)

PEF (em milhares de R\$)	
4T17	22.268
3T17	21.336
2T17	19.983
1T17	19.905

Fonte: dados retirados do site RD Gente, Saúde e Bem Estar.

O ponto de equilíbrio financeiro manteve-se sem muitas alterações, sendo o maior crescimento do segundo para o terceiro trimestre, onde houve um crescimento de 6,77% no 3º trimestre em comparação com o trimestre anterior.

PONTO DE EQUILÍBRIO ECONÔMICO

Tabela 3 - Ponto de Equilíbrio Econômico (PEE)

PEE (em milhares de R\$)	
4T17	23.995
3T17	22.575
2T17	20.794
1T17	19.067

Fonte: dados retirados do site RD Gente, Saúde e Bem Estar.

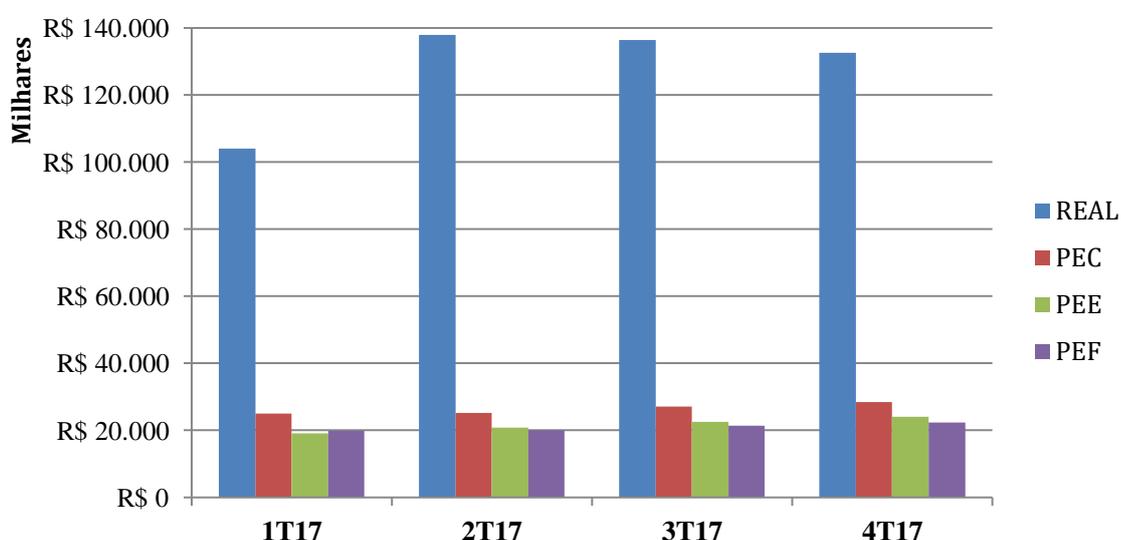
Realizamos o cálculo baseados no lucro líquido da empresa, mesmo esse tendo variações negativas entre os períodos constatamos que o PEE cresceu em até 20,54% do primeiro trimestre para o quarto. Ainda com a queda o lucro líquido superou o lucro esperado.

EVOLUÇÃO DO PEC, PEE e PEF

Neste capítulo abordaremos a evolução do ponto de equilíbrio contábil, financeiro e econômico em relação à evolução do faturamento baseado no estudo apresentado anteriormente.

Apesar de o país estar passando por uma crise que se arrasta desde meados de 2014 o crescimento do faturamento (Receita bruta de vendas e serviços) em 2017 foi de 17,1% em relação a 2016 totalizando um lucro deste exercício de R\$ 511.088.000,00.

Para ilustrar melhor essa evolução do valor real, PEC, PEE e PEF, utilizamos um gráfico.



O gráfico mostra a comparação feita a cada trimestre, nota-se que os valores dos pontos de equilíbrio alteram-se muito pouco no decorrer do 1º, 2º, 3º e 4º trimestres levando em consideração o valor real (lucro líquido do exercício).

O lucro líquido da empresa mostrado no gráfico como valor real é bem superior a todos os pontos de equilíbrio. Ele era de R\$104.002.000,00 no primeiro trimestre, de R\$137.970.000,00 no segundo trimestre, de R\$ 136.493.000,00 no terceiro trimestre e de R\$132.623.000,00 no quarto trimestre.

O PEC mostra a quantidade que a empresa precisa vender para que não haja lucro nem prejuízo, e ele foi de R\$25.048.000,00 no primeiro trimestre subindo gradativamente até chegar a R\$28.433.000,00 no quarto trimestre. Mas a empresa teve um lucro muito superior ao seu PEC sendo o maior lucro no segundo trimestre onde foi de R\$137.970.000,00.

O PEE além de que não haja lucro nem prejuízo ele ainda traz um lucro mínimo desejado em sua fórmula, ele foi de R\$19.067.000,00 no primeiro, de R\$20.794.000,00

no segundo trimestre, de R\$22.575.000,00 no terceiro trimestre e de R\$23.995.000,00 no quarto trimestre. No quarto semestre o PEE representou apenas 18% do lucro efetivo, mostrando que o valor real é muito superior.

O PEF também contempla os gastos não desembolsáveis, ele foi de R\$19.905.000,00 no primeiro, de R\$19.983.000,00 no segundo trimestre, de R\$21.336.000,00 no terceiro trimestre e de R\$22.268.000,00 no quarto trimestre. Sendo o maior no último trimestre, o que representa 16,79% do valor real.

1. CONCLUSÃO

O estudo bibliográfico foi o ponto de partida deste trabalho e nos trouxe o embasamento teórico necessário para que obtivéssemos êxito no estudo de caso proposto. As fórmulas para se calcular os pontos de equilíbrio contábil, econômico e financeiro são aparentemente simples, no entanto o cálculo dos pontos de equilíbrio são tarefas complexas, considerando que para se determinar os valores a serem utilizados como dividendo e divisor nestas fórmulas, se faz necessário conhecer a estrutura de gastos da empresa, detalhar os gastos da empresa é certamente um ganho ao se utilizar estas ferramentas. Considerando que o conhecimento dos gastos é vital para empresas de todos os tamanhos, e que para se calcular os pontos de equilíbrio é preciso conhecer os custos fixos, as despesas e outras informações importantes como margem de contribuição e o lucro desejado, fica evidente a importância desta ferramenta.

Verificamos neste estudo que a empresa analisada tem uma estrutura de gastos muito interessante onde o aumento no faturamento pouco influenciou os pontos de equilíbrio contábil, econômico e financeiro, ou seja, o aumento no faturamento não implicou em um aumento significativo dos custos e das despesas, podemos concluir que com a mesma estrutura a empresa conseguiu aumentar seu faturamento, esta é a grande contribuição dos pontos de equilíbrio, trazer as informações necessárias para se manter uma estrutura enxuta e eficiente, como a da empresa analisada que obteve nos quatro trimestres analisados um faturamento muito superior aos pontos de equilíbrio, demonstrando sua capacidade de gerar lucro.

REFERÊNCIAS

BARROS, A. J. S.; LEHFELD, N. A. S. Fundamentos de Metodologia Científica, 3ª edição. Pearson Prentice Hall, 2007. [Biblioteca Virtual].

CREPALDI, S.A, CREPALDI, G.S. Contabilidade de Custos, 6ª edição. Atlas, 10/2017. [Minha Biblioteca].

GARRISON, R.H., NOREEN, E.W., BREWER, P.C. Contabilidade Gerencial, 14th edição. AMGH, 12/2012, p. 188[Minha Biblioteca].

HORNGREN, C. T.; SUNDEM G. L.; STRATTON W. O. Contabilidade Gerencial. Tradução de Elias Pereira, 12º edição. Prentice Hall, 2004. [Biblioteca Virtual].

MARION, J. C. Contabilidade Básica: Atualizada Conforme os Pronunciamentos do CPC (Comitê de Pronunciamentos Contábeis) e as Normas Brasileiras de Contabilidade NBC TG 1000 e ITG 1000, 11ª edição. Atlas, 04/2015. [Minha Biblioteca].

PADOVEZE, C. L . Contabilidade gerencial: um enfoque em sistema de informação contábil, 7ª edição. Atlas, 08/2010. [Minha Biblioteca].

R. Osni M. Contabilidade de Custos, 4th edição. Saraiva, 10/2015. [Minha Biblioteca].

Acessado em: 23/04/2018

PESQUISA. In: Disponível em : <<http://www.ictq.com.br/varejo-farmaceutico/727-grandes-redes-versus-pequenas-farmacias-os-dois-lados-de-uma-guerra-comercial>

Acessado em: 23/04/2018

PESQUISA. In: RD, Perfil corporativo. Disponível em : <http://www.rd.com.br>