

**LIGA DE ENSINO DO RIO GRANDE DO NORTE
FACULDADE NATALENSE PARA O DESENVOLVIMENTO
DO RIO GRANDE DO NORTE**

**PONTO DE EQUILÍBRIO: UM ESTUDO DA EMPRESA L&C
COMÉRCIO DE ELETRODOMÉSTICO E SERVIÇO LTDA NO
PERÍODO DE OUTUBRO À DEZEMBRO/ 2004**

Cláudia Andréia Ramos de Azevedo

**NATAL/RN
2005**

Rb- 26.023

FARN	
BIBLIOTECA	
Nº Reg.	M000277
21	03 / 06

M
657.372
A 986p
2005

PERÍODO DE OUTUBRO A DEZEMBRO 2001
COMÉRCIO DE ELETRODOMÉSTICOS E SERVIÇOS DE TI
PONTA DE EQUILÍBRIO: UM ESTUDO DA EMPRESA S.A.

10
9
8
7
6
5
4
3
2
1

Classificação de acordo com o sistema de classificação da biblioteca

DATA DE
2005

CLÁUDIA ANDRÉIA RAMOS DE AZEVEDO

**PONTO DE EQUILÍBRIO: UM ESTUDO DA EMPRESA L&C
COMÉRCIO DE ELETRODOMÉSTICO E SERVIÇO LTDA NO
PERÍODO DE OUTUBRO À DEZEMBRO/ 2004**

Manografia apresentada ao curso de Ciências Contábeis da Faculdade Natalense para o Desenvolvimento do Rio Grande do Norte, como requisito obrigatório para a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador:

Prof^o Cristóvão Ferreira de Lima MSc.

NATAL/RN

2005

**Catálogo na Publicação – Biblioteca da FARN
Setor de Processos Técnicos**

Azevedo, Cláudia Andréia Ramos de

**Ponto de equilíbrio: Um estudo da empresa L&C Comércio de Eletrodomésticos e Serviços Ltda / Cláudia Andréia Ramos de Azevedo . – Natal: FARN, 2005.
38 f.**

Orientador: Cristóvão Ferreira de Lima (M.Sc.)

Monografia (Graduação em Ciências Contábeis) – Faculdade Natalense para o Desenvolvimento do Rio Grande do Norte.

1. Demonstrações Financeiras – Monografia. 2. Administração Financeira – Monografia. 3. Relações Econômicas – Monografia I. Título.

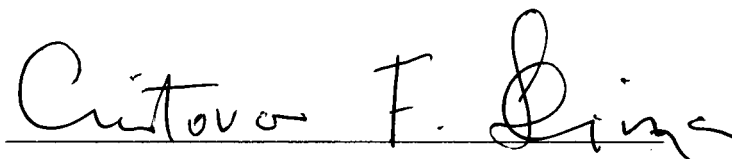
RN/FARN/BC

CDU 657.372

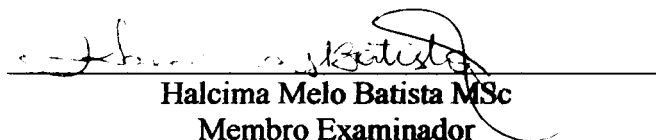
CLÁUDIA ANDRÉIA RAMOS DE AZEVEDO

**PONTO DE EQUILÍBRIO: UM ESTUDO DA EMPRESA L&C
COMÉRCIO DE ELETRODOMÉSTICO E SERVIÇO LTDA NO
PERÍODO DE OUTUBRO À DEZEMBRO/ 2004**

Manografia apresentada ao Curso de Ciências Contábeis da Faculdade Natalense
Para o Desenvolvimento do Rio Grande do Norte, aprovada
em _____ de _____ de _____ pela banca examinadora composta pelos
seguintes membros



Cristóvão Ferreira de Oliveira, MSc
Orientador



Halcima Melo Batista MSc
Membro Examinador

Henkel Aladim Esp.
Membro Examinador

*Dedico aos meus pais, Fausto e aos meus
irmãos que fizeram parte desta luta e da
minha vida.*

AGRADECIMENTO

Primeiramente agradeço ao meu Deus por ter me dado a chance de seguir este caminho com muita fé e força de vencer.

Agradeço aos meus pais por ter me apoiado nos momentos mais difíceis, em momentos que eu quis desistir, mas os seus conselhos e sabedoria me deram a vontade de seguir em frente e superar as dificuldades da vida.

Agradeço também, ao meu noivo Fausto que é um exemplo de paciência, que em momentos difíceis me ajudou, apoiou e me deu forças para seguir em frente com garra e liderança para realizar meus sonhos. Ele que foi uma figura muito importante em minha vida, para tomar decisões muito importantes, não só ele, mas os meus pais também.

Aos professores do curso que ajudaram, de uma forma ou de outra para minha formação acadêmica, transmitindo seus conhecimentos com muita paciência.

Obrigada a todos que fizeram parte da minha luta para chegar aonde cheguei.

*“A vida é como andar de bicicleta: a gente
só cai quando para de pedalar”*

(Paulo Coelho)

RESUMO

O objetivo da pesquisa é verificar a contribuição da análise do ponto de equilíbrio no desempenho operacional da empresa L.&C. comercio de eletrodoméstico e serviço Ltda no período de outubro a dezembro de 2004. Trata-se da empresa constituída em laboratório para fins de atividade de conclusão de curso. Essa análise permite compreender a complexidade das relações econômicas atualmente existente no mercado. É um instrumento utilizado para projetar o lucro que seria obtido a diversos níveis possíveis de produção e vendas bem como analisar o impacto sobre o lucro obtido nos preços de venda, nos custos ou em ambos. O estudo é justificado pela atualidade contextual e por proporcionar informações que servirão de base para futuros estudos na área.

Palavras chaves: **Ponto de Equilíbrio. Lucratividade. Gestão.**

ABSTRACT

The objective of the research is to verify the contribution of the analysis of the break-even point in the operational performance of company L.&C. deals of household-electric and Ltda service in the period of October the December of 2004. One is about the company consisting in laboratory for ends of activity of course conclusion. This analysis allows to understand the complexity of the economic relations currently existing in the market. It is an used instrument to project the profit that would be gotten the diverse possible levels of production and vendas as well as analyzing the impact on the profit gotten in the prices of venda, in the costs or both. The study it is justified by the contextual present time and providing information that will serve of base for future studies in the area.

Words keys: **Break-even point. Profitability. Management.**

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	10
2 REFERENCIAL TEÓRICO	12
2.1 A EMPRESA L&C COMÉRCIO DE ELETRODOMÉSTICO E SERVIÇO LTDA	12
2.2 APRESENTAÇÃO DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS	12
2.3 APURACAO DO RESULTADO	13
2.4 TIPOS DE AVALIAÇÕES	13
2.4.1 Alavancagem	13
2.4.2 Alavancagem Operacional	14
2.4.3 Alavancagem Financeira	15
2.4.4 Alavancagem Total	15
2.5 GRAU DE ALAVANCAGEM TOTAL	16
2.5.1 Taxa Interna de Retorno	16
2.5.2 Taxa Contábil de Retorno	17
2.5.3 Tempo de Retorno (payback)	18
2.6 PONTO DE EQUILÍBRIO	18
2.6.1 Ponto de Equilíbrio Operacional	20
2.6.2 Ponto de Equilíbrio Financeiro	21
2.6.3 Risco Financeiro	21
2.6.4 Risco operacional	21
2.6.5 Ponto de Equilíbrio Econômico	22
2.6.6 Lucratividade	22
2.7 CUSTO DE OPORTUNIDADE	25
2.8 ESTILO DE GESTÃO	25
2.9 PROCESSO DE GESTÃO	26
2.10 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO	26
2.11 PLANEJAMENTO OPERACIONAL	27
2.12 PROGRAMAÇÃO	27
2.13 CONTROLE	28
3 METODOLOGIA DA PESQUISA	29
3.1 TIPO DE PESQUISA	29
3.2 UNIVERSO DA PESQUISA	29
3.3 COLETA DE DADOS	29
3.4 ANÁLISE DE DADOS	30
4 RESULTADOS	30
4.1 LUCRATIVIDADE	30
4.2 TIPO DE MODELO DE GESTÃO	33
4.3 PONTO DE EQUILÍBRIO OPERACIONAL	34
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	35
REFERÊNCIAS	36
APÊNDICE	

1 INTRODUÇÃO

A análise do ponto de equilíbrio permite compreender a complexidade das relações econômicas atualmente existente no mercado que torna a atuação das empresas, independente de seu porte e atividade econômica.

A análise destinge dois pontos de equilíbrios contábeis, o operacional e o financeiro, relacionados com lucro operacional e com o lucro líquido. Pode indicar também o nível de operação necessário para cobrir todos os custos operacionais e a lucratividade associada aos vários níveis de vendas.

A simplicidade da análise do ponto de equilíbrio explica sua alta utilização no meio empresarial.

A partir da utilização do ponto de equilíbrio podem ser destacados dois elementos principais envolvidos que são os custos variáveis e fixos; as quantidades produzidas e vendidas e os respectivos preços.

Esta análise é um instrumento utilizado para projetar o lucro que seria obtido a diversos níveis possíveis de produção e vendas, bem como para analisar o impacto sobre o lucro de obtido nos preços de venda, nos custos ou em ambos. Diante do exposto foi formulado o seguinte problema de pesquisa: **Qual a contribuição do ponto de equilíbrio para o resultado de uma empresa?**

Para responder a esse problema de pesquisa foram elaboradas as seguintes questões de pesquisa:

- a) Qual a lucratividade da empresa no ano 2004?
- b) Qual o tipo de gerenciamento financeiro da empresa?
- c) Qual o ponto de equilíbrio operacional da empresa?

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo Geral

Verificar a contribuição da análise do ponto de equilíbrio no desempenho operacional da empresa L&C Comércio de Eletrodoméstico e Serviço Ltda, no período de outubro à dezembro 2004.

1.2.2 Objetivos Específicos.

- Mensurar a lucratividade da empresa;
- Identificar o tipo de modelo de gestão utilizado pela empresa;
- Mensurar o ponto de equilíbrio operacional da empresa.

1.3 JUSTIFICATIVA

O tema foi escolhido devido a importância que, a análise do ponto de equilíbrio pode trazer para empresa.

A análise do ponto de equilíbrio pode mostrar o desempenho mês-a-mês da empresa, seus acréscimos e decréscimos que podem ser demonstrados.

Portanto, a análise do ponto de equilíbrio é um assunto muito importante na atualidade, principalmente para os gestores de empresas que procuram melhorar os resultados a cada período.

A empresa pesquisada foi a L&C Comércio de Eletrodoméstico e Serviço Ltda, por ser uma empresa que atende o tipo de pesquisa.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 A EMPRESA L&C COMÉRCIO DE ELETRODOMÉSTICO E SERVIÇO LTDA

A empresa L&C Comércio de Eletrodomésticos e Serviços Ltda, constituída por dois sócios, Lauriete Ramos de Azevedo e Carla Patrícia Ramos de Azevedo. É uma Sociedade Limitada, cuja atividade principal é a venda de eletrodomésticos e a prestação serviços.

A empresa L&C Comércio de Eletrodoméstico e serviço Ltda apresenta um quadro de 07 (sete) funcionários, sendo dividido da seguinte maneira: 04 funcionários, 02 Sócios e 01 contador dentro da empresa.

É uma loja ampla, totalmente adaptada para atender aos seus clientes, seja ele portador ou não de deficiência física, com total conforto e agilidade no atendimento, possuindo profissionais altamente capacitado para função que exerce, e que visam atender e satisfazer, sempre aos seus clientes em geral.

A localização, para a loja foi um fator um “fator de peso” para a sua instalação, uma vez que a localização comercial é uma estratégia que pode afetar a empresa uma vantagem competitiva, tendo em vista que esse fator o principal motivo de escolha do estabelecimento.

Além do investimento em mais de R\$ 50.000,00, a empresa teve um momento favorável, este momento favorável foi decorrente, principalmente, aos constantes esforços para oferecer uma maior variedades de produtos e, além disso, uma boa localização para os clientes.

2.2 APRESENTAÇÃO DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

As demonstrações financeiras foram elaboradas e foram apresentadas em conformidade com as praticas contábeis adotadas no Brasil, consubstanciadas na Lei das Sociedades por Ações, também aplicadas as Sociedades Limitadas.

2.3 APURAÇÃO DO RESULTADO

A apuração do resultado é apurada pelo regime de competência de exercícios. O imposto de renda e a contribuição social são reconhecidos segundo o princípio da competência, de acordo com a legislação fiscal vigente.

A análise do ponto de equilíbrio algumas vezes chamada de análise de custo-volume-lucro é usada pela empresa para determinar o nível de operações necessárias para cobrir todos os custos operacionais e avaliar a lucratividade associada a vários níveis de venda. O ponto de equilíbrio operacional é o nível de vendas necessário para cobrir todos os custos operacionais.

Conforme Figueiredo (2004, p. 164) “A análise do ponto de equilíbrio dá ênfase ao comportamento dos padrões de custo em relação às diferentes saídas de produção, como guia para selecionar os níveis de lucro...”.

A análise do ponto de equilíbrio pressupõe de que não haverá nenhuma mudança quando o volume se altera e que, portanto, seu custo é constante. Existem situações em que para a empresa, determinados processos podem e devem ser mudados para que uma maior eficácia seja atingida. O ponto de equilíbrio ignora essa possibilidade.

2.4 TIPOS DE AVALIAÇÕES

2.4.1 Alavancagem

É o nível de utilização de recursos de terceiros para aumentar as possibilidades de lucro de uma empresa, aumentando, conseqüentemente, o grau de risco da operação.

Como existe uma relação direta entre risco e rentabilidade, onde quando maior o risco, maior o retorno e vice-versa. Alavancagem crescente significa um grau de incerteza.

Segundo Gitman (2001, p. 371) “O montante de alavancagem na estrutura de capital da empresa pode alterar, significadamente seu valor ao afetar o retorno e o risco”.

2.4.2 Alavancagem Operacional

A alavancagem operacional é determinada em função existente entre as receitas e o Lucro Antes dos Juros e Imposto de Renda (LAJIR). É possível também pela presença de custos e despesas fixos na estrutura de resultado de uma empresa.

Pode ser definida como a variação no lucro operacional decorrente de uma alteração no volume de produção (e de venda) da empresa.

Segundo Peres Junior (1997, p. 146) “esse fenômeno deriva da existência de custos e despesas operacionais fixos que permanecem sem alterações dentro de custos intencionais nos níveis de produção”.

Segundo Gitman (2001 p.371) “Se preocupa com a relação entre as vendas da empresa e seus lucros, antes dos juros e do imposto de renda” LAJIR.

Segundo Assaf Neto (2002, p. 118) “Aalavancagem operacional revela como uma alteração no volume de atividade e influi sobre o lucro operacional da empresa”.

No mundo dos negócios, um alto grau de alavancagem operacional indica que um pequeno crescimento percentual nas vendas provocará um crescimento percentual muito maior no início.

De acordo com Neves (2001, p. 436) “representa o efeito desproporcional entre a força efetuada numa ponta (a do nível de atividade ou produção), e a força ou resultante na outra (a do lucro).”

Portanto, a alavancagem caracteriza-se quando, um determinado aumento de volume (atividade), a empresa obtém um aumento maior no lucro operacional. Só haverá alavancagem operacional se houver custos e despesas fixas.

A alavancagem é um instrumento gerencial de otimização dos gastos fixos pelo volume. É uma estrutura para atender as operações necessárias de vendas e produção.

2.4.3 Alavancagem Financeira

Pode-se definir a alavancagem financeira como a capacidade da empresa em maximizar, o lucro líquido por unidade de cota, no caso de uma empresa por cotas de responsabilidade limitada (LTDA)

Conforme Assaf Neto (2002, p. 122) “A alavancagem financeira resulta da participação de recursos de terceiros na estrutura de capital da empresa”.

O efeito da alavancagem financeira é tal que um aumento do Lucro Antes de Juros e Imposto de Renda (LAJIR) da empresa em um aumento mais do que proporcional nos lucros.

As despesas financeiras são decorrentes dos empréstimos e financiamentos obtidos pelas empresas das respectivas taxas de encargos contratados. Ela possibilita aos acionistas obterem maiores lucros para suas ações. Assim sendo, os juros são custos fixos e permite que isso aconteça.

Segundo Peres Junior (1995, p.146) “estas despesas são deduzidas do exercício operacional para se apurar o montante dos lucros antes da provisão do imposto de renda (I.R.)”.

O grau de alavancagem financeira é a medida numérica da alavancagem da empresa. É computada de forma parecida com o grau da alavancagem operacional (GAO). Segundo Neves (2001, p. 440) “representa a diferença entre a obtenção de recursos de terceiros a um determinado custo e a aplicação desses recursos no ativo da empresa a uma determinada taxa”.

2.4.4 Alavancagem Total

É o total para usar custos fixos tanto operacionais quanto financeiros para maximizar o efeito de variações nas vendas.

Preocupa-se, com o relacionamento entre as receitas de venda da empresa e o lucro por ações (LPA).

Portanto, pode ser vista como o imposto total dos custos fixos na estrutura financeira e operacional da empresa.

2.5 GRAU DE ALAVANCAGEM TOTAL

Sempre que o Lucro Por Ação (LPA) for maior do que a variação das vendas haverá alavancagem total.

O grau de alavancagem total permite de maneira combinada analisar reflexos das decisões financeiras tomadas pela empresa sobre o retorno do capital próprio.

2.5.1 Taxa Interna de Retorno

É uma técnica de orçamento de capital sofisticada. A taxa de desconto que iguala o valor presente de fluxos de entrada de caixa com o investimento inicial associado a um projeto, por conseguinte tornado o valor presente líquido igual a zero. A taxa interna de retorno (TIR) é provavelmente a técnica de orçamento de capital sofisticado.

Para Motta (2002, p. 116) "A taxa interna de retorno é um índice que mede a rentabilidade do investimento por unidade de tempo, necessitando para isso que haja receitas envolvidas, assim como investimento."

A taxa interna de retorno de um investimento pode ser:

- Maior do que a Taxa Mínima de Atratividade: significa que o investimento é economicamente atrativo;
- Igual à Taxa Mínima de Atratividade: o investimento está economicamente numa situação de indiferença;
- Menor do que a Taxa Mínima de Atratividade: o investimento não é economicamente atrativo, pois seu retorno é superado pelo retorno de um investimento sem risco. Entre vários investimentos, o melhor será aquele que tiver a maior taxa interna de retorno.

Conforme Figueiredo (2004, p. 97) "Este método requer que seja calculada a taxa de juros que é usada para desconto, que, aplicado, irá reduzir o valor presente líquido (VPL) de um projeto igual a zero".

O Valor Presente Líquido (VPL) de um projeto de investimento é igual ao valor presente de suas entradas de caixa menos o valor presente de suas saídas de caixa. Para cálculo do valor presente das entradas e saídas de caixa é utilizada a

Taxa Mínima de Atratividade (TMA) como taxa de desconto. O valor presente líquido calculado para um projeto significa o somatório do valor presente das parcelas periódicas de lucro econômico gerado ao longo da vida útil desse projeto. O lucro econômico pode ser definido como a diferença entre a receita periódica e o custo operacional periódico acrescido do custo de oportunidade periódico do investimento.

Segundo Motta (2002, p. 106) “ É a soma algébrica de todos os fluxos de caixa descontados para o instante ($t=0$), uma taxa de juros.”

O valor presente líquido, nada mais é do que a concentração de todos os valores esperados de um fluxo de caixa na data zero. Significa descontar o valor dos fluxos futuros a determinada taxa de juros, de tal forma que este fluxo se apresente a valores atuais.

A Taxa Interna de Retorno (TIR) é a taxa que torna o valor presente líquido (VPL) de um fluxo de caixa igual a zero, ou seja, é uma variação do valor presente líquido.

2.5.2 Taxa Contábil de Retorno

Este método procura avaliar projetos de investimentos, contorna as desvantagens do método de tempo de retorno (payback). Também ignoram as diferenças que podem ocorrer, através do tempo, nos níveis dos retornos líquidos de caixa.

Conforme Figueiredo (2004, p. 94) “Esse método procura apressar a média estimada anual dos fluxos de entrada líquida de caixa e expressá-los como porcentagem do investimento líquido”

Projeta o tempo de necessário para que os fluxos de caixa esperados paguem os desembolsos do investimento.

A taxa de retorno contábil é a relação entre o fluxo de caixa anual esperado e o valor do investimento. Tem dois pontos fracos: não considera o valor do dinheiro no tempo e implicitamente admite que a vida útil dos ativos tem duração infinita. Esta última premissa torna a taxa de retorno contábil super avaliada em comparação com a taxa interna de retorno que é o parâmetro correto.

2.5.3 Tempo de Retorno (Payback)

O tempo de retorno, também conhecido como Payback, é a relação entre o valor do investimento e o fluxo de caixa do projeto. O tempo de retorno indica em quanto tempo ocorre a recuperação do investimento. Os pontos fracos desse método são:

- Não considera o valor do dinheiro no tempo;
- Não considera os fluxos de caixa após a recuperação do capital.
- Não pode ser aplicado quando o fluxo de caixa não é convencional. Um fluxo de caixa não convencional é aquele em que existe mais de uma mudança de sinal (negativo para positivo ou vice-versa).

Para Garrison (2001, p. 478) "É definido como o tempo que leva para compensar o seu custo inicial, em recebimento de caixa por ele gerado."

É um indicador de risco de projetos de investimentos, ou seja, nada mais é do que o número de períodos necessários para que o fluxo de benefício supere o capital investido.

$$\text{Payback em anos} = \frac{\text{investimento líquido realizado}}{\text{Fluxo anual de caixa}}$$

2.6 PONTO DE EQUILÍBRIO

O Ponto de Equilíbrio nasce da conjunção dos custos totais com as receitas totais. Estas numa economia de empresas têm uma representação macroeconômica.

A análise do ponto de equilíbrio é importante contribuição ao planejamento do lucro de curto prazo por esclarecer as condições necessárias para o ponto de equilíbrio.

A vantagem para a administração é que esse é um método operacionalmente útil. Além disso, contribui para evidenciar condições que geram perdas.

De acordo com Gitman (2001, p.371) “a análise do ponto de equilíbrio indica o nível de operação necessária para cobrir todos os custos operacionais”. Ou seja, é o valor das vendas que permite a cobertura dos gastos totais (custos, despesas fixas e variáveis).

Como o ponto de equilíbrio depende fundamentalmente dos custos totais da empresa e do faturamento total, é necessário que estas duas forças sejam desmembradas. O desmembramento do custo total é um pouco mais trabalhoso, mas nem por isso mais complexo. O Custo Total divide-se em dois tipos, que são: custos fixos e os custos variáveis. Para Peres Junior (1997, pág.133)

A análise do Ponto de equilíbrio ou ponto de ruptura está baseada na relação custo-volume-resultado. Embora estas análises normalmente sejam feitas com dados históricos; sua aplicação mais importante está ligada às estimativas futuras; caso sejam utilizados orçamentos variáveis, os dados básicos para estas análises já estarão disponíveis.

Isso mostra que as análises do ponto de equilíbrio dependem de uma identificação válida da variabilidade dos custos em relação ao volume de atividade, ou seja, de uma identificação dos componentes de custo fixo e variável de qualquer item do custo.

O ponto de equilíbrio (*breat-even-point*) corresponde a um volume de produção (ou atividade) em que as receitas e despesas operacionais se igualam. Já para Welsch (1996, p. 279)

O ponto de equilíbrio é definido como o volume ao qual a receita total é exatamente igual ao custo total, é quase um aspecto incidental à grande amplitude da análise das relações entre custo, volume, e lucro. Essa análise preocupa-se com o efeito sobre os resultados de alterações de custos fixos, alterações de custos variáveis, alterações do volume físico de vendas, alterações da distribuição relativa de linhas de produtos vendidos.

Pode-se verificar que o lucro obtido até então é igual a zero. Assim sendo, para que isso ocorra é necessário vender o suficiente para que os custos totais sejam pagos.

Pode-se dizer que o ponto de equilíbrio depende fundamentalmente dos custos totais e do faturamento da empresa. Na formação do ponto de equilíbrio não

se leva em considerações o custo de oportunidade dos bens de produção, conforme mostra o gráfico 01.

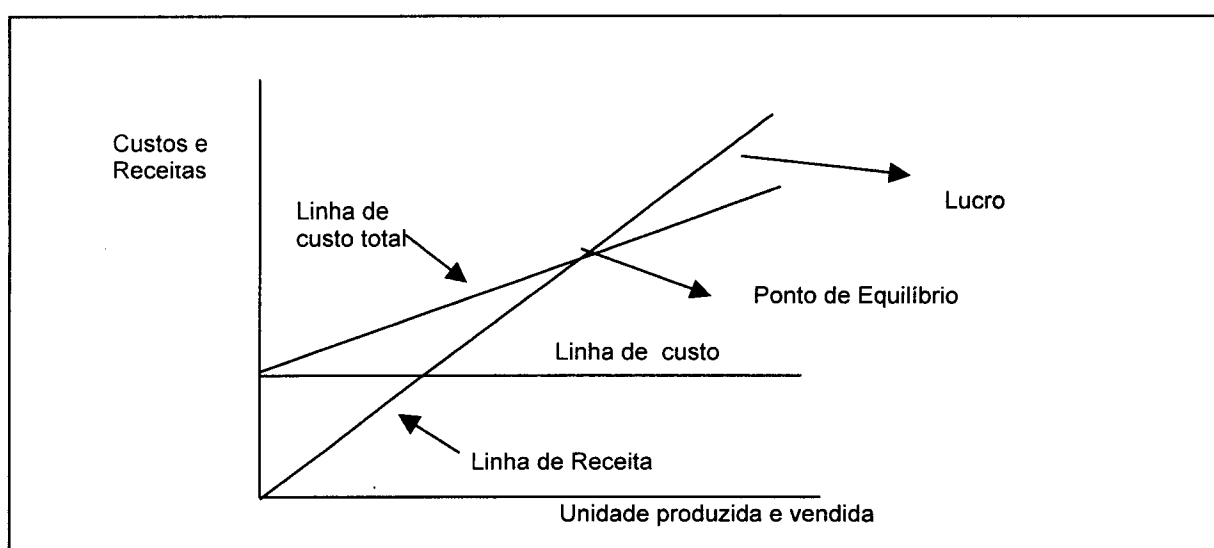


Gráfico 01 : Ponto de Equilíbrio
Fonte: Adaptado de FIGUEIREDO (2004)

De acordo com Welsch (1996, p. 280) "A análise das relações entre custo-volume e lucro implica um conjunto definido de políticas que afetam as características da empresa em termos de receita e custo- e esta é precisamente uma de suas aplicações mais importante."

2.6.1 Ponto de Equilíbrio Operacional

É o volume de vendas necessário para cobrir todos os custos fixos e variáveis da empresa, é o ponto onde as despesas se igualam as receitas de vendas.

Para Gitman (2001, p.371) "O nível de vendas necessário para cobrir todos os custos operacionais".

É o nível das entradas operacionais geradas pelas vendas igualam-se as saídas operacionais, decorrentes dos custos operacionais necessários para produzir essas vendas no período específico.

Custos fixos são aqueles que não variam, independentemente do nível de atividade da empresa, ou seja, produzindo-se ou vendendo-se em qualquer

quantidade, os custos fixos existirão e serão os mesmos. Esse tipo de custo costuma-se alterar de acordo com alguns índices do mercado como inflação, taxa de juros, custo de capital entre outros. Ele recebe esse nome de custo fixo porque o seu valor, embora possa variar, permanece fixo em relação ao número de peças produzidas.

Conforme Pereira (2001, p. 458) “São aqueles relacionados ao período e não variam segundo o volume de produção”.

Custos variáveis são aqueles que variam proporcionalmente às vendas realizadas ou nível de produção industrial.

Conforme Pereira (2001, p. 459) “são aqueles custos que variam segundo o volume de produção”.

Os custos variáveis são aqueles que mudam de acordo com o nível das vendas. Quando uma empresa vende cem unidades de determinado produto, ela terá custos com a matéria-prima envolvida, com as comissões pagas aos vendedores. Esse tipo de custo tem uma variação proporcional ao nível de vendas.

2.6.2 Ponto de Equilíbrio Financeiro

É a quantidade que iguala a receita total com a soma de custos e despesas que representam desembolso financeiro para a empresa. Neste caso, os encargos da depreciação são excluídos por não representarem desembolso para empresa.

Portanto pode-se definir o ponto de equilíbrio financeiro como o volume de vendas suficiente para gerar um lucro bruto capaz de cobrir as despesas variáveis e as fixas.

Segundo Padoveze (2003, p. 371) “É uma variante do ponto de equilíbrio econômico, excluindo apenas a depreciação, pois momentaneamente ela é uma despesa não-desembolsável”.

2.6.3 Risco Financeiro

Risco financeiro é medido pela relação entre as variações no lucro operacional e no lucro por ação ou cotas, também é afetado pela composição da estrutura de capital utilizada pela empresa. Na medida em que financiamentos de

custo fixo (fixo em reais ou em uma moeda qualquer utilizada como indexador, dólar) de longo prazo são utilizados, aumentam os custos financeiros da empresa e por extensão, o risco financeiro.

Para Gitman (2001, p.386) “é o risco de uma empresa ser incapaz de cobrir suas obrigações financeiras exigidas”.

2.6.4 Risco Operacional

O Risco operacional (relação entre o impacto no lucro operacional em decorrência de variações nas vendas), é afetado pela aceitação e a forma de financiamento de um investimento. Na medida em que um projeto tem um grau de risco superior a média dos demais, os financiadores provavelmente aumentam o custo do financiamento de forma a agregar um prêmio de risco.

Para Gitman (2001, p.386) “é o risco de a empresa ser incapaz de cobrir seus custos operacionais”.

○ Risco operacional ocorre quando há uma redução do volume de vendas e não há possibilidade de redução de gastos.

2.6.5 Ponto de Equilíbrio Econômico

É a quantidade que iguala a receita total com a soma dos custos e despesas acrescidas de uma remuneração mínima (custo de oportunidade) sobre o capital investido pela empresa

2.6.6 Lucratividade

É a relação do valor do lucro com o montante de vendas, ou seja, divide-se o valor do lucro pelo volume de vendas (lucro líquido/ vendas).

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{lucro líquido}}{\text{vendas}}$$

Para Gitman (2001, p. 461) “É a relação entre as receitas e os custos gerados ao se usar os ativos da empresa”.

Toda empresa necessita gerar lucros para sobreviver e crescer. Todo empreendedor, quando aplica os seus recursos financeiros em qualquer negócio, tem expectativa de obter retorno o mais rapidamente possível e com segurança. E para que isto aconteça é preciso a empresa apresentar não somente resultados positivos quantitativos, mas também resultados positivos qualitativos.

Relação entre as receitas e custos gerados ao se usar os ativos da empresa – tanto circulante quanto o permanente. Os lucros de uma empresa podem ser aumentados através de um aumento de receitas (vendas) ou diminuição dos custos (redução das contas a receber).

Há três tipos de lucratividade freqüentemente citados que podem ser lidos diretamente da demonstração da composição percentual do resultado são: Margem bruta; Margem operacional; Margem líquida.

Margem Bruta

A margem bruta mensura a percentagem de cada unidade monetária de vendas que sobra após a empresa ter pago seus produtos. Quanto maior for a margem bruta melhor.

$$\text{Margem bruta} = \frac{\text{vendas} - \text{custos dos produtos vendidos}}{\text{Vendas}} = \frac{\text{lucro bruto}}{\text{Vendas}}$$

Margem Operacional

A margem operacional mensura a percentagem de cada unidade monetária de vendas que resta após ter todos os custos e despesas, que não são juros e imposto de renda, terem sido abatidos; o lucro puro, ganho sobre cada unidade monetária de vendas.

$$\text{Margem operacional} = \frac{\text{lucro operacional}}{\text{Vendas}}$$

Margem Líquida

A margem líquida mensura a percentagem de cada dólar, provenientes das vendas, que resta após todos os custos e despesas, incluindo juros e imposto de renda, terem sido deduzidos. Quanto maior a margem líquida melhor.

$$\text{Margem líquida} = \frac{\text{lucro após o imposto de renda}}{\text{Vendas}}$$

Margem de Segurança

A margem de segurança é a relação entre o volume previsto (ou volume real) e o volume no ponto de equilíbrio. É usada para informar a administração a respeito de quão próximo do ponto de equilíbrio à empresa esta operando. De acordo com Perez Júnior (1995, p. 143)

A margem de segurança representa a distância entre o nível de atividade de vendas no ponto de equilíbrio e aquele efetivamente praticado, ou seja, planejado para um momento futuro. Quanto maior esta distancia, maior a margem de segurança, ou seja, mais segura do risco operacional a empresa estará.

Isso mostra que a margem demonstra qual o percentual no qual as vendas podem cair, antes de obter prejuízo.

2.7 CUSTO DE OPORTUNIDADE

O uso do custo de oportunidade do capital próprio na apuração dos resultados permite que se avalie a efetiva remuneração do acionista.

De acordo com Gitman (2001, p. 272) “São fluxo de caixa que poderiam ser realizados através do melhor uso alternativo de um determinado ativo”.

Uma empresa só é capaz de demonstrar crescimento em seu valor de mercado (agregar valor) se for capaz de apurar um lucro superior ao retorno mínimo requerido pelos seus sócios. Em caso de o lucro ser inferior ao custo de oportunidade do capital próprio, o acionista será atraído por outra alternativa de investimento mais rentável, desvalorizando o empreendimento. Para os acionistas o custo de oportunidade é o lucro mínimo para receber e justificar seus investimentos.

Para Assaf Neto (2002, p. 236) “Representa o retorno da melhor alternativa de investimento, desprezada pelo acionista, ao selecionar outra oportunidade do mesmo risco”.

2.8 ESTILO DE GESTÃO

Para conduzir um modelo de gestão, a organização deve compreender de forma coletiva, os limites de suas forças e competências para melhor conhecer o meio ambiente.

Conforme Figueiredo (2004, p. 31) “o estilo de gestão adotado determina a natureza da estrutura organizacional sendo esta também influenciada pelo tamanho da organização.”

Um estilo de gestão participativo é o mais apropriado quando são adotados conceitos modernos de gestão.

De acordo com Lobato(2004, p. 34)” Para tanto é fundamental que a empresa construa o seu futuro desejado adotando um comportamento pró-ativo.”

[...] ”para criar um ambiente propício a criatividade, a organização deve buscar a adesão intelectual e emocional de os seus colaboradores, reconhecendo e recompensando as idéias inovadoras.”

Portanto o estilo de gestão adotado pela L&C Comércio de Eletrodoméstico e Serviço Ltda, é o participativo devido aos seus conceitos modernos de gestão.

2.9 PROCESSO DE GESTÃO

O Processo de gestão serve de suporte ao processo de tomada de decisão e realiza-se por meio dos seguintes passos: planejamento estratégico, planejamento operacional, programação execução e controle.

O processo de gestão, também chamado de processo decisório é constituído de um fluxo de produção e análise em identificação e opção de alternativas para o alcance de objetivos.

Para Catelli (2001, pág. 58) “O processo de gestão deve assegurar que a dinâmica das decisões tomadas na empresa conduzam-na efetivamente ao cumprimento de sua missão, garantindo-lhe a adaptabilidade e o equilíbrio necessário para sua continuidade.”

O desenvolvimento de um sistema de gestão organizacional onde seja voltado para o desempenho procura identificar e analisar todos os seus processos. Esta análise procura melhorar o entendimento e o funcionamento da organização e permite a definição adequada das responsabilidades e a identificação de clientes e fornecedores da empresa.

2.10 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Sistema de levantamento e avaliação de situações de objetivos de definir a estratégia da empresa e ao qual devem subordinar-se todas as suas decisões e operações. Já para Padoveze (2003, p. 28)” e a etapa inicial ao processo de gestão, onde a empresa formula ou reforma suas estratégia empresariais dentro de uma visão específica do futuro.”

No planejamento estratégico o cenário básico é estabelecer o comportamento entre fornecedor e cliente, considerando os aspectos fundamentais de atuação. Além de estabelecer políticas, estratégias e objetivos decorrentes da alavancagem dos pontos fortes e eliminação dos pontos fracos.

Envolve-se com a determinação dos objetivos e metas da corporação. É uma metodologia que a empresa utiliza para alcançar objetivos propostos, visando integrar ambientes internos e externos.

2.11 PLANEJAMENTO OPERACIONAL

Consiste na identificação e avaliação de alternativas de ação e na escolha de um plano de ação. Ele parte das diretrizes estratégicas que deve ser planejada para a busca de otimização e resultado da empresa.

Pode ser também, conceituado como um processo de gestão que possibilita ao executivo estabelecer o rumo a ser seguido pela empresa, onde visa obter um nível de otimização na relação da empresa com o ambiente. Cria condições adequadas para realização de trabalhos diários da empresa.

Conforme Figueiredo (2004, p. 32) “Consiste na previsão dos meios, atividade e recursos que deverão ser acionadas para possibilitar a realização de um objetivo”.

O planejamento ocorre em curto prazo, e é efetuado pelos assistentes pessoal, enfim todos que efetivamente estão dentro da realidade da empresa, de seus problemas e soluções.

O planejamento operacional de curto prazo consiste na programação mais próxima dos eventos, através do conhecimento das variáveis envolvidas.

2.12 PROGRAMAÇÃO

É a distribuição de uma seqüência de atividade. Para Padoveze (2003, p. 28) “é a fase do processo de planejamento em que se replaneja a curto prazo, adequando-se as experiências.”

De acordo com Catelli (2001, p. 168) “A programação deve ser entendida como a fase que se faz o plano de operacional para o momento atual da empresa. É um planejamento de curto prazo. Corresponde à adequação do plano operacional às condições vigentes no período.”

O resultado da programação é o programa orçamentário que é feito por meio de sistema de informação, no orçamento.

2.13 CONTROLE

Consiste em ações corretivas, através de desempenhos realizados em planos de curto, médio e longo prazo.

O controle visa assegurar os resultados que planejados sejam realizados efetivamente, baseando-se nos desempenhos e resultados.

É simplesmente a ação necessária para verificar se os objetivos estão sendo atendidos. Para Figueiredo (2004, p. 27) “Desenvolve e revisa constantemente os padrões de desempenho para que sirvam como guia de orientação aos outros gestores”.

Portanto, controle é um processo de feedback, ou seja, busca resultados alcançados diante das metas preestabelecidas, fazendo com que se avalie o desempenho dos gestores responsáveis pelas atividades. Ele é essencial para a realização do planejamento tanto a curto quanto em longo prazo.

3. METODOLOGIA DA PESQUISA

3.1 TIPO DE PESQUISA

A pesquisa pode ser definida em dois aspectos que são o método descritivo e o bibliográfico.

A pesquisa descritiva procura esclarecer todas as características do que esta sendo exposto, que é o estudo da contribuição do Ponto de Equilíbrio na empresa.

Portanto, de acordo com Vergara (1998, p. 45) “expõe características de determinado fenômeno”. A pesquisa bibliográfica procura estudar os materiais em que são publicados como diz vergara (1998, p. 47) “é o estudo sistematizado com base em materiais publicado em revista e jornais...”.

3.2 UNIVERSO E AMOSTRA

O universo é a pesquisa feita na L&C Comércio de Eletrodoméstico e Serviço Ltda, baseado na contribuição que o ponto de equilíbrio pode trazer para a empresa.

A amostra é os resultados que a contribuição pode trazer para a empresa. Há dois tipos de amostra que são; probabilística e a não probabilística. A amostra que foi usada no projeto é a não probabilística, que de acordo com Vergara (1998, p. 49) diz “que a amostra pode ser por conglomeração e por acessibilidade, onde o projeto se encaixa no conglomerado que assim define Vergara (1998, p.49)“seleciona conglomerados entendidos esses como empresa, edifício família....”.

3.3 COLETA DE DADOS

A técnica utilizada no presente trabalho será a pesquisa bibliográfica em livros, bibliografias voltadas para o assunto. Como resultado dessa pesquisa espera-se uma compreensão do assunto mediante o que foi exposto.

Segundo Barros e Lehfeld (2000, p. 89) “significa a fase da pesquisa em que se indaga e se obtém dados da realidade para aplicação das técnicas”.

3.4 ANÁLISE DE DADOS

Os dados foram organizados, tabulados, discutidos e interpretados sob os aspectos quantitativos e qualitativos. Nos dados quantitativos foram utilizadas estatísticas discutidas e planilhas eletrônicas. Sempre que houve possibilidade foram utilizados gráficos na organização e apresentação dos dados.

4 RESULTADOS

Neste capítulo são realizadas a apresentação e as discussões dos resultados obtidos. Inicialmente não se discute os resultados sobre a lucratividade da empresa, o modelo de gestão e na sequência o ponto de equilíbrio operacional.

4.1 LUCRATIVIDADE

Nesse item a preocupação consistiu em conhecer o comportamento da lucratividade em relação aos períodos investigados.

Com os estudos feitos foram encontrados os resultados da lucratividade que a empresa obteve no período de outubro à dezembro de 2004. A lucratividade encontrada foi de 38,5%, ou seja, o lucro sobre as vendas neste período.

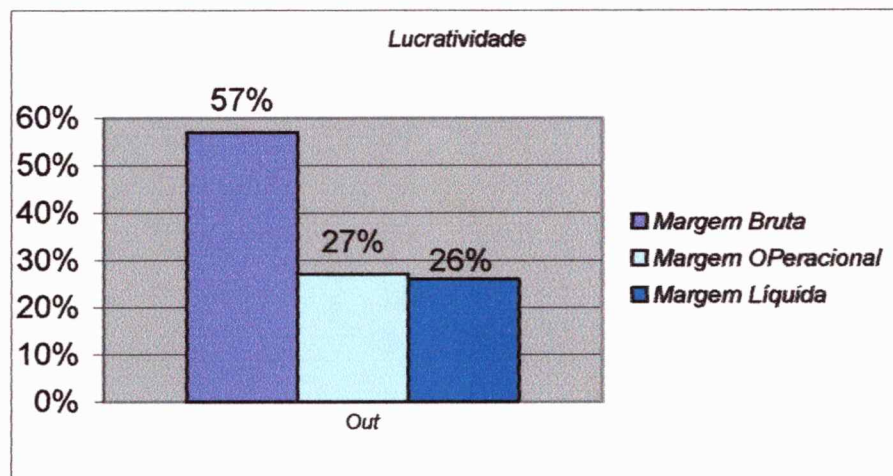


Gráfico 02 : Lucratividade- out/2004
Fonte: Dados da pesquisa

De acordo com o gráfico 02 pode-se observar que no mês de outubro, período do processo de constituição da empresa, a margem bruta foi de 57%, ou seja, a empresa opera com uma boa margem de lucro. Já em relação à margem operacional e líquida se mantiveram quase equiparada para o mês de constituição, 27% e 26% respectivamente, isso deriva-se de uma venda do imobilizado feita logo após o período de constituição.

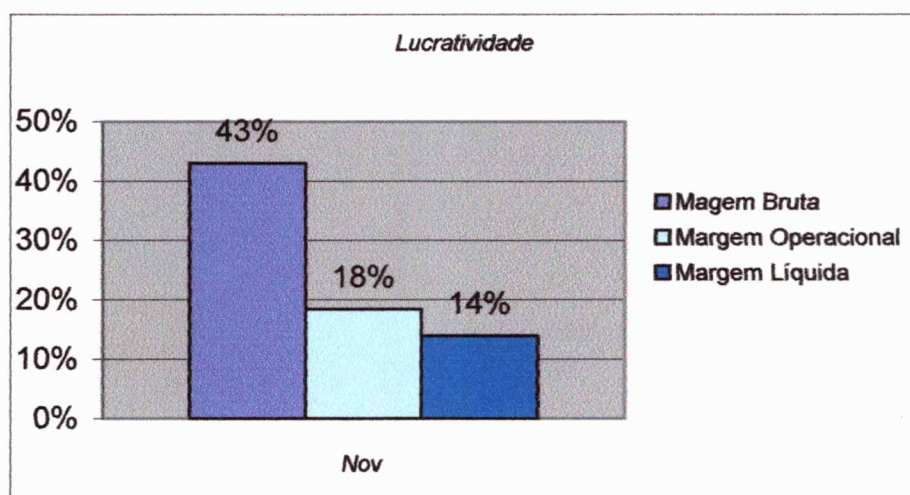


Gráfico 03 : Lucratividade- Nov/2004
Fonte: Dados da pesquisa

De acordo com o gráfico 03 pode-se observar que no mês de novembro, há um mês da constituição, a margem bruta se manteve nos 43%, ou seja, a empresa continua operando com uma boa margem de lucro. Já com relação à margem

operacional e líquida, respectivamente, se mantiveram a baixo dos 20%, em relação ao mês de outubro.

Talvez, isso tenha ocorrido, devido a uma queda em suas vendas a cerca de 24,57%, não tão grande, mas significativa, em relação ao mês de constituição.

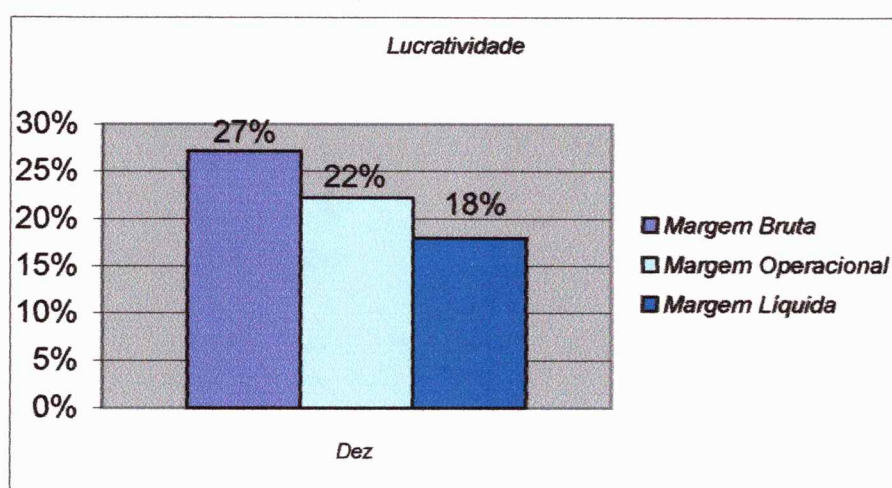


Gráfico 04 : Lucratividade- Dez/2004
Fonte: Dados da pesquisa

De acordo com o gráfico 04 pode-se observar que no mês de dezembro, a margem bruta opera em baixa 27%, ou seja, a empresa ainda continua operando com uma boa margem de lucro. Mas nota-se que houve uma queda na margem bruta de 52,63% em relação ao mês de outubro. A margem operacional e a margem líquida tiveram um aumento em relação ao mês de novembro, e uma queda em relação ao mês de outubro, respectivamente 18,51% e 30,76%.

Isso faz supor que no mês de dezembro as vendas aumentaram e as margem operacional e líquida tiveram um aumento significativo, em relação ao mês de outubro.

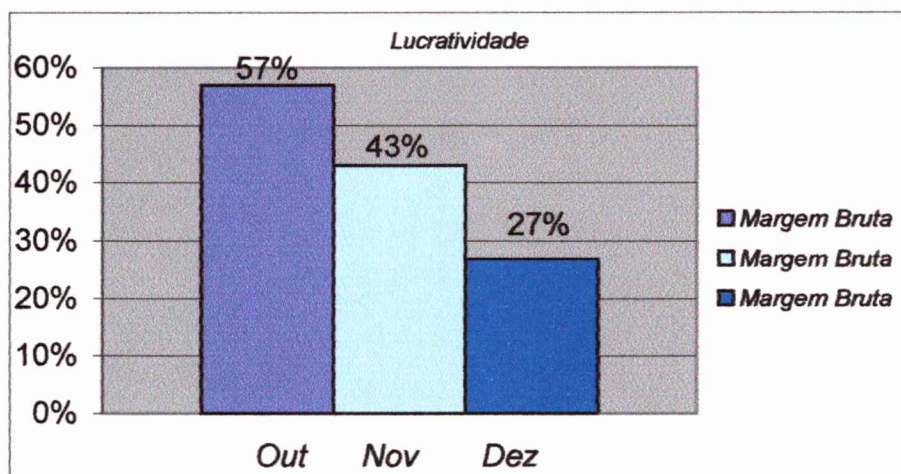


Gráfico 05 : Lucratividade Out-Nov-Dez/2004
Fonte: Dados da pesquisa

De acordo com gráfico 05 pode-se observar que houve um declínio da margem bruta no período do trimestre.

Talvez isso foi devido a vendas, que de um mês a outro tiveram uma queda, mas a empresa conseguiu honrar os compromissos. É de se observar que as vendas vinham caindo em 24,57% no mês de novembro e 52,63% no mês de dezembro. Isso tomando como base o mês de outubro, mês da constituição da empresa.

4.2 TIPO DE MODELO DE GESTÃO

O modelo de gestão adotado pela empresa foi o do tipo participativo, pois fez com que todos os funcionários se integrassem com as dinâmicas que foram necessárias para o desempenho operacional da empresa.

Para isso a empresa buscou em seus colaboradores a experiência e competência para poder alcançar seus ideais para a implantação do modelo de gestão.

4.3 PONTO DE EQUILÍBRIO OPERACIONAL

O ponto de equilíbrio só é atingido quando a curva da receita corta a curva dos custos totais. Portanto, o ponto de equilíbrio atingido pela empresa foi quando as curvas de receitas e custos se cruzaram em 2,38.

Ou seja, à medida que produção aumenta os custos fixos são cobertos, e do ponto de equilíbrio em diante vão obtendo lucro.

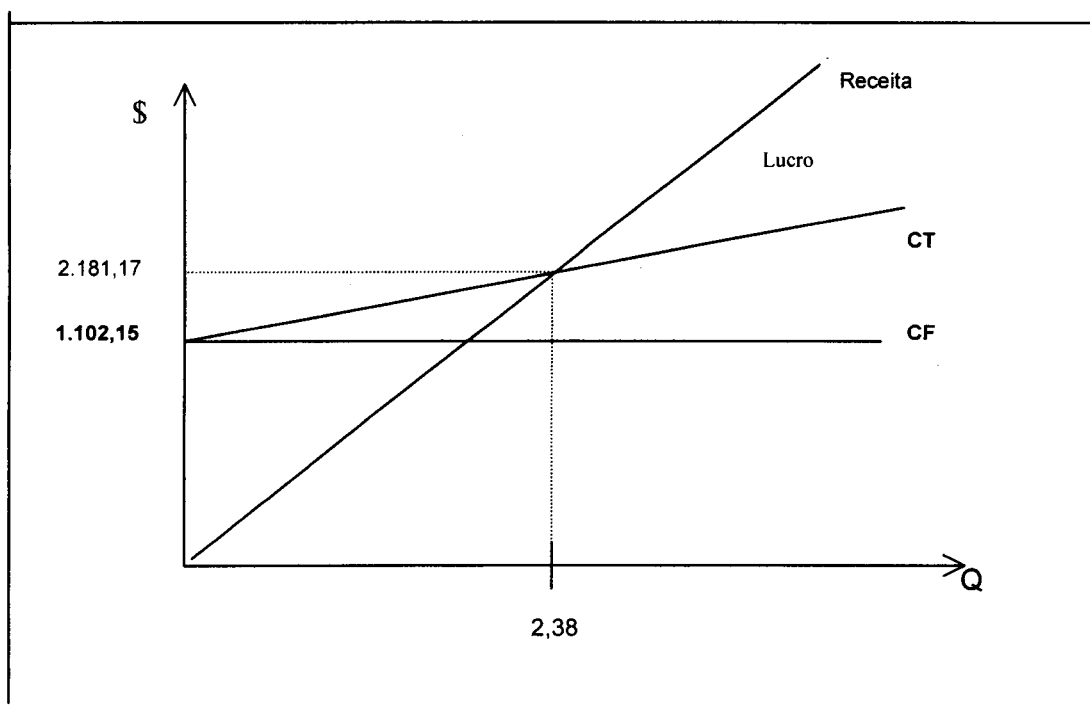


Gráfico 06 : Ponto de Equilíbrio 2004
Fonte: Dados da pesquisa

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo procurou verificar a contribuição da análise do ponto de equilíbrio no desempenho operacional da empresa que se encontra em crescimento e desenvolvimento durante o trimestre.

Os resultados obtidos permitiram apresentar as seguintes conclusões:

A empresa esta operando com um boa margem de lucro, dessa forma a empresa demonstra uma lucratividade para o período, o trimestre.

O modelo de gestão adotado foi o participativo, pois houve uma competitividade entre os funcionários para serem destacados com o melhor desempenho.

A partir do ponto de equilíbrio encontrado a empresa começou a obter lucro com as vendas feitas no período, logo após sua constituição.

Dessa forma com base no estudo e fazendo referência ao problema de pesquisa formulado é possível concluir que a empresa esta em desenvolvimento e crescimento operacional para o período analisado.

A empresa possui modelos de gestão definidos para determinados setores de atividades. Ela procura sempre se manter além do seu ponto de equilíbrio.

Diante dos resultados obtidos e do objetivo fixado, conclui-se que a empresa possui uma capacidade de capital para poder investir com folga, em futuros investimentos.

Recomenda-se que outros possam dar sua contribuição, fazendo pesquisas, pois é um assunto muito abrangente.

REFERÊNCIAS

ACEVEDO, Cláudia Rosa; NOHARA, Jouliana Jordan. **Monografia no curso de administração**: guia completo de conteúdo e forma. São Paulo: Atlas, 2004.

ÂNGELO, Cláudio Felisoni; SILVEIRA, José Augusto Giesbrecht da (coord.). **Finanças no varejo**: gestão operacional. São Paulo: Atlas, 2000.

ASSAF NETO, Alexandre. **Estrutura e análise de balanço**: um enfoque econômico-financeiro. São Paulo: Atlas, 2001.

BARROS, Aidil Jesus Silveira; LEHFELD, Neide Aparecida de Souza. **Fundamentos de metodologia científica**: um guia para iniciação científica. 2 ed. ampliada São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2000.

BRAGA, Roberto. **Fundamentos e técnicas de administração Financeira**. São Paulo: Atlas 1989.

CASAROTO Filho Nelson, KOPITTKER Bruno Hartmut. **Análise de Investimentos**: Matemática financeira, engenharia econômica, tomada de decisão, estratégia empresarial. 9 ed. São Paulo : Atlas, 2000.

CATELLI, Armando (Coordenador). **Controladoria**: uma abordagem da gestão econômica- Gecon. 2 ed. São Paulo : Atlas, 2001.

FIGUEIREDO, Sandra; CAGGIANO, Paulo César. **Controladoria**: teoria e prática. 3ed. São Paulo: Atlas, 2004.

GITMAN, Lawrence J. **Princípio de Administração Financeira**. 2ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Metodologia**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 1991.

LOBATO, David Menezes. Et al. **Estratégia de empresas**. 3 ed. Rio de Janeiro: FGV, 2004.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos**. São Paulo: Atlas, 1995.

NEVES, Silvério das; PAULO Eduardo V. Vicenconti. **Contabilidade Avançada e Análise das demonstrações financeiras**. 10 ed. São Paulo: Frase editora, 2001.

PADOVEZE, Clovis Luís: **Controladoria estratégica e operacional**: Conceitos, estrutura, aplicação. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2003.

PEREZ JUNIOR, José Hernandez; Armando Oliveira Pestana; Sérgio Paulo Cintra Franco: **Controladoria de Gestão**: teoria e prática. 2 ed. São Paulo. Atlas 1995.

RICHARDSON, Roberto Jerry. **Pesquisa Social**: métodos e técnicas e Colaboradores José Augusto de Souza Peres...(et al).- São Paulo : Atlas 1999.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às micro e pequenas Empresas. Disponível em <http://www.sebrae.com.br/br/parasuaempresa/resultadospositivos839.asp>. Acesso em 23 mar. 2005.

SILVA, José Pereira da: **Análise Financeira das empresas**. 5 ed. São Paulo: Atlas 2001.

SILVA, José Pereira da: **Análise Financeira das empresas**. São Paulo: Atlas, 2001.

SOUZA, Alceu; CLEMENTE, Ademir. **Decisões Financeiras e Análise de Investimento**: fundamentos e aplicações. São Paulo: Atlas, 2001.

FEMMENIK, Tomislav Rodriguez. Contabilidade de Custos disponível em http://www.tomislav.com.br/sala_de_aula/contabilidade_custos. Acesso em 16 nov. 2005.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e Relatórios de Pesquisa em administração**. São Paulo, Atlas, 1998.

VICECONTI, Paulo Eduardo Vilchez; NEVES, Paulo Eduardo V. Silvério das. **Contabilidade de Custos Um enfoque direto e objetivo**. São Paulo: Frase Editora, 1995.

WELSCH, Glenn Albert. **Orçamento Empresarial**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 1996.

MOTTA, Regis da Rocha, Colab. Guilherme Marques. **Análise de investimento**: Tomada de decisão em projetos industriais. São Paulo : Atlas, 2002.

GARRISON, Ray H., NOREEN, Eric W. **Contabilidade Gerencial**. 9 ed. Rio de Janeiro: LTC, 2001.

APÊNDICE

APÊNDICE 1

L&C COMÉRCIO DE ELETRODOMÉSTICO E SERVIÇO LTDA
AV. NASCIMENTO DE CASTRO, 556- LAGOA NOVA

CNPJ: 76.492.701/0001-57

BALANÇO PATRIMONIAL

CIRCULANTE	207.184,29	CIRCULANTE	41.940,17
Disponível	168.021,02	Banco do Brasil	11.930,80
Caixa	27.212,00	Banco Leasing	2.100,00
Banco	140.809,02	Impostos à Recolher	8.360,17
Outros créditos curto prazo	994,68	lcms à recolher	7.969,50
Impostos Recuperáveis	233,84	I.R.R.F à recolher	390,67
Outros créditos	60,84	Obrigações sociais à pagar	558,78
Despesas de Exercícios Seguinte	700,00	INSS à recolher	389,94
Estoque	38.168,59	FGTS à recolher	168,84
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	903,72	Obrigações Trabalhistas	2.263,99
lcms à recuperar s/ imobilizado	903,72	Provisões	16.726,43
PERMANENTE	8.775,89	EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	23.333,00
IMOBILIZADO	6.825,89	Financiamentos nacionais	23.333,00
Bens Imobilizados	7.128,04	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	151.590,73
Moveis e utensílios	1.734,70	Capital Social	100.000,00
Maquinas e Equipamentos	5.393,34	Reservas de Lucros	51.590,73
(-) Depreciação Acumulada	-302,15		
DIFERIDO	1.950,00		
Despesas pré operacionais	2.000,00		
(-) Amortização Acumulada	-50,00		
TOTAL DO ATIVO	216.863,90	TOTAL DO PASSIVO	216.863,90

Natal, 31 de dezembro de 2004

Diretor Gerente

Contador

APÊNDICE 2
L&C COMÉRCIO DE ELETRODOMÉSTICO E SERVIÇO LTDA
AV. NASCIMENTO DE CASTRO, 556- LAGOA NOVA
CNPJ: 76.492.701/0001-57
DEMONSTRAÇÃO DAS ORIGENS E APLICAÇÕES DE RECURSOS

1. ORIGEM DO CCL	
Lucro Líquido do exercício	51.590,73
Dpreciação	302,15
Resultado Provenientes das operações	51.892,88
Venda do Ativo Imobilizado	1.800,00
Novas Captações	-
Totais das Origens	53.692,88
2. APLICAÇÕES DE CCL	
Aquisição do Ativo Imobilizado	7.088,00
Dividendos	-
Totais das Aplicações	7.088,00
3. AUMENTO OU REDUÇÃO DO CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO	
	46.604,88
4. VARIAÇÃO DO CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO	
Ativo circulante	207.184,29
Passivo Circulante	(41.940,17)
CCL	165.244,12

Natal, 31 de dezembro de 2004

Diretor Gerente

Contador

APÊNDICE 3

L&C COMÉRCIO DE ELETRODOMÉSTICO E SERVIÇO LTDA
AV. NASCIMENTO DE CASTRO, 556- LAGOA NOVA

CNPJ: 76.492.701/0001-57

DEMONSTRAÇÃO DAS MUTAÇÕES DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO

Reserva de Lucros					
	Capital Social	Reserva de Capital	Reserva legal	Retenção de lucros	Lucros (prejuízos) acumulados
					Total
Saldo em 31/12/2004	-	-	-	-	-
Integralização de Capital	100.000,00				100.000,00
Lucro líquido do exercício					51.590,73
Destinação proposta à assembleia geral					-
Reserva legal					-
Reserva de retenção de lucros					-
Dividendos provisionados					-
Saldo em 31/12/2004	100.000,00	-	-	-	51.590,73
					151.590,73

Natal, 31 de dezembro de 2004

Diretor Gerente Contador

APÊNDICE 4
L&C COMÉRCIO DE ELETRODOMÉSTICO E SERVIÇO LTDA
AV. NASCIMENTO DE CASTRO,556- LAGOA NOVA
CNPJ: 76.492.701/0001-57
DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

RECEITA OPERACIONAL BRUTA	299.379,64
Venda de Mercadorias	165.562,82
Receita de Serviços Prestados	133.816,82
(-) DEDUÇÕES	31.746,03
ICMS	17.766,70
PIS	1.754,12
COFINS	8.079,56
ISS	2.962,65
VENDAS CANCELADAS	996,00
DESPESA COM FRETE	187,00
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	133.816,82
CMV	48.120,64
LUCRO OPERACIONAL BRUTO	85.696,18
DESPESA OPERACIONAIS	36.323,11
Pessoal	11.875,16
Encargos c/ Pessoal	3.728,99
Direção	3.190,00
Impostos	16.291,81
Despesas Gerais	1.237,15
RESULTADO OPERACIONAL BRUTO	49.373,07
RESULTADO FINANCEIRO	500,00
RECEITAS FINANCEIRAS	500,00
Rendimentos de Aplicações Financeiras	500,00
DESPEAS FINANCEIRAS	(691,34)
Despesas Tributárias	(50,00)
Despesas com Juros	(641,34)
RESULTADO OPERACIONAL	3.039,00
RESULTADO NÃO OPERACIONAL	2.061,00
RECEITAS NÃO OPERACIONAIS	5.100,00
Receitas não Operacionais	5.100,00
LUCRO ANTES DA CS E IR	67.882,54
Contribuição Social	6.109,43
Imposto de Renda	10.182,38
LUCRO LÍQUIDO	51.590,73

Natal, 31 de Dezembro de 2004

Diretor Gerente

Contador