

UNIVERSIDADE DE TAUBATÉ
Lucas Silva Gonzatti

**UTILIZAÇÃO DO CUSTEIO VARIÁVEL NA TOMADA
DE DECISÃO DE UMA MICROEMPRESA: Estudo de
caso de uma empresa de suplementos**

Taubaté – SP
2022

Lucas Silva Gonzatti

**UTILIZAÇÃO DO CUSTEIO VARIÁVEL NA TOMADA
DE DECISÃO DE UMA MICROEMPRESA: Estudo de
caso de uma empresa de suplementos**

Trabalho de Graduação, modalidade de Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Departamento de Gestão e Negócios da Universidade de Taubaté para obtenção do Título de Bacharel no curso de Ciências Contábeis.

Orientador (a): Prof. Me. Júlio Cesar Gonçalves

**Taubaté – SP
2022**

SIBi – Sistema Integrado de Bibliotecas / UNITAU

G643u Gonzatti, Lucas Silva
Utilização do custeio variável na tomada de decisão de uma microempresa :
estudo de caso de uma empresa de suplementos. Lucas Silva Gonzatti. - 2022.
42 f. : il.

Monografia (graduação) - Universidade de Taubaté, Departamento de
Gestão e Negócios, Taubaté, 2022.

Orientação: Prof. Me. Júlio Cesar Gonçalves, Departamento de Gestão e
Negócios.

1. Comercio. 2. Controle de estoque. 3. Tomada de decisão. I. Título.

CDD 657

Lucas Silva Gonzatti

**UTILIZAÇÃO DO CUSTEIO VARIÁVEL NA TOMADA DE DECISÃO DE UMA
MICROEMPRESA: Estudo de caso de uma empresa de suplementos**

Trabalho de Graduação, modalidade de Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Departamento de Gestão e Negócios da Universidade de Taubaté para obtenção do Título de Bacharel no curso de Ciências Contábeis.

Orientador (a): Prof. Me. Júlio Cesar Gonçalves

Data: _____

Resultado: _____

COMISSÃO JULGADORA

Prof. _____ Universidade de Taubaté

Assinatura _____

Prof. _____ Universidade de Taubaté

Assinatura _____

Prof. _____ Universidade de Taubaté

Assinatura _____

A minha mãe pelo apoio constante.

AGRADECIMENTOS

A Prof. Ma. Ângela Ribeiro Martins pelo constante apoio, incentivo e críticas.

Ao Prof. Ms. Júlio Cesar Gonçalves por ter aceitado minha orientação.

Aos Profs. Ms. e Drs. das bancas, pelas importantes sugestões que muito acrescentaram na conclusão deste trabalho.

A Empresa ABC Suplementos e seu queridíssimo sócio que se mostrou interessado em participar das discussões.

“A tarefa não é tanto ver aquilo que ninguém viu, mas pensar o que ninguém ainda pensou sobre aquilo que todo mundo vê.” (Arthur Schopenhauer)

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Preço de Venda e Preço de Compra Unitários.....	30
Tabela 2 – Custos e Despesas Variáveis unitários.....	31
Tabela 3 – Despesas Fixas.....	31
Tabela 4 – Preço de venda x custos e despesas variáveis.....	32
Tabela 5 – Ponto de equilíbrio contábil.....	35
Tabela 6 – Ponto de equilíbrio econômico.....	35
Tabela 7 – Ponto de equilíbrio financeiro.....	36
Tabela 8 – Mark-up divisor.....	37
Tabela 9 - Comparação entre os preços de venda.....	37

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Custos Fixos e Variáveis.....	20
Figura 2 – Margem de contribuição por produto, em porcentagem.....	33

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABC – Activity-Based Costing

Art. – Artigo

CVL – Custo volume e lucro

CVU – Custos variáveis unitários

DVU – Despesas variáveis unitárias

MCU – Margem de contribuição unitária

ME – Microempresa

MEI – Microempreendedor Individual

PEC – Ponto de equilíbrio contábil

PEE – Ponto de equilíbrio econômico

PEF – Ponto de equilíbrio financeiro

PIB – Produto Interno Bruto

%PV – Porcentagem incidente sobre vendas

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

RESUMO

GONZATTI, Lucas Silva. **UTILIZAÇÃO DO CUSTEIO VARIÁVEL NA TOMADA DE DECISÃO DE UMA MICROEMPRESA: Estudo de caso de uma empresa de suplementos.** 2022. 42 f Trabalho de Graduação, modalidade Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado para obtenção do Certificado do Título em Ciências Contábeis do Departamento de Gestão de Negócios da Universidade de Taubaté, Taubaté.

O comércio é o alicerce da sociedade, providenciando facilidade e agilidade nas operações de compra e venda, porém muitas empresas da área enfrentam a falência nos primeiros anos de operação devido à má gestão. Com esse problema em mente, esta pesquisa busca verificar a atuação do custeio variável como ferramenta de tomada de decisão para uma empresa varejista de suplementos. Devido à grande competitividade, torna-se necessário conhecer plenamente os produtos vendidos e principalmente os custos envolvidos no processo. O objetivo geral consiste na análise *CVL (custo-volume-lucro)* de produtos selecionados da empresa ABC Suplementos, visando avaliar as margens de contribuição individuais e compará-las com os preços de venda elaborados. A fim de viabilizar a pesquisa, foram realizados estudos com intuito de adquirir novos conhecimentos visando a solução de problemas práticos, utilizando-se das pesquisas exploratória e descritiva. Foram coletadas informações diretamente da empresa estudada disponibilizadas pelo sócio responsável pela empresa, pois a empresa não possuía, no momento da pesquisa, um software com relatórios gerenciais. Com posse dos dados, a pesquisa possibilitou a identificação das margens de contribuição, destacando o produto Whey Protein – Leader com melhor porcentagem e, em contraste, o produto Whey Protein – Max Titanium com a pior rentabilidade entre os produtos analisados. Devido as reduzidas despesas e custos fixos mensais, o ponto de equilíbrio contábil e financeiro se mantiveram relativamente baixos, contudo, ao adicionar a remuneração desejada ao ponto de equilíbrio econômico, o resultado torna-se bem mais expressivo, aumentando em 4 vezes se comparado ao ponto de equilíbrio contábil. Finalmente ao comparar os preços de venda praticados com os preços de venda sugeridos pelo estudo, percebe-se uma significativa distorção nos produtos com maior diferença de rentabilidade, Whey Protein – Leader e Max Titanium. Em vista dos resultados obtidos, sugeriu-se a ABC Suplementos a adoção de métodos de registro gerenciais como controle de estoque e faturamento a fim de proporcionar uma visão completa sobre o empreendimento. Portanto conclui-se que o custeio variável é uma ferramenta essencial na gestão de uma microempresa comercial, pois proporciona dados individuais e coletivos sobre os produtos ofertados, facilitando e agilizando a tomada de decisão.

Palavras-chave: Comércio, Margem de contribuição e Tomada de decisão.

ABSTRACT

Commerce is the foundation of society, providing ease and agility in buying and selling operations, but many companies in the area face bankruptcy in the first years of operation due to poor management. With this problem in mind, this research seeks to verify the performance of variable costing as a decision-making tool for a supplement retailer. Due to the great competitiveness, it is necessary to fully understand the products sold and especially the costs involved in the process. The general objective is to analyze the *CVL (cost-volume-profit)* of selected products from the company ABC Suplementos, aiming to evaluate the individual contribution margins and compare them with the sales prices prepared. To make the research viable, studies were carried out in order to acquire new knowledge aiming at solving practical problems, using exploratory and descriptive research. The information was collected directly from the studied company, made available by the founding partner of the company, as the company did not have, at the time of the research, software for management reports. With the data in hand, the research made it possible to identify the contribution margins, highlighting the Whey Protein – Leader product with the best percentage and, in contrast, the Whey Protein – Max Titanium product with the worst profitability among the products analyzed. Due to the reduced expenses and monthly fixed costs, the accounting and financial break-even point remains relatively low, however, when adding the desired remuneration to the economic break-even point, the result becomes much more expressive, increasing by 4 times if compared to the break-even point. Finally, when comparing the sales prices practiced with the sales prices suggested by the study, a significant distortion can be seen in the products with the greatest difference in profitability, Whey Protein – Leader and Max Titanium. In view of the results obtained, it was suggested to ABC Suplementos the adoption of management record methods such as inventory control and billing to provide a complete view of the enterprise. Therefore, it is concluded that variable costing is an essential tool in the management of a commercial microenterprise, as it provides individual and collective data on the products offered, facilitating, and speeding up decision making.

Key Words: Commerce, contribution margin e decision making.

SUMÁRIO

LISTA DE TABELAS.....	07
LISTA DE FIGURAS.....	08
LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS.....	09
RESUMO.....	10
ABSTRACT.....	11
SUMÁRIO.....	12
1 INTRODUÇÃO.....	14
1.1 TEMA DO TRABALHO.....	15
1.2 OBJETIVO DO TRABALHO.....	15
1.2.1 Objetivo Geral.....	15
1.2.2 Objetivos Específicos.....	15
1.3 PROBLEMA.....	15
1.4 RELEVÂNCIA DO ESTUDO.....	16
1.5 DELIMITAÇÃO DO ESTUDO.....	16
1.6 METODOLOGIA.....	16
1.7 ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO.....	17
2 REVISÃO DE LITERATURA.....	18
2.1 MICRO E PEQUENAS EMPRESAS.....	18
2.2 CONTABILIDADE DE CUSTOS.....	18
2.2.1 Terminologia.....	18
2.2.2 Classificação de custos.....	19
2.2.3 Métodos de custeio.....	21
2.2.3.1 Custeio ABC.....	21
2.2.3.2 Custeio variável.....	22
2.2.3.3 Custeio por departamentalização.....	22
2.3 CONTABILIDADE GERENCIAL.....	23
2.3.1 Análise Custo Volume Lucro.....	23
2.3.2 Margem de contribuição.....	23

2.3.3 Ponto de equilíbrio.....	24
2.4 FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA.....	26
3. DESENVOLVIMENTO DA PESQUISA.....	28
3.1 CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA ANALISADA.....	28
3.2 ANÁLISE DOS DADOS COLETADOS.....	28
3.3 AMOSTRA DE PESQUISA.....	29
3.4 TRIBUTAÇÃO EXERCIDA.....	29
3.5 METODOLOGIA DE CUSTEIO APLICADA.....	29
4. RESULTADOS.....	30
4.1 APRESENTAÇÃO DOS DADOS COLETADOS.....	30
4.2 APRESENTAÇÃO DAS ANÁLISES E RESPECTIVOS CÁLCULOS REALIZADOS.....	33
4.2.1 Análise da Margem de Contribuição.....	33
4.2.2 Ponto de Equilíbrio Contábil.....	34
4.2.3 Ponto de Equilíbrio Econômico.....	35
4.2.4 Ponto de Equilíbrio Financeiro.....	36
4.2.5 Formação do preço de venda.....	36
5. CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES PARA TRABALHOS FUTUROS.....	38
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	39
GLOSSÁRIO DE TERMOS TÉCNICOS.....	42

1 INTRODUÇÃO

O desenvolvimento do comércio está conectado intrinsecamente aos primórdios das relações humanas. Povos primitivos realizavam a troca da produção excedente de cada comunidade visando suprir as necessidades básicas de cada grupo. Essas operações de escambo podem ser visualizadas como origem do comércio, porém sem intermédio de moeda e equivalência de valor.

Com o advento das práticas econômicas oriundas do mercantilismo, as operações comerciais se alinharam ao modo de produção capitalista. Consequentemente, as operações mercantis começaram a serem intermediadas pelo uso de metais preciosos como cobre e prata, posteriormente sendo substituídos pelas moedas.

Segundo dados do Ministério da Economia (2021), o comércio representa 38,40% do *PIB* brasileiro. Dessa forma, percebe-se que o comércio tem papel fundamental na sociedade, pois a partir dessas transações comerciais os indivíduos são capazes de cumprir suas necessidades fisiológicas, como por exemplo, se alimentar.

Segundo dados divulgados pelo *SEBRAE* (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) em 2018, os pequenos negócios do estado de São Paulo correspondem a 2.688.366 empresas. A parcela de 37% corresponde aos pequenos negócios que atuam na área do comércio.

A sobrevivência dos pequenos negócios no Brasil é conturbada, segundo levantamento realizado em 2020, a taxa de mortalidade do microempreendedor individual (*MEI*) é de 29%, já as microempresas (*ME*) têm taxa de 21,60% após cinco anos, e as empresas de pequeno porte tem taxa de mortalidade de 17%. A sobrevivência dos pequenos negócios está relacionada a capacidade de gestão, conhecimento do ramo e experiência. (AGÊNCIA DO BRASIL, 2021)

Diante do que foi abordado, pretende-se apresentar a comparação do realizado rotineiramente com o abordado na literatura de uma empresa varejista de suplementos alimentícios.

1.1 TEMA DO TRABALHO

O trabalho busca identificar, por meio do método de custeio variável, a comparação do realizado rotineiramente com o abordado na literatura de uma empresa varejista de suplementos alimentícios, bem como a formação correta do preço de venda. De modo a facilitar e potencializar a tomada de decisão, consequentemente possibilitando vantagem competitiva.

1.2 OBJETIVO DO TRABALHO

O presente trabalho destina-se a verificar como auxiliar o empreendedor de uma microempresa varejista de suplementos a calcular corretamente a margem de contribuição para formular o preço de venda. De forma a agilizar a tomada de decisão, consequentemente produzindo vantagem competitiva.

1.2.1 Objetivo Geral

Identificar a importância do custeio variável como ferramenta gerencial, proporcionando vantagem competitiva.

1.2.2 Objetivos Específicos

Os principais pontos a serem abordados sobre este assunto:

- Identificar a margem de *contribuição efetiva* (margem de contribuição real) dos principais produtos;
- Comparar a margem de contribuição esperada com a efetiva;
- Elaborar a precificação dos produtos;
- Evidenciar o uso do custeio variável como ferramenta de vantagem competitiva.

1.3 PROBLEMA

Devido à falta de organização e planejamento das pequenas e microempresas, vê-se necessário o controle constante de custos para empresas varejistas. Dessa forma, explorar-se-á

a utilização do custeio variável na tomada de decisão para uma *ME* do ramo de suplementos alimentares, buscando responder à questão: como auxiliar o empreendedor de uma microempresa do ramo de comércio varejista de suplementos a calcular corretamente a margem de contribuição para formular o preço de venda devido?

1.4 RELEVÂNCIA DO ESTUDO

A falta de estrutura no mundo corporativo possibilita a falência constante de empresas com grande potencial. Dessa forma, a utilização do custeio variável como ferramenta de gestão e tomada de decisão pode prevenir que situações semelhantes ocorram, evitando a falência empresarial e potencializando a competitividade.

1.5 DELIMITAÇÃO DO ESTUDO

O estudo é realizado no município de Taubaté, localizado na região do Vale do Paraíba do Estado de São Paulo.

Os resultados apresentados refletem dados em um determinado período, de abril de 2022 a agosto de 2022.

1.6 METODOLOGIA

O presente trabalho utilizará a pesquisa básica, consistindo no desenvolvimento teórico sobre o tema a fim de melhor compreendê-lo. Os tipos de pesquisas utilizadas serão a pesquisa exploratória e descritiva.

A pesquisa básica está direcionada a aquisição de novos conhecimentos visando a solução de problema práticos. Ou seja, corresponde a coesão de estudos direcionados a preencher a lacuna de conhecimento gerado por um problema. (GIL, 2022)

Segundo Andrade (2010), a pesquisa exploratória compõe o início de todo trabalho científico, pois busca evidenciar as principais informações sobre determinado assunto, e auxilia na definição dos objetivos e formulação de hipóteses da pesquisa.

A pesquisa descritiva tem como objetivo o detalhamento das características de um fenômeno ou população. Segundo Gil (2022) as pesquisas descritivas “podem ser elaboradas também com a finalidade de identificar possíveis relações entre variáveis”.

O estudo específico com relação ao mercado de suplementos alimentares foi escolhido como apoio a sócio da empresa, visando auxiliar sua visão gerencial. Quanto a coleta de dados, serão utilizados os dados gerenciais disponibilizados pela empresa ABC Suplementos.

1.7 ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO

Este trabalho está estruturado em 5 (cinco) capítulos, de forma que a sequência das informações ofereça um perfeito entendimento de seu propósito.

No Capítulo 1, apresenta-se uma introdução abordando questões como origem e desenvolvimento do comércio, ainda trata dos objetivos, da importância do tema, da delimitação do local onde o estudo foi desenvolvido, do Método ou metodologia e como está organizado.

O Capítulo 2 trata da revisão bibliográfica, necessária para fundamentar a pesquisa, acerca de temas como a definição de pequenas e microempresas, bem como termos técnicos abordados na contabilidade.

No Capítulo 3 serão apresentadas as características e origem da empresa analisada, situando as respectivas peculiaridades. Em sequência será demonstrado a amostra de produtos utilizadas para o desenvolvimento da pesquisa.

O Capítulo 4 trata da demonstração dos resultados obtidos a partir da análise *CVL*. Doravante poder-se-á discutir a precificação dos produtos e conseqüentemente a utilização do custo variável como ferramenta de tomada de decisão.

No Capítulo 5 são realizadas as conclusões e sugestões para futuros estudos.

2 REVISÃO DA LITERATURA

2.1 MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

A definição de micro e pequenas empresas está constituída na legislação brasileira por meio do Art. 3 da *LC* (Lei Complementar) nº 123, de dezembro de 2006. A lei classifica as empresas por meio do faturamento, definindo como microempresa aquela que auferir *receita bruta* (toda a receita obtida a partir das atividades-fim da organização) igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) em cada ano calendário. Em sequência, é classificada como pequena empresa aquela que auferir *receita bruta* entre R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais). (BRASIL, 2006)

Concomitante a classificação, foi estabelecido pela *LC* nº 123 um tratamento diferenciado e favorecido para as micro e pequenas empresas. A lei instituiu um regime tributário específico (denominado *Simples Nacional*), com simplificação do cálculo e recolhimento, além de redução da carga tributária; também facilitou o acesso ao mercado e a obtenção de crédito, visando estimular a inovação e exportação. (*SEBRAE*)

2.2 CONTABILIDADE DE CUSTOS

O desenvolvimento da Contabilidade de Custos está atrelado ao registro de estocagem, participando assiduamente da história desde o mercantilismo. Contudo somente após o advento da industrialização fez-se necessário a dilatação do termo custo, pois a composição do estoque não se limitava somente as compras realizadas como também o desembolso utilizado no processo fabril. (MARTINS, 2010)

2.2.1 Terminologia

Segundo Ribeiro (2009), o desenvolvimento de terminologias é natural para facilitar a compreensão e o estudo. Dessa forma, a Ciência Contábil também utiliza determinada terminologia técnica. Por fim seguem algumas terminologias comumente utilizadas na contabilidade, Gasto, Desembolso, Investimento, Custo, Despesa e Perda.

O termo Gasto representa a aquisição de um bem ou serviço, associado a promessa ou o compromisso de entrega de ativos. Essa aquisição está relacionada com algum sacrifício a ser realizado pela entidade, normalmente o pagamento em dinheiro. (MARTINS, 2010)

Resultando do Gasto, o Desembolso implica na liquidação resultante da aquisição do bem ou serviço, podendo ocorrer antes ou depois da entrada do bem ou prestação de serviço. (MARTINS, 2010)

Segundo Souza e Diehl (2009), o investimento pode ser definido da seguinte maneira: “É o esforço financeiro feito pela organização, com vista a retornos em momentos futuros.”. Dessa forma pode ser compreendido como um desembolso destinado a gerar lucros futuros.

O termo custo é amplamente utilizado na contabilidade para identificar gastos atrelados à prestação de serviço ou venda de mercadoria. Utilizando uma indústria como exemplo, a matéria prima consumida na transformação deve ser considerada parte integrante do bem-produzido, conseqüentemente integrando o custo de fabricação. (SILVA E LINS, 2014)

A distinção entre custo e despesa é essencial à contabilidade, pois pode impactar em divergências nas demonstrações contábeis e formação do preço de venda. A despesa é compreendida como um gasto independente do processo de fabricação de um bem ou prestação de serviço. Portanto pode ser exemplificado por operações realizadas no processo de comercialização, como por exemplo, gastos com propagandas e comissões. (DUTRA, 2010)

A perda pode ser compreendida como um bem ou serviço consumido involuntariamente. Podem ocorrer diversos fatores anormais que resultam na deterioração de materiais, como por exemplo, um incêndio ou enchente. Portanto, a perda não pode ser associada ao custo ou despesa, pois o fato originador do gasto é diferente. (MARTINS, 2010)

2.2.2 Classificação de custos.

Os tipos de custos são classificados em quatro categorias: Fixo, Variável, Direto e Indireto.

A classificação do custo fixo está atrelada a gastos que independem da variação de quantidade produzida. Conseqüentemente, devem ser considerados baseando-se em uma unidade de tempo (dia, mês, trimestre ou ano). Um exemplo de custo fixo é o pagamento

mensal de aluguel, esse desembolso ocorrerá mensalmente independentemente da quantidade produzida. (MARTINS, 2009)

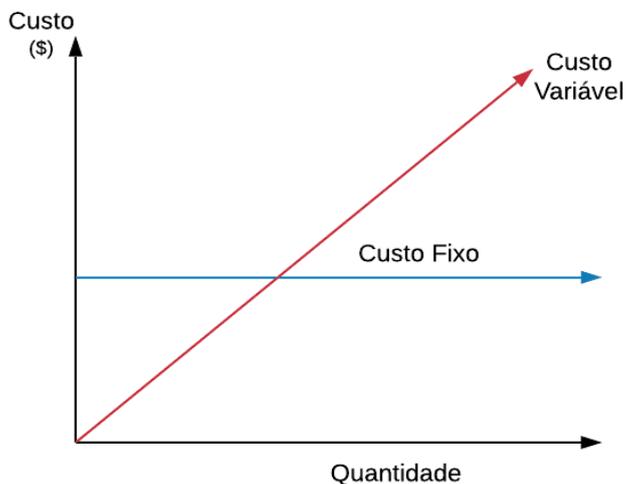
Antagonicamente, o custo variável está diretamente relacionado com a quantidade vendida ou produzida, na mesma grandeza. (SEBRAE)

Corroborando, Martins (2009) exemplifica:

“Por exemplo, o valor global de consumo dos materiais diretos por mês depende diretamente do volume de produção. Quanto maior a quantidade produzida, maior seu consumo. Dentro portanto, de uma unidade de tempo (mês por exemplo), o valor de custos com tais materiais varia de acordo com o volume de produção; logo, materiais diretos são **Custos Variáveis.**”

Conforme evidenciado, os custos fixos e variáveis são divergentes, o primeiro independe do volume produzido, enquanto o segundo aumenta na mesma grandeza. O gráfico abaixo exemplifica a variação dos custos fixos e variáveis em função da quantidade produzida.

Figura 1 – Custos Fixos e Variáveis



Fonte: Natalia B. Moura (2020)

Semelhante aos custos fixos e variáveis, os custos diretos e indiretos se relacionam de modo antagônico.

O custo direto, como o próprio nome sugere, classifica os gastos que podem ser identificados e facilmente apropriados a cada item a ser custeado (produto ou serviço) no momento de sua ocorrência, um exemplo clássico é o consumo de matéria prima, pois sabe-se

exatamente quanto de matéria prima foi utilizado para desenvolvimento do produto ou prestação de serviço. (PORTAL DA CONTABILIDADE).

Em contrapartida, o custo indireto corresponde aos gastos que não podem ser atribuídos diretamente, pois sua ocorrência afeta diversos produtos ou serviços. Conseqüentemente a integração desse custo indireto aos produtos/serviços é realizado por meio de um critério de absorção ou rateio previamente estipulado, como por exemplo critério de rateio baseado no gasto com mão de obra em cada produto/serviço. (PORTAL DA CONTABILIDADE)

2.2.3 Métodos de custeio

Os métodos de custeio são ferramentas que facilitam o cálculo do custo para elaboração de um produto ou prestação de serviço. Portanto, a usabilidade ampla dessa ferramenta é essencial, pois a partir dela pode-se calcular objetivamente o lucro da operação. (INVESTOR AVALIAÇÕES)

Existem diferentes tipos de métodos de custeio, contudo cada um detém uma especificidade, possibilitando ao gestor adotar a ferramenta mais adequada as demandas da organização. (XERPAY, 2020)

2.2.3.1 Custeio ABC

O Custeio *ABC* (Activity-Based Costing) ou Custeio Baseado em Atividades é um sistema que utiliza da departamentalização ou centros de custos para integrar o Custo Indireto de Fabricação aos produtos.

Conforme definido por RIBEIRO (2009):

“[...] os Custos Indiretos de Fabricação são atribuídos aos produtos de forma mais justa que as adotadas pelos sistemas tradicionais, fundamenta-se no fato de que as atividades consomem recursos e os produtos consomem atividade.”

Dessa forma, compreende-se que o processo produtivo acumula os custos inicialmente nos departamentos, posteriormente segrega esses valores nas atividades de produção e finalmente conclui atribuindo o custo de cada atividade aos produtos. Esse processo visa

rastrear os valores desembolsados no processo produtivo, evitando critérios de rateio. (RIBEIRO, 2009)

2.2.3.2 Custeio variável

O desenvolvimento de métodos de custeio busca realizar a alocação dos custos aos respectivos produtos, contudo devido a utilização de critérios de rateio, existe uma perda de qualidade de informação gerencial, pois são desenvolvidos critério arbitrários para alocação dos custos fixos. Contudo o custeio variável não utiliza critérios subjetivos para alocação de custos. (VICECONTI; 2018)

A fim de evitar os riscos existentes na apropriação do custo fixo ao produto, foi desenvolvido o método de Custeio Variável que apropria ao produto somente os custos variáveis, tratando os custos fixos diretamente como despesas. Devido a alocação exclusiva dos custos variáveis aos produtos, as informações contábeis produzidas por esse método de custeio atendem a diferentes demandas gerenciais, como por exemplo, o cálculo da Margem de Contribuição e Ponto de Equilíbrio, que serão abordados no capítulo referente a Contabilidade Gerencial. (MARTINS, 2009)

2.2.3.3 Custeio por departamentalização

A definição do custeio por departamentalização é semelhante ao custeio ABC, porém com particularidades. O custeio por departamentalização utiliza como critério para absorver os custos indiretos a menor unidade administrativa da contabilidade – o departamento. (VICECONTI; 2018)

Cada departamento tem suas tarefas específicas e para realizar essas tarefas são gerados gastos, podendo esses serem alocados como custo ou despesa. Os gastos oriundos dos departamentos de produção que contribuem para a elaboração do produto serão classificados como custos. Devido a essa alocação de custos, os departamentos também podem ser denominados como “centros de custos”. (RIBEIRO, 2009)

2.3 CONTABILIDADE GERENCIAL

A origem da contabilidade gerencial está intrinsecamente ligada a evolução a contabilidade. Essa área de atuação da contabilidade tem se tornado vital na administração das empresas, utilizando as informações contábeis para auxiliar na administração e no processo de decisão. (VICECONTI; 2018)

Destoando da contabilidade tradicional, a contabilidade gerencial utiliza as ferramentas contábeis para elaboração de relatórios e informações direcionadas a tomada de decisão, conseqüentemente alterando a relevância do contador para uma posição de controle, colaborando na tomada de decisão interna. (CONTABILIZEI)

2.3.1 Análise Custo Volume Lucro

Embora a demonstração de resultado do exercício apresente o lucro apurado no período, a informação é condensada e não apresenta dados mais específicos de cada produto ou serviço. Portanto, para análises gerenciais, a técnica de análise *CVL* (custo volume e lucro) possibilita o estudo das relações entre custo, volume e lucro específico de cada produto. Segundo Crepaldi (2017), a importância da análise custo-volume-lucro permeia o processo empresarial, pois proporciona apoio a tomada de decisões no planejamento da empresa, facilitando a criação de orçamentos e possibilitando projeção de lucros, e no controle empresarial, possibilitando controle e flexibilidade de orçamentos.

Conseqüentemente, a partir da análise *CVL*, diversos outros indicadores gerenciais tornam-se visíveis, possibilitando uma melhor tomada de decisão. Podem ser destacados dois indicadores: margem de contribuição e ponto de equilíbrio. (MARTINS; 2009)

2.3.2 Margem de Contribuição

A partir da utilização da contabilidade gerencial, é possível se obter dados de grande relevância, como a margem de contribuição. Essa informação é essencial na tomada de decisão administrativa, pois quantifica qual a contribuição de cada produto/serviço realizado. A margem de contribuição unitária pode ser calculada a partir da *receita bruta* de um

produto/serviço deduzindo-se respectivos custos variáveis e as despesas variáveis incorridas, conforme evidenciado por Ribeiro (2017) na fórmula:

$$MCU = RBVU - CVU - DVU$$

onde:

MCU = Margem de contribuição unitária;

RBVU = Receita bruta unitária;

CVU = Custos variáveis unitários;

DVU = Despesas variáveis unitárias.

A informação disponibilizada pelo cálculo da margem de contribuição é essencial para análise de rendimento individual dos produtos e mercadorias vendidos, como também contribui com outros índices gerenciais de grande impacto na tomada de decisão, como o ponto de equilíbrio. (VICECONTI; 2018)

2.3.3 Ponto de Equilíbrio

A utilização do ponto de equilíbrio é imprescindível para o controle gerencial de um empreendimento, pois a partir do resultado se obtém o volume de vendas ou faturamento suficiente para cobrir todos os gastos fixos. (BRUNI, 2018)

O ponto de Equilíbrio possui três subclassificações: contábil, econômico e financeiro.

Segundo Bruni (2018) o ponto de equilíbrio contábil (*PEC*) caracteriza a quantidade vendida ou valor de faturamento correspondente para suportar todos os custos fixos, dessa forma pode ser calculado a partir da divisão dos gastos fixos pela margem de contribuição unitária.

Conforme evidenciado anteriormente, o ponto de equilíbrio pode resultar em duas unidades: \$ (faturamento) e q (quantidade), variando de acordo com o uso da margem de contribuição. Segundo Viceconti (2018) utilizando a margem de contribuição em porcentagem, o ponto de equilíbrio resultará em valor de faturamento, e ao utilizando a margem de contribuição em reais, resultará na quantidade vendida, conforme demonstrado nas fórmulas abaixo:

$$PEC (\$) = \frac{Gastos\ Fixos}{Margem\ de\ Contribuição\ unitária\ (\%)}$$

$$PEC (q) = \frac{Gastos\ Fixos}{Margem\ de\ Contribuição\ unitária\ (\$)}$$

Segundo Crepaldi e Crepaldi (2017), o Ponto de Equilíbrio Econômico (*PEE*) corresponde a quantidade total de vendas ou faturamento que se iguala aos custos e despesas acrescidos da remuneração do capital próprio investido pelo sócio, conforme demonstrado a seguir:

$$PEE (\$) = \frac{Gastos\ Fixos + Remuneração\ do\ Capital\ Próprio}{Margem\ de\ Contribuição\ unitária\ (\%)}$$

$$PEE (q) = \frac{Gastos\ Fixos + Remuneração\ do\ Capital\ Próprio}{Margem\ de\ Contribuição\ unitária\ (\$)}$$

O Ponto de Equilíbrio Financeiro (*PEF*) corresponde ao total de vendas ou faturamento necessário para suprir todos os custos e despesas efetivamente desembolsados pela empresa, dessa forma excluindo despesas não desembolsadas como por exemplo a *depreciação* (desgaste de uso ou obsolescência natural de ativos imobilizados), conforme esclarecido por Wernke (2018) e evidenciado pela fórmula:

$$PEF (\$) = \frac{Gastos\ Fixos - Gastos\ não\ desembolsados}{Margem\ de\ Contribuição\ unitária\ (\%)}$$

$$PEF (q) = \frac{Gastos\ Fixos - Gastos\ não\ desembolsados}{Margem\ de\ Contribuição\ unitária\ (\$)}$$

2.4 FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA

A formulação do preço de venda é estritamente necessária para a sobrevivência de um empreendimento. A precificação é uma peça fundamental na estratégia comercial, porque proporcionará competitividade e rentabilidade para o empreendimento, visto que o preço é um fator decisivo e essencial para o consumidor na compra e, conseqüentemente, um desembolso financeiro. (SEBRAE/MG, 2013).

Conseqüentemente, nota-se o processo de precificação como uma vantagem estratégica no meio comercial, a utilização de um preço orientativo fortalece o poder de negociação a um estabelecimento, pois, concomitante a conhecer o produto vendido, sabe-se a rentabilidade de um produto, evitando o prejuízo e maximizando os lucros. Segundo Wernke (2018), o preço de venda orientativo pode ser calculado através de uma taxa de marcação (ou *Mark-up*) sobre os valores de custos unitários.

A elaboração do preço de venda pode ser realizada de duas formas, *Mark-up* divisor ou multiplicador. Embora sejam métodos diferentes, o resultado ou preço de venda orientativo será idêntico, uma vez que os dados utilizados para ambas as fórmulas são iguais: percentuais incidentes sobre o preço de venda e custo unitário. São exemplos de percentuais incidentes sobre vendas, tributos, comissões e lucro. (BRUNI; 2018)

O *Mark-up* divisor é obtido através da subtração de 1 pela porcentagem total incidente sobre o preço de venda, conforme demonstrado na fórmula abaixo:

$$\text{Mark - up divisor} = 1 - \%PV$$

$\%PV$ = Porcentagem total incidente sobre vendas

Semelhante ao *Mark-up* divisor, o multiplicador é obtido através da divisão de 1 pela porcentagem total incidente sobre vendas, conforme demonstrado:

$$\text{Mark - up multiplicador} = \frac{1}{1 - \%PV}$$

Após calcular o *Mark-up* divisor e multiplicador, o cálculo do preço de venda torna-se simples. Utilizando o *mark-up* divisor, deve-se dividir o custo unitário pelo *Mark-up* divisor, o resultado corresponderá ao preço de venda orientativo. Entretanto o multiplicador deve ser

realizado por meio da multiplicação do custo pelo *Mark-up* multiplicador, conseqüentemente resultando no mesmo preço de venda orientativo calculado pelo *Mark-up* divisor. (BRUNI; 2018)

3. DESENVOLVIMENTO DA PESQUISA

Neste capítulo serão abordadas as informações relevantes para aplicação de um método de custeio para uma microempresa do ramo de suplementos alimentares. Partindo dessas informações poder-se-á calcular os índices gerenciais e compará-los com os valores sugeridos de preço de venda.

3.1 CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA ANALISADA

A empresa utilizada para desenvolvimento deste estudo é a empresa ABC Suplementos e Nutrição que comercializa suplementos alimentares e presta serviço de acompanhamento nutricional. A origem e crescimento da empresa está aliada ao desenvolvimento profissional do sócio. Durante as consultas, o empresário percebeu uma carência de informações ao público que não sabia quais suplementos consumir e constantemente ficavam reféns da mídia.

A empresa estudada possui baixos desembolsos mensais constantes, limitando-se a parcela correspondente ao aluguel utilizado para estocagem de suplementos, e eventuais manutenções na motocicleta utilizado para entrega dos produtos.

Atualmente, a empresa mantém um controle bem simples de custos por meio da análise dos pagamentos realizados aos fornecedores de suplementos. Consequentemente a formulação de preço de venda é realizado baseado na concorrência como lojas físicas e virtuais do Vale do Paraíba.

Devido a inexistência de um sistema financeiro ou controle manual, as informações de faturamento não podem ser confiavelmente calculadas, portanto os valores de faturamento bruto total e por produto não podem ser utilizados.

3.2 ANÁLISE DOS DADOS COLETADOS

O controle dos dados coletados e execução da análise foram alocados em planilhas eletrônicas do software Microsoft Office Excel 2011. A partir do uso dessa ferramenta registrou e classificou-se os custos inerentes a atividade, bem como despesas e preço de venda. Desse

modo tornou-se possível distribuir as informações contábeis na estrutura de custeio aplicada, proporcionando informações como margem de contribuição e ponto de equilíbrio.

3.3 AMOSTRA DE PESQUISA

Foram destacados para a pesquisa duas categorias de produtos, *Whey Protein* (*suplemento alimentar proteico produzido a partir do soro do leite*) e *Creatina* (*suplemento alimentar a base de aminoácidos*). Essas categorias de produtos correspondem, segundo o sócio, a maior parte do faturamento da referida empresa.

A partir das categorias citadas, foram selecionados 7 produtos, 4 tipos de *creatina* diversificado pelas marcas: Age, Growth, Integral Médica e Max Titanium; e 3 marcas de *Whey Protein*: Integral Médica, Leader e Max Titanium.

3.4 TRIBUTAÇÃO EXERCIDA

A empresa em questão é tributada pelo *Simples Nacional*, e, devido a classificação de comércio, é compreendida dentro do *Anexo I* (anexo do *Simples Nacional* correspondente a empresas de comércio) e *Alíquota* (percentual de imposto aplicado) de 4,00%. Portanto, as análises de custo se utilizarão da tributação supracitada sobre o preço de venda.

3.5 METOLOGIA DE CUSTEIO APLICADA

Conforme identificado anteriormente existem diversas metodologias possíveis para cálculo do custo, porém cada metodologia tem sua peculiaridade e direcionamento específico, dessa forma, deve ser identificado qual método deve ser aplicado a fim de obter-se o resultado com maior fidedignidade.

Portanto, foram avaliados os diversos métodos de custeio, e devido a quantidade reduzida de operações e inexistência de departamentos os métodos de departamentalização e *ABC* tornam-se inviáveis. Em contrapartida, o custeio variável é uma excelente ferramenta para análise de custos e informações gerenciais de empresas revendedoras de mercadorias, pois os custos variáveis são facilmente identificados, auxiliando na fidedignidade das informações.

4 RESULTADOS

Neste capítulo serão abordadas as práticas da pesquisa, contemplando a apuração de margem de contribuição, levantamento de custos e despesas da empresa ABC Suplementos. Primeiramente serão apresentados os dados coletados dos produtos vendidos, como custo fixos e variáveis, preço de venda praticado e despesas fixas e variáveis.

Conforme evidenciado anteriormente, foi aplicada a metodologia de custeio variável na análise da empresa ABC Suplementos, dessa forma possibilitando a análise individual das mercadorias.

4.1 APRESENTAÇÃO DOS DADOS COLETADOS

A empresa ABC Suplementos realiza revenda de suplementos alimentares, esses produtos são consumidos diariamente, aliado a prática de atividade física, a fim de manter um nível ideal de substâncias benéficas ao corpo, como por exemplo a ingestão de Whey Protein na reposição de proteína muscular.

Devido ao constante consumo de suplementos, a ABC Suplementos formou rapidamente uma cartela de clientes na região do Vale do Paraíba, principalmente em Taubaté e Pindamonhangaba. Dois dos principais suplementos consumidos na reposição muscular são: o *Whey Protein* (proteína de soro de leite) e a *Creatina*.

Para a realização da pesquisa foram considerados os sete produtos mais vendidos entre os suplementos *Whey Protein* e *Creatina* (TABELA 1).

Tabela 1 – Preço de Venda e Preço de Compra unitários

PRODUTO	Preço de Compra	Preço de venda
Creatina - Max Titanium	R\$ 109,00	R\$ 140,00
Creatina - Integral Medica	R\$ 109,00	R\$ 140,00
Creatina - Age	R\$ 78,90	R\$ 110,00
Creatina - Growth	R\$ 79,90	R\$ 110,00
Whey Protein - Leader	R\$ 106,00	R\$ 150,00
Whey Protein - Integral Medica	R\$ 94,00	R\$ 120,00
Whey Protein - Max Titanuim	R\$ 91,20	R\$ 105,00

Fonte: Elaborado pelo autor (2022)

Presente na Tabela 1 estão identificados os produtos, ordenados de forma decrescente de faturamento de acordo com respectivo agrupamento, *Creatina* e *Whey Protein*.

Os custos e despesas variáveis incidentes sobre as mercadorias estão representados na Tabela 2.

Tabela 2 – Custos e Despesas Variáveis unitários

PRODUTO	CUSTOS VARIÁVEIS	DESPESAS VARIÁVEIS
Creatina - Max Titanium	R\$ 109,00	R\$ 9,76
Creatina - Integral Medica	R\$ 109,00	R\$ 9,76
Creatina - Age	R\$ 78,90	R\$ 7,67
Creatina - Growth	R\$ 79,90	R\$ 7,67
Whey Protein - Integral Medica	R\$ 94,00	R\$ 8,36
Whey Protein - Max Titanuim	R\$ 91,20	R\$ 7,32
Whey Protein - Leader	R\$ 106,00	R\$ 10,46

Fonte: Elaborado pelo autor (2022)

A composição dos custos variáveis é atribuída integralmente ao preço de compra, uma vez que não há desembolsos subsequentes a aquisição da mercadoria para a devida comercialização.

Em contraste, as despesas variáveis são compostas por tarifas das operadoras de cartões que correspondem a 2,97% do preço de venda e pelo imposto gerado na venda (*Simples Nacional, Anexo I*), correspondendo a *alíquota* de 4,00%.

Posteriormente foram listadas todas as despesas mensais fixas, conforme Tabela 3.

Tabela 3 – Despesas Fixas

Despesas Fixas	Valor (R\$)
Aluguel	R\$ 400,00
Revisões	R\$ 79,80
Pneu	R\$ 41,67
Kit relação	R\$ 46,58
Depreciação	R\$ 268,98
TOTAL	R\$ 837,03

Fonte: Elaborado pelo autor (2022)

As despesas mensais fixas listadas são compostas pela fração de aluguel correspondente a sala utilizada para estoque dos suplementos e as despesas relacionadas a motocicleta, utilizada na entrega das mercadorias. Embora os gastos com manutenção da motocicleta ocorram, normalmente, uma vez ao ano, foram reconhecidas como despesa a fração de 1/12 dos desembolsos correspondentes.

A relevância das despesas fixas identificadas será abordada no cálculo de ponto de equilíbrio, pois proporcionam dados essenciais para subsistência empresarial.

Durante a coleta de dados, a empresa ABC Suplementos estava iniciando seu processo de desenvolvimento, por isso suas despesas são, relativamente, baixas se comparada a outras empresas do mesmo ramo ou semelhantes.

A fim de facilitar a visualização, foram consolidados os dados coletados e desenvolvidos, apresentando o preço de venda junto aos custos e despesas variáveis (TABELA 4).

Tabela 4 – Preço de venda x custos e despesas variáveis

PRODUTO	Preço de venda	Preço de Compra	Tarifa de Cartão	Simple Nacional	Total de Custos e Despesas Variáveis
Creatina - Max Titanium	R\$ 140,00	R\$ 109,00	R\$ 4,16	R\$ 5,60	R\$ 118,76
Creatina - Integral Medica	R\$ 140,00	R\$ 109,00	R\$ 4,16	R\$ 5,60	R\$ 118,76
Creatina - Age	R\$ 110,00	R\$ 78,90	R\$ 3,27	R\$ 4,40	R\$ 86,57
Creatina - Growth	R\$ 110,00	R\$ 79,90	R\$ 3,27	R\$ 4,40	R\$ 87,57
Whey Protein - Integral Medica	R\$ 120,00	R\$ 94,00	R\$ 3,56	R\$ 4,80	R\$ 102,36
Whey Protein - Max Titanuim	R\$ 105,00	R\$ 91,20	R\$ 3,12	R\$ 4,20	R\$ 98,52
Whey Protein - Leader	R\$ 150,00	R\$ 106,00	R\$ 4,46	R\$ 6,00	R\$ 116,46

Fonte: Elaborado pelo autor (2022)

Por tratar-se de uma empresa de revenda de mercadorias, é notável que o principal custo está relacionado ao preço de compra do item revendido. Contudo, percebe-se que as despesas variáveis (tarifa de cartão e *Simple Nacional*) correspondem a parcela considerável do faturamento (6,97%).

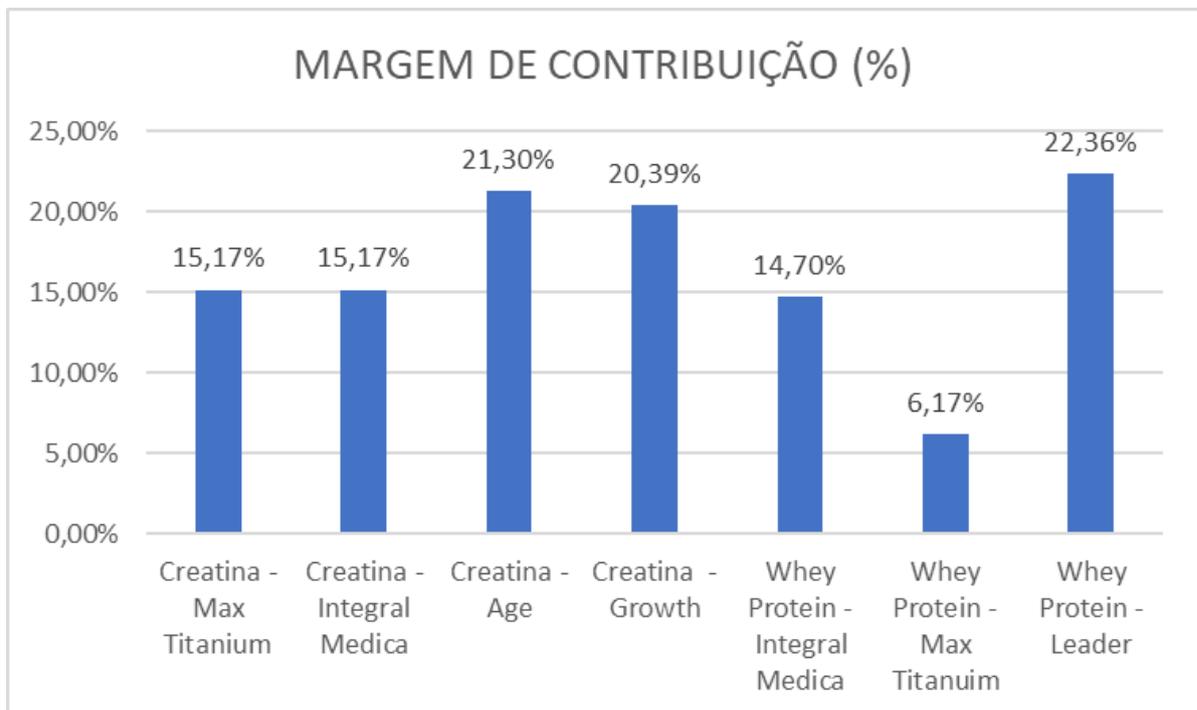
4.2 APRESENTAÇÃO DAS ANÁLISES E RESPECTIVOS CÁLCULOS REALIZADOS

Os próximos tópicos abordarão os cálculos inerentes a pesquisa realizada na empresa ABC Suplementos. O presente subcapítulo abordará um resumo dos dados coletados aplicando-os em análise *CVL*, como margem de contribuição e ponto de equilíbrio. Finalmente, será realizada a formação do preço de venda sugerido, utilizando a técnica de *mark-up* divisor.

4.2.1 Análise da Margem de Contribuição

Utilizando a análise *CVL* sobre os dados obtidos, o ponto inicial da pesquisa trata do cálculo de margem de contribuição. Conforme esclarecido anteriormente por Ribeiro (2017), o cálculo de margem de contribuição unitária deve ser realizado utilizando os valores encontrados de *receita bruta*, custos e despesas variáveis. A margem de contribuição unitária por produto está representada na Figura 2.

Figura 2 – Margem de contribuição por produto, em porcentagem



Fonte: Elaborado pelo autor (2022)

Analisando os dados obtidos, percebe-se que a mercadoria com maior margem de contribuição em percentual é o *Whey Protein - Leader* com 22,36%. Seguindo uma perspectiva decrescente, os produtos subsequentes são *Creatina – Age* (21,30%), *Creatina – Growth* (20,39%), *Creatina – Max Titanium* e *Creatina- Integral Médica* (ambas com 15,17%), *Whey Protein – Integral Médica* (14,70%) e *Whey Protein – Max Titanium* (6,17%).

Devido ao semelhante preço de venda dos produtos, a margem de contribuição unitária em reais manteve-se sem alterações. Seguindo a mesma sequência decrescente utilizada anteriormente tem-se os seguintes valores de margem de contribuição em reais: *Whey Protein – Leader* (R\$ 33,55), *Creatina – Age* (R\$ 23,43), *Creatina – Growth* (R\$ 22,43), *Creatina – Max Titanium* e *Creatina- Integral Médica* (R\$ 21,24), *Whey Protein – Integral Médica* (R\$ 17,64) e *Whey Protein – Max Titanium* (R\$ 6,48).

Observando os dados obtidos, percebe-se que o produto *Whey Protein – Max Titanium* detém uma margem de contribuição bem inferior, a diferença se comparada ao produto *Whey Protein - Integral Médica* é de R\$ 11,16, contudo comparando ao produto mais bem classificado, *Whey Protein – Leader*, a diferença é de R\$ 27,07.

O gestor deve analisar as informações proporcionadas pela margem de contribuição, percentual e monetária, e com auxílio das informações de faturamento tomar decisões conscientes sobre a esteira de produtos, uma vez que o produto com maior margem de contribuição pode integrar uma parcela baixa de faturamento e um produto com margem intermediária corresponder a grande parcela desse.

4.2.2 Ponto de Equilíbrio Contábil

A fim de facilitar a compreensão dos dados para os cálculos dos pontos de equilíbrio foi utilizada a margem de contribuição média dos produtos, obtendo-se um valor de margem de contribuição média de 16,47%.

Conforme supracitado, o ponto de equilíbrio contábil corresponde as vendas necessárias para cobrir todos os gastos fixos, nesta situação a empresa não apresenta lucro ou prejuízo (Bruni, 2018). A Tabela 5 demonstra o ponto de equilíbrio contábil.

Tabela 5 – Ponto de equilíbrio contábil

Ponto de Equilíbrio Contábil	
Despesas Fixas (R\$)	837,03
(/) Margem de Contribuição (%)	16,47%
(=) PEC (R\$)	5.082,15

Fonte: Elaborado pelo autor (2022)

Considerando o baixo custo fixo mensal de R\$ 873,03, o ponto de equilíbrio contábil também se manteve baixo, concluindo que um faturamento mensal de R\$ 5.082,15 é suficiente para cobrir todas as despesas fixas do estabelecimento.

4.2.3 Ponto de Equilíbrio Econômico

Para o devido cálculo do ponto de equilíbrio econômico deve ser acrescentado à equação a remuneração desejada sobre o capital investido pelo sócio. Portanto a remuneração desejada pelo sócio de R\$ 2.500,00 foi adicionada as variáveis previamente conhecidas, conforme demonstrado na Tabela 6.

Tabela 6 – Ponto de equilíbrio econômico

Ponto de Equilíbrio Econômico	
Despesas Fixas (R\$)	837,03
(+) Remuneração Desejada	2.500,00
(/) Margem de Contribuição (%)	16,47%
(=) PEE (R\$)	20.261,26

Fonte: Elaborado pelo autor (2022)

Com a adição da remuneração sobre o capital investido, ocorre um aumento de aproximadamente 300% sobre o faturamento ideal ao ponto de equilíbrio econômico. Devido ao baixo valor de despesas fixas, a adição da remuneração desejada impacta intensamente sobre o ponto de equilíbrio econômico, demandando um aumento do faturamento de R\$ 15.179,11.

4.2.4 Ponto de Equilíbrio Financeiro

A fim de realizar o cálculo do ponto de equilíbrio financeiro, deve ser desconsiderado as variáveis de despesas não desembolsáveis atribuídas anteriormente. Nesse caso, serão excluídas as provisões realizadas para manutenção da motocicleta (revisão, pneu e kit relação) e a *depreciação*, conforme pode ser visualizado na Tabela 7.

Tabela 7 – Ponto de equilíbrio financeiro

Ponto de Equilíbrio Financeiro	
Despesas Fixas (R\$)	837,03
(-) Gastos não desembolsados	437,03
(/) Margem de Contribuição (%)	16,47%
(=) PEE (R\$)	2.428,66

Fonte: Elaborado pelo autor (2022)

Removendo as despesas não desembolsadas, o custo efetivamente pago resume-se a mensalidade de aluguel. Conseqüentemente, o ponto de equilíbrio econômico apresentará um valor menor se comparado aos resultados obtidos anteriormente.

4.2.5 Formação do preço de venda

A empresa ABC Suplementos atualmente não utiliza nenhum método algébrico para calcular seu preço de venda. A precificação é baseada única e exclusivamente com base nos preços praticados pela concorrência local.

Portanto, foi implementada a utilização do *mark-up* para calcular o preço de venda sugerido, utilizando como base o custo de aquisição da mercadoria. A Tabela 8 apresenta o cálculo do *mark-up* utilizado na precificação.

Tabela 8 – *Mark-up* divisor

Cálculo <i>Mark-up</i> divisor	
Simple Nacional	4,00%
Taxa de cartão	2,97%
Lucro desejado	15,00%
(=) Soma	21,97%
Mark-up divisor (1 - soma)	0,7803

Fonte: Elaborado pelo autor (2022)

É possível observar no cálculo do *mark-up* divisor foram consideradas as seguintes variáveis, os impostos (*Simple Nacional*), a tarifa de cartão e o lucro desejado. A fim de verificar a existência de diferenças entre o preço de venda praticado e o preço de venda sugerido, elaborado a partir do *mark-up*, os preços de venda foram consolidados na Tabela 9.

Tabela 9 – Comparação entre os preços de venda

Produto	Preço de venda sugerido	Preço de venda praticado	Diferença
Creatina - Max Titanium	R\$ 139,69	R\$ 140,00	R\$ 0,31
Creatina - Integral Medica	R\$ 139,69	R\$ 140,00	R\$ 0,31
Creatina - Age	R\$ 101,11	R\$ 110,00	R\$ 8,89
Creatina - Growth	R\$ 102,40	R\$ 110,00	R\$ 7,60
Whey Protein - Integral Medica	R\$ 120,47	R\$ 120,00	R\$ (0,47)
Whey Protein - Max Titanium	R\$ 116,88	R\$ 105,00	R\$ (11,88)
Whey Protein - Leader	R\$ 135,85	R\$ 150,00	R\$ 14,15

Fonte: Elaborado pelo autor (2022)

A partir da Tabela 9 percebe-se que os preços de venda praticados são maiores do que os preços de venda sugeridos, com exceção dos produtos *Whey Protein* – Integral Médica e *Whey Protein* – Max Titanium. As principais diferenças estão presente nos produtos *Whey Protein* – Leader, com preço de venda praticado de R\$ 14,15 acima do sugerido, e o *Whey Protein* – Max Titanium, com preço de venda praticado R\$ 11,88 abaixo do preço de venda sugerido.

5 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES PARA TRABALHO FUTUROS

Em vista da crescente competitividade empresarial, tornou-se imprescindível a tomada de decisão com agilidade e embasadas em dados. Muitas empresas que não mantêm uma gerência eficiente sobre seus negócios, infelizmente entram em falência. O custeio variável proporciona a análise eficiente dos dados, comparando com os preços praticados no mercado, resultado numa rápida e eficiente tomada de decisão.

Nessa conjuntura, o objetivo geral dessa pesquisa envolvia em identificar as margens de contribuição dos produtos analisados e, utilizando-se da análise *CVL*, evidenciar a utilização do custeio variável como uma ferramenta para tomada de decisão.

Frente ao fato de que a empresa ABC Suplementos não possui nenhum sistema de gestão, as informações obtidas por meio da análise *CVL*, utilizada na pesquisa, permitem uma melhor compreensão de cada produto individualmente, quantificando a rentabilidade e permitindo uma tomada de decisão com maior clareza.

Por fim, salienta-se que o estudo foi realizado com referência nas operações praticadas a época do presente ano, e concomitantemente utilizando os dados escassos disponibilizados por uma empresa em desenvolvimento. Assim, pode-se sugerir para uma futura pesquisa a releitura da precificação e análise *CVL* utilizados a fim de comparar os dados obtidos e demonstrar o desenvolvimento da empresa ABC Suplementos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BRASIL, Lei Complementar N°123/2006, Capítulo II – DA DEFINIÇÃO DE MICROEMPRESA E DE EMPRESA DE PEQUENO PORTE, Art. 3. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm. Acesso em: 19 out. 2022.

BRUNI, Adriano L. **Série Desvendando as Finanças - Administração Custos Preços Lucros, 6ª edição**. São Paulo: Grupo GEN, 2018. E-book. ISBN 9788597018431. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597018431/>. Acesso em: 12 nov. 2022.

BRUNI, Adriano Leal. **Administração custos preços lucros**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2018. Livro. (1 recurso online). (Desvendando as finanças). ISBN 9788597018431. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/books/9788597018431>. Acesso em: 19 set. 2022.

CREPALDI, Silvio A.; **CREPALDI**, Guilherme S. **Contabilidade de Custos, 6ª edição**. São Paulo: Grupo GEN, 2017. E-book. ISBN 9788597014181. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597014181/>. Acesso em: 29 out. 2022.

CREPALDI, Silvio A.; **CREPALDI**, Guilherme S. **Contabilidade Gerencial - Teoria e Prática, 8ª edição**. São Paulo: Grupo GEN, 2017. E-book. ISBN 9788597011654. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597011654/>. Acesso em: 02 out. 2022.

GIL, Antônio C. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. São Paulo: Grupo GEN, 2022. E-book. ISBN 9786559771653. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9786559771653/>. Acesso em: 30 out. 2022.

GUERRA, Antônio C. Sebrae: pequenos negócios têm maior taxa de mortalidade. **AGÊNCIA BRASIL**. Disponível em: <https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2021-06/sebrae-pequenos-negocios-tem-maior-taxa-de-mortalidade>. Acesso em: 30 out. 2022.

MOURA, Natália B. **Alavancagem: DOL, DFL, DTL**. Disponível em: <https://medium.com/@nataliamourv/alavancagem-financeira-e-operacional-6d4cf31d8ebe>. Acesso em: 15 julho 2022.

RIBEIRO, Osni M. Contabilidade de Custos. São Paulo: Editora Saraiva, 2017. E-book. ISBN 9788547228392. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788547228392/>. Acesso em: 07 set. 2022.

SEBRAE. Confira as diferenças entre microempresa, pequena empresa e MEI. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-as-diferencas-entre-microempresa-pequena-empresa-e-mei,03f5438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>. Acesso em: 19 out. 2022.

SEBRAE/MG. Como formar preço de venda. Minas Gerais: Casa de Editoração e Arte. 2013.

VICECONTI, Paulo; **NEVES**, Silvério D. **Contabilidade de custos: um enfoque direto e objetivo**. São Paulo: Editora Saraiva, 2018. E-book. ISBN 9788553131297. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788553131297/>. Acesso em: 11 nov. 2022.

TORRES, Vitor. O que é a contabilidade gerencial e por que é importante? **CONTABILIZEI**. Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/o-que-e-a-contabilidade-gerencial-e-por-que-e-importante/#:~:text=A%20contabilidade%20gerencial%20%C3%A9%20uma,processo%20de%20tomada%20de%20decis%C3%A3o>. Acesso em: 07 set. 2022.

WERNKE, Rodney. Análise de custos e preço de venda 2ED. São Paulo: Editora Saraiva, 2018. E-book. ISBN 9788553131860. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788553131860/>. Acesso em: 02 out. 2022.

_____. **Calculando custos diretos e indiretos.** Portal de Contabilidade. Disponível em: http://www.portaldecontabilidade.com.br/guia/custos_direitos.htm. Acesso em 10 nov. 2022.

_____. **Métodos de custeio: quais são, vantagens, desvantagens e diferenças.** Investor Avaliações. Disponível em: <https://investorcp.com/financas-corporativas/metodos-de-custeio/>. Acesso em: 10 nov. 2022.

GLOSSÁRIO DE TERMOS TÉCNICOS

Alíquota: Percentual aplicado para calcular o valor a recolher de um imposto.

Anexo I: Compreende ao anexo do imposto *Simplex Nacional* que abrange empresas de comércio em geral.

Contribuição Efetiva: Margem de contribuição real apurada por meio da análise CVL.

Creatina: Suplemento alimentar derivado de aminoácidos, possui efeito de impulsionar a performance nas atividades físicas e ocupacionais.

Depreciação: Perda de valor decorrente da obsolescência natural ou desgaste de uso atribuídos a ativos imobilizados como veículos e móveis.

Receita Bruta: Receita total oriundas das atividades-fim da organização, ou seja, toda a receita auferida no período determinado.

Simplex Nacional: Regime de tributação favorecido aplicável as micro e pequenas empresas, instituído pela Lei Complementar nº 123 de 2006.

Whey Protein: Suplemento alimentar derivado do soro do leite, focado no complemento de ingestão proteica.