



Faculdades Integradas de Taquara - Faccat  
Av. Oscar Martins Rangel, 4.500  
Taquara, RS, CEP 95600-000

**Curso de Ciências**

**Contábeis**

**APLICAÇÃO DO CUSTEIO VARIÁVEL: ESTUDO DE CASO EM EMPRESA DE SERVIÇOS E PEÇAS PARA MOTOCICLETAS<sup>1</sup>**

Natália Silva<sup>2</sup>

Gisela Schaffer<sup>3</sup>

**RESUMO**

Este estudo tem como objetivo a aplicação do custeio variável para a comparação temporal da margem de contribuição e do ponto de equilíbrio em uma empresa de pequeno porte situada na cidade de Taquara/RS, que atua no ramo de serviços e peças para motocicletas, para que assim se possa avaliar o seu desempenho nos últimos cinco anos. Esta pesquisa se caracterizou como um estudo de caso, utilizou também a pesquisa exploratória e bibliográfica com análises quali-quantitativas e documentais. Suas análises foram compostas de um roteiro de entrevista com 10 perguntas realizado com os dois sócios da empresa, e de análises temporais dos últimos cinco anos com devidos cálculos a fim de se obter as considerações pertinentes. A finalidade do estudo foi a inserção do método de custeio variável e analisar e identificar quais variáveis mais impactaram nos lucros da empresa, assim como as oscilações de receitas e despesas fixas e variáveis. Depois de realizadas as análises, pôde-se concluir que mesmo a empresa, objeto de estudo, estando em crescimento constante, embora de forma menos gradual após alguns adventos dos últimos anos, ainda assim ela precisa reavaliar alguns pontos na sua gestão, inserindo os cálculos de margem de contribuição e ponto de equilíbrio, através do custeio variável, como ferramentas de gestão, a fim de obter lucros mais expressivos, com análises reais da situação da empresa e trazer benefícios futuros para o negócio.

**Palavras-chave:** Custeio Variável. Ferramenta de Gestão. Margem de contribuição. Ponto de equilíbrio.

**ABSTRACT**

This study aims to apply the variable costing for the temporal comparison of the contribution margin and the breakeven point in a small company located in the city of Taquara/RS, which operates in the branch of services and parts for motorcycles, so

---

<sup>1</sup> Trabalho de Conclusão de Curso. Data de submissão e aprovação: 20 dez. 2022.

<sup>2</sup> Acadêmica do curso de Ciências Contábeis das Faculdades Integradas de Taquara – Faccat/RS. *E-mail:* natsilva@sou.faccat.br.

<sup>3</sup> Professora orientadora das Faculdades Integradas de Taquara – Faccat/RS. *E-mail:* giselaschaffer@gmail.com

that one can evaluate its performance in the last five years. This research was characterized as a case study, and also used exploratory and bibliographical research with quali-quantitative and documental analyses. Its analyses were composed of a 10-question interview script conducted with the two partners of the company, and of temporal analyses of the last five years with due calculations in order to obtain the pertinent considerations. The purpose of the study was to insert the variable costing method and analyze and identify which variables had the most impact on the company's profits, as well as the oscillations of fixed and variable revenues and expenses. After performing the analyses, it could be concluded that even though the company, object of study, is growing steadily, although in a less gradual way after some advents in recent years, it still needs to reevaluate some points in its management, inserting the contribution margin and breakeven calculations, through variable costing, as management tools, in order to obtain more expressive profits, with real analyses of the company's situation and bring future benefits to the business.

**Keywords:** Variable Costing. Management Tool. Contribution margin. Break-even point.

## 1 INTRODUÇÃO

Através da pesquisa Sobrevivência de Empresas, realizada em 2020, que, segundo Guerra (2021), teve embasamento em dados da Receita Federal e levantamento de campo, apurou-se que a taxa de mortalidade das microempresas, após cinco anos, é de 21,6%. Um percentual expressivo, considerando cenários de pandemia. Desta forma, as ferramentas de gestão tomam outra conotação. O método de custeio variável permite análises e diagnósticos de resultado através da margem de contribuição e ponto de equilíbrio. A margem de contribuição é obtida com o seguinte cálculo: o valor das vendas, deduzindo os impostos, descontados dos custos e despesas variáveis do período, de acordo com Martins (2018) e Wernke (2018).

A partir da margem de contribuição, é possível calcular o ponto de equilíbrio que, conforme Leone (2011) e Ribeiro (2017), é definido como o ponto em que todas as receitas se assemelham aos custos totais, ou seja, o lucro é zero. Essa ferramenta é relevante, não só para contadores no auxílio da tomada de decisões, mas para todos os usuários da contabilidade, com o objetivo de compreender se o negócio está obtendo lucro ou prejuízo, observando o ponto de equilíbrio.

Cenários de altas de preços vêm tornando-se cada vez mais comuns, bem como eventos que têm força de impactar de maneira relevante a economia de diversos países. Um desses episódios foi a pandemia de covid-19 que teve início em fevereiro de 2020 no Brasil. Ao passar dos meses, os níveis de contágio subiram, o que

ocasionou um fechamento temporário de muitos negócios. Além disso, houve um aumento da inflação, impactando nos preços e na alta do dólar. Segundo Rizério (2021), os fatos ocorridos acabaram fazendo com que o real se classificasse entre as moedas que tiveram desempenho insatisfatório se comparado ao dólar do período.

Em razão a todos os advenços ocorridos nos últimos anos, este estudo tem por finalidade responder ao seguinte questionamento: qual o desempenho temporal acerca da margem de contribuição e ponto de equilíbrio de uma empresa de serviços e peças para motocicletas?

Desse modo, esta pesquisa tem como objetivo geral a aplicação do custeio variável para comparação da margem de contribuição e o ponto de equilíbrio de forma temporal em uma empresa de serviços e venda de peças para motocicletas. Decorrente do objetivo geral, tem-se os objetivos específicos, que são estes: (I) Descrever informações pertinentes ao entendimento do Custeio Variável; (II) Analisar a margem de contribuição e ponto de equilíbrio no período de 2017 a 2021; (III) Identificar as variações dos elementos do custeio variável.

Tendo em vista as variações anuais de preços e o pouco conhecimento da empresa a respeito dos métodos de custeio, da margem de contribuição e do ponto de equilíbrio, este estudo se justifica por apresentar as ferramentas de gestão importantes para uma saúde financeira estável e demonstrar de forma fidedigna através das análises como se deu seu desempenho nos últimos cinco anos. Tendo como motivação pessoal auxiliar a empresa em questão a obter lucro e implantar os métodos de custeio a fim de se alcançar melhores objetivos financeiros.

A fim de se atingir seus propósitos, este trabalho se caracterizou como um estudo de caso, de natureza exploratória e bibliográfica, com análises qualitativas e documentais. Para realização deste estudo, foram utilizados documentos como Balanços Patrimoniais, Demonstrações de Resultados, relatórios de vendas e notas fiscais de compra dos últimos cinco anos para fins de cálculos e análises, sendo realizado também um roteiro de entrevista com 10 questões direcionadas aos dois sócios da empresa.

O presente trabalho está dividido em cinco seções, sendo estas, a introdução; a segunda seção apresenta o referencial teórico com embasamento em autores confiáveis; a terceira traz a metodologia, que aborda todos os dados pertinentes ao estudo; a quarta seção traz as discussões e análises obtidas através dos documentos

e dados obtidos no decorrer da pesquisa; e, por fim, na última seção, dispõem-se as considerações finais.

## **2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA**

Esta seção será constituída por uma pesquisa bibliográfica referente aos conteúdos relacionados ao tema principal do estudo, Custeio Variável. Serão abordados inicialmente os assuntos referentes à contabilidade de custos e métodos de custeio, com foco principal no custeio variável e nos conteúdos acerca da margem de contribuição e pontos de equilíbrio. Compondo, desta forma, o embasamento teórico por meio de livros e artigos científicos pertinentes à temática.

### **2.1 Contabilidade de custos**

A contabilidade de custos é a parte da contabilidade designada a reunir informações que auxiliam em todos os níveis gerenciais da empresa. Contribuindo para medir o desempenho, o planejamento e o controle de todas as partes da entidade, sendo também um recurso relevante para tomada de decisões (LEONE; LEONE, 2010).

Após o surgimento das indústrias, o método até então utilizado era contabilidade financeira, que passou a não suprir a demanda do setor industrial. O motivo desta falta de aderência do método à necessidade da época se deu em razão de que, para a produção, os cálculos seriam mais complexos, visto que os estoques existentes e os materiais produzidos englobavam vários fatores até a obtenção do produto. A partir disso, originou-se a contabilidade de custos como uma forma de solucionar os problemas relacionados à mensuração financeira dos custos de estoque e os resultados (CREPALDI; CREPALDI, 2017).

A contabilidade de custos nasceu a partir da contabilidade financeira, que até meados do século XVIII ainda empenhava um papel para a área mercantil, trazendo uma forma de cálculo menos complexa para os comerciantes (MARTINS, 2018). Segundo o referido autor (2018), a contabilidade de custos deixou de ser um método de avaliação dos estoques e análise de lucro, tornando-se uma ferramenta de gestão para a entidade. A partir de seu conhecimento, é possível avaliar se o preço de cada

produto é lucrativo ou não, observando se há possibilidade de aumentar o seu valor caso o resultado não seja satisfatório.

## **2.2 Métodos de custeio**

De acordo Martins e Rocha (2015), os métodos de custeio são a composição do valor de custo de produtos e entre outros, calculados da melhor forma para se obter lucratividade. Conforme Crepaldi e Crepaldi (2017), há dois métodos mais utilizados para custeio dentro das empresas. O custeio por absorção e o custeio variável, também chamado de direto. O que determina qual deverá ser usado como ferramenta de gestão é a forma que a entidade trata suas estruturas de custos e despesas. Assim, expõe-se, a seguir, considerações acerca de cada um desses métodos.

### **2.2.1 Método de custeio por absorção**

O custeio por absorção é aquele que engloba todos os custos atrelados aos produtos, sendo eles fixos ou variáveis, diretos ou indiretos. A divisão se dá entre os elementos de custos e despesas, os elementos de custos compõem o Custo do Produto Vendido (CPV), Custo da Mercadoria Vendida (CMV) ou o Custo do Serviço Prestado (CSP). Nesse modelo de cálculo, os custos e despesas devem ser separados de forma correta, pois, quando considerados despesas, os valores vão ao encontro do resultado do período; e, quando classificados como custos, os produtos que não foram vendidos vão para os estoques da entidade (CREPALDI; CREPALDI, 2017).

Segundo Santos (2017), o custeio por absorção é o método básico para que seja feita avaliação dos estoques na contabilidade societária, para se obter as informações do balanço patrimonial e resultados que precisam ser apresentados. Ainda, de acordo com o autor, este método se apresenta falho em algumas situações, pois ele se baseia em apropriar um rateio de custos fixos aos produtos, fazendo com que não seja a ferramenta mais adequada para análises gerenciais.

O modelo de custeio por absorção é originário dos Princípios Contábeis Geralmente Aceitos, e está contido no CPC 16, da valoração dos estoques (MARTINS, 2018).

### 2.2.1.1 Custos diretos

Todos os custos que estiverem ligados de forma direta ao custo do produto e que possuïrem medidas de consumo, como por exemplo, quilogramas e embalagens, são considerados custos diretos (MARTINS, 2018).

Conforme Ribeiro (2020), os custos que se denominam como diretos são mais fáceis de serem encontrados, pois estão sempre diretamente associados e são visivelmente mais claros ao gestor.

### 2.2.1.2 Custos indiretos

Os custos que não apresentam medidas de forma clara e que precisam ser alocados de forma estimada ou arbitrária, tendo como exemplo, alugueis, gastos de salários de equipe de manutenção podem ser chamados de custos indiretos (MARTINS, 2018).

Segundo Ribeiro (2020), os custos indiretos não se associam a quantidades produzidas e precisam ser calculados de forma estimada, pois se referem ao período total da produção sendo distribuídos proporcionalmente sobre os produtos, o que também é chamado de rateio. Estes custos são mais difíceis de serem identificados, por precisarem de cálculos e métodos mais detalhados para encontrar seus respectivos valores.

### 2.2.2 Método de custeio variável

Conforme Martins (2018), o custeio variável é aquele que direciona somente os custos variáveis ao produto, separando os custos fixos e classificando-os como despesas adquiridas no período, deduzindo-as diretamente no resultado. Esta ferramenta se tornou bastante utilizada para fins gerenciais.

De acordo com Dubois, Kulpa e Souza (2019), o método de custeio variável oferece como principal vantagem a margem de contribuição que é obtida através do cálculo do preço de venda menos os custos e despesas variáveis. Este método traz para a entidade informações mais rápidas e importantes para a análise gerencial.

Os valores obtidos de margem de contribuição, a partir da segregação dos gastos fixos e variáveis, tornam-se mais adequados para a gestão, pois, sendo

negativa, aponta insuficiência consequente de preços ou custos desequilibrados (STOPATTO, 2020). Contudo, segundo Paluski (2020), vale ressaltar que mesmo com todos os benefícios para o controle dos resultados da empresa de maneira mais rápida, o gestor precisa atentar-se ao fato de que este resultado não engloba os custos fixos, tratando estes como despesas, o que pode gerar riscos para a empresa.

Stopatto (2020), complementando Martins (2010), esclarece que, no ponto de vista contábil e fiscal, ainda não é admitido o método de custeio variável, por não fazer parte dos princípios contábeis, ferindo o princípio da competência e a confrontação. Também é importante salientar que os custos só podem ser reconhecidos no momento da venda de cada produto

Como vantagens, de acordo com Lorentz (2021), este método evidencia os produtos de forma individual, ou seja, quanto cada produto agrega para a empresa em seu resultado, fazendo com que auxilie o gestor na tomada de decisão, trazendo maior conhecimento sobre a gestão e a relação existente entre o custo, volume e lucro, auxiliando, porém, de forma eficaz somente no curto prazo.

#### 2.2.2.1 Custos fixos

Os custos fixos são aqueles que não oscilam de acordo com o volume de operação da empresa, ou seja, mesmo que ela esteja sem atividade eles existirão. Eles não se definem como fixos por serem valores que não mudam, mas sim por serem custos recorrentes de outros fatores existentes na entidade, que não a produção em si, como por exemplo, contas de telefone (BRUNI; FAMÁ, 2016).

Segundo Francisco Filho (2020), os custos fixos podem mudar a cada período em valores monetários, ou seja, o termo fixo não significa que seus valores serão inertes, porém eles não mudam em decorrência do volume de produção existente.

#### 2.2.2.2 Custos variáveis

Os custos variáveis são aqueles que são impactados pelo volume total do nível de produção da entidade, ou seja, a demanda de aquisição e consumo de determinado item gera seu preço, fazendo com que ele oscile de acordo com o volume de itens produzidos (ATKINSON, *et al.*, 2015).

De acordo com Martins e Rocha (2015), custos variáveis estarão sempre associados de maneira direta às atividades de produção da empresa, sendo assim, quanto mais se produz, mais custo variável se gera dentro da instituição. Não é possível classificar os custos variáveis e fixos de forma certa, pois eles dependem de uma análise acerca do contexto em que estão inseridos.

#### 2.2.2.3 Despesas fixas

Segundo Alves *et al.* (2018), as despesas fixas são as atividades geradoras de receitas que seguem contínuas, ou seja, seu valor não sofre alterações de acordo com os níveis de atividades.

Conforme Dubois, Kulpa e Souza (2019), nas despesas fixas estão incluídas basicamente todas as despesas administrativas. Classificam, também, que as despesas fixas são aquelas que independem do volume de vendas obtido pela empresa.

#### 2.2.2.4 Despesas variáveis

Sempre que a empresa obter despesas como, por exemplo, comissões de vendedores, advindas de vendas de produtos, estas serão classificadas como despesas variáveis, sendo, ao final, também deduzidas da receita bruta de vendas, a fim de se calcular a margem de contribuição (RIBEIRO, 2017).

De acordo com Alves *et al.* (2018), corroborando Dubois, Kulpa e Souza (2019), as despesas variáveis são aquelas que estão de modo direto relacionadas ao volume de vendas da entidade, ou seja, quanto mais unidades vendidas, maiores as despesas.

### 2.3 Margem de contribuição

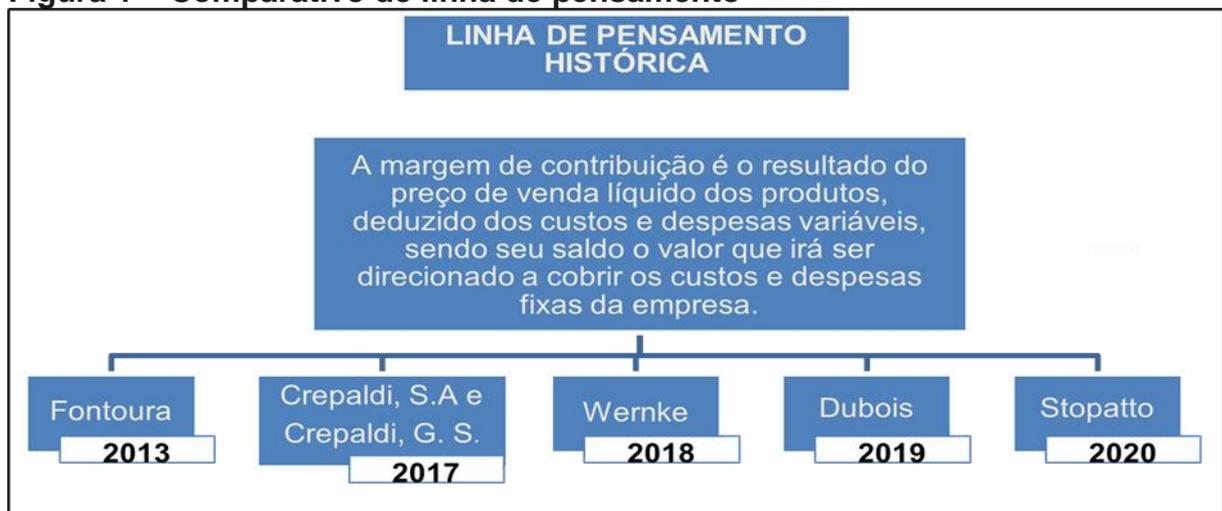
De acordo com Crepaldi e Crepaldi (2017), após deduzir do preço de venda os custos e despesas variáveis do período, tem-se a margem de contribuição. Da margem de contribuição, subtrai-se os custos e as despesas fixas resultando no lucro ou prejuízo do período.

Conforme Ribeiro (2017), a margem de contribuição também pode ser calculada de forma unitária, sendo o cálculo feito através da receita líquida da unidade vendida, subtraindo os custos e despesas variáveis incorridos sobre o item, desse modo, tem-se a margem de contribuição individual. Segundo Izidoro (2019), a margem de contribuição serve para auxiliar os gestores em relação às análises de lucratividade da empresa, auxiliando na tomada de decisão, pois ela demonstra em valores quanto cada produto oferece ao resultado da empresa.

Como vantagens do uso da margem de contribuição, pode-se citar, de acordo com Fumaux (2022), que tal ferramenta auxilia os gestores na identificação de quais produtos necessitam de maior incentivo nas vendas. Ajuda, pois, a identificar os produtos que estão trazendo *déficit* para a empresa, facilita a verificação de produtos que, mesmo sendo deficitários, agregam para a empresa, ou seja, fazem com que este acabe por trazer pessoas a comprarem outros produtos com margem positiva, e entre outras.

Vários autores compactuam acerca da definição de margem de contribuição, conforme Figura 1:

**Figura 1 – Comparativo de linha de pensamento**



Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Na Figura 1, pode-se observar que, ao passar dos anos, os conceitos quanto à margem de contribuição, na visão de diversos autores, não apresentaram mudanças. A partir da margem de contribuição, é possível efetivar os cálculos referentes aos pontos de equilíbrio, completando desta forma os entendimentos quanto ao custeio variável.

## 2.4 Ponto de equilíbrio

O ponto de equilíbrio, segundo Martins (2018), é o momento em que as despesas e custos totais se equiparam com as receitas totais. O autor ainda define que este é o ponto também chamado de ponto de ruptura ou *Break-even Point*.

De acordo com Ribeiro (2020), o ponto de equilíbrio ocorre no período em que as receitas totais empatam com os custos e despesas totais. Esse é o ponto em que a empresa consegue arcar com suas obrigações, porém ela não obtém lucro. No âmbito industrial, o ponto de equilíbrio é o indicador de quanto a empresa necessita produzir e vender para que consiga zerar suas despesas e custos finais.

Conforme Iudícibus (2020), o ponto de equilíbrio é encontrado através do total dos custos e despesas fixos, divididos pela margem de contribuição unitária, como pode ser observado na Figura 2:

**Figura 2 – Fórmula de ponto de equilíbrio**

$\text{Ponto de equilíbrio (em unidade)} = \frac{\text{Custos e despesas fixas}}{\text{Margem de contribuição unitária}}$
---

Fonte: Adaptado de Iudícibus (2020).

A partir do resultado deste cálculo, ainda segundo o autor, pode-se chegar à quantidade necessária de produtos que deverão ser vendidos, após descontados os custos e despesas fixos, para alcançar o ponto de equilíbrio da empresa (IUDÍCIBUS, 2020).

Como aponta Ribeiro (2020), quando a empresa se encontra no ponto de equilíbrio, ela está economicamente estável, ou seja, significa que a quantidade de vendas consegue liquidar os custos e despesas totais, neste caso não alcançando nem o lucro, nem o prejuízo. Se a empresa trabalha com margem de contribuição insuficiente para cobrir os custos e despesas totais, ela acaba entrando em estado de prejuízo financeiro. Se a sua margem de contribuição é suficiente para cobrir os custos e despesas totais, ultrapassando o ponto de equilíbrio, ela consegue alcançar o lucro.

Ainda, conforme Ribeiro (2020), existem vários tipos de ponto de equilíbrio, porém os mais comumente usados e conhecidos são estes: o ponto de equilíbrio contábil, ponto de equilíbrio financeiro e ponto de equilíbrio econômico.

### 2.4.1 Ponto de equilíbrio contábil

O ponto de equilíbrio contábil, de acordo com Martins (2018), é o momento em que o total da margem de contribuição é o suficiente para quitar os custos e despesas fixas da empresa. Viceconti (2018) diz que o ponto de equilíbrio contábil é a margem de contribuição que iguala as receitas totais com o montante dos custos e despesas totais relativos a cada produto.

Conforme Yanase (2018), para se obter o ponto de equilíbrio contábil é necessário que o gestor faça as devidas análises quanto à quantidade que será preciso vender, os preços praticados, para que sua receita possa cobrir os custos e as despesas fixas do período, e para que se tenha uma visão futura do que será ou não viável.

#### 2.4.2 Ponto de equilíbrio financeiro

De acordo com Viceconti (2018), o ponto de equilíbrio financeiro é a quantidade que equilibra as receitas totais com os custos e despesas, porém, nesse contexto, considerando os custos e despesas como gastos financeiros para a empresa.

Conforme Oyadomari (2018), o ponto de equilíbrio financeiro inclui na sua estrutura de custos e despesas, os custos de itens que são considerados desembolsos para a empresa, estes tendo impactos no caixa, e os outros custos não considerados gastos impactando na demonstração do resultado do exercício, que se classifica como a demonstração econômica da empresa. No ponto de equilíbrio financeiro, a empresa terá que descontar dos valores de custos e despesas as depreciações acumuladas no período, pois estas não serão desembolsadas, ou seja, não farão com que o caixa sofra alguma alteração (DUBOIS; KULPA; SOUZA, 2019).

#### 2.4.3 Ponto de equilíbrio econômico

O ponto de equilíbrio econômico é a quantidade de produtos vendidos que equiparam as receitas totais com os custos e despesas totais. Sendo, neste caso, acrescido a estas despesas e custos um valor de remuneração de juros que a empresa agregaria caso seu capital fosse investido no mercado financeiro e não permanecesse em seu próprio negócio (VICECONTI, 2018).

Yanase (2018) esclarece que o ponto de equilíbrio econômico sempre será maior se comparado ao financeiro e contábil, pois nele são acrescentados os

rendimentos de valores investidos pelo empresário, a fim de se obter lucro no final do período. Os rendimentos acrescentados neste modelo seriam juros que iriam ser recebidos caso o empresário optasse em investir o valor usado na empresa dentro do mercado financeiro.

O ponto de equilíbrio econômico, conforme Dubois, Kulpa e Souza (2019), irá fazer com que a empresa precise reforçar sua política de vendas, tornando-a mais agressiva, em decorrência de que a receita terá que ser maior do que os outros pontos, pois, neste modelo de cálculo, será preciso um retorno sobre o patrimônio líquido.

### **3 METODOLOGIA**

Nesta seção, expõe-se o enquadramento da pesquisa, qual o universo, como foi realizada a coleta dos dados pertinentes e quais foram os meios e métodos utilizados para análise e estudo dos dados obtidos. A pesquisa científica, segundo Lakatos e Marconi (2021), é considerada, não somente um relatório ou descrição de fatos empíricos levantados, mas também uma forma de desenvolvimento, na qual são interpretados os dados obtidos.

#### **3.1 Universo da pesquisa**

O universo de pesquisa, conforme Lakatos e Marconi (2021), envolve as pessoas, fenômenos e demais aspectos que serão investigados. Nesta pesquisa, analisou-se uma empresa de pequeno porte, atuante da área de serviços, peças e acessórios para motocicletas. A empresa situa-se na cidade de Taquara, Rio Grande do Sul e está no mercado há mais de 14 anos. Salienta-se que, nesta pesquisa, o nome da empresa foi preservado, passando a ser chamada de empresa Delta Moto Peças.

A empresa possui dois sócios proprietários, um do sexo masculino e um do sexo feminino, sendo a estes direcionado o roteiro de entrevista elaborado. Foram analisados uma amostra de 173 produtos da empresa, que correspondem a 80% da receita bruta anual de peças e acessórios da empresa.

### **3.2 Meios utilizados na pesquisa**

Quanto aos meios, a pesquisa se caracterizou como bibliográfica, documental e de análise quali-quantitativa. Segundo Gil (2022), a pesquisa bibliográfica é elaborada baseada em materiais que já foram publicados, como livros, revistas, jornais, teses, entre outros. Uma das principais vantagens deste modelo é que ele permite ao pesquisador uma cobertura mais ampla sobre os fenômenos ocorridos. E a pesquisa documental é desempenhada através de documentos que estão armazenados em instituições públicas ou privadas, como por exemplo, registros, balancetes, ofícios, regulamentos, entre outros (VERGARA, 2016). E ainda, para a execução da pesquisa foi elaborado e aplicado um roteiro de entrevista com os dois proprietários da empresa.

O método de análise quantitativo, segundo Creswell e Creswell (2021), é aquele que compreende os processos de coleta de dados, análises, interpretação dos fatos e a escrita dos resultados obtidos no estudo. Neste modelo de pesquisa, o investigador tem como objetivo testar teorias diretas, analisando as relações existentes entre as variáveis, sendo estas medidas através de dados numéricos que serão analisados por meio de cálculos.

De acordo com Martins e Theóphilo (2016), a análise qualitativa é aquela que analisa as informações, dá descrições, interpreta e compreende os fatos ocorridos, que, na análise quantitativa, não são mensurados profundamente de forma que seja expressa a parte teórica dos dados. Neste caso, os métodos de coleta de dados se dão através de entrevistas, questionários e outros.

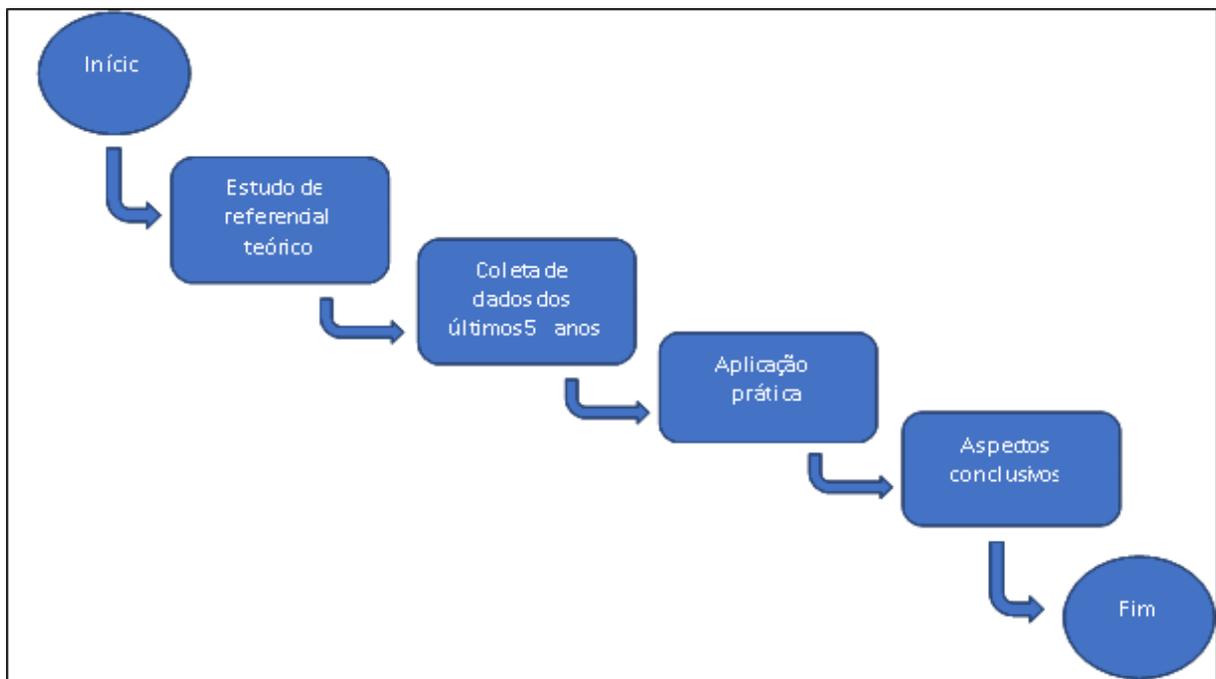
### **3.3 Métodos utilizados na pesquisa**

Quanto aos métodos, a pesquisa foi de natureza exploratória, classificando-se também como um estudo de caso. Segundo Gil (2019), na pesquisa exploratória, espera-se que ao final do estudo o autor consiga estabelecer um conhecimento mais profundo acerca de determinado tema. Ainda, de acordo com Gil (2019), a pesquisa exploratória tem como objetivo principal aprimorar, explicar e adaptar conceitos e ideias, visando formulação de hipóteses que serão testadas em estudos futuros e problemas mais específicos sobre o tema.

Esta pesquisa se trata de um estudo de caso que, como apresenta Vergara (2016), é um estudo limitado a um ou poucos elementos, podendo estes ser indivíduos, empresa, família, instituições públicas, produtos, comunidades e países. Este estudo se caracteriza por apresentar um maior detalhamento e profundidade sobre o tema. Também se utiliza de vários tipos de coletas de dados.

Na Figura 3, pode-se observar as etapas do estudo.

**Figura 3 – Etapas de processo**



Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Como está exposto na Figura 3, ao total foram 4 passos principais elaborados e analisados que auxiliaram na construção e conclusão do trabalho.

### 3.4 Coleta de dados

A coleta dos dados se deu através de um levantamento de documentos solicitados ao escritório que presta serviços de contabilidade à empresa estudada, sendo, pois, os balanços patrimoniais, relatórios de vendas, notas fiscais de compra e demonstração do resultado do exercício dos anos de 2017 a 2021.

Todos os dados coletados foram tabulados em planilhas no Excel® e, após, os devidos cálculos foram efetuados, a fim de obter os resultados para análises. Também

foi utilizado, para a coleta de dados, um roteiro de entrevista composto de dez questões abertas, que auxiliaram em atender aos objetivos do estudo.

## **4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS**

Nesta seção, apresentam-se as perguntas e respostas obtidas através de roteiro de entrevista, feito junto aos sócios, logo após serão demonstradas as análises, em forma de comparativos anuais, obtidas por meio dos dados coletados e cálculos efetuados e, por fim, uma análise acerca dos 10 itens mais rentáveis para a empresa.

### **4.1 Entrevista com os sócios**

Para conhecer a empresa e compreender as percepções e conhecimentos dos proprietários acerca da margem de contribuição e ponto de equilíbrio, foi aplicada uma entrevista. Neste item, são contempladas as 10 perguntas feitas aos sócios e suas respectivas respostas, que foram transcritas de maneira fiel, sem haver, pois, alterações na maneira com que as respostas foram expostas. A fim de identificação, as questões estão grafadas em negrito, e as respostas, seguidas da letra “R”.

#### **1 - Quando a empresa começou suas atividades?**

R: Março de 2008.

#### **2 - No início das atividades existiu algum treinamento, tanto de vendas quanto de serviços? Quais foram?**

R: Quando a empresa iniciou, somente um de nós trabalhávamos [sic] lá, visto que não se podia retirar valores da empresa, para que se criasse um capital de giro para criar estoque de vendas.

#### **3 - Quais estratégias vocês utilizam dentro da empresa, para poder alavancar as vendas e serviços em tempos de menor volume de vendas?**

R: No momento estamos nos utilizando das mídias sociais e de promoções atraentes aos clientes, também são feitas reuniões mensais com os funcionários, a fim de que se possa sempre melhorar os serviços oferecidos.

#### **4 - Quais métodos ou indicadores utilizados na empresa para que se possa averiguar se as vendas foram boas ou não, no mês a mês e ao ano?**

R: Nossa empresa possui um cadastro com valores quinzenais, mensais, trimestrais, semestrais e por fim anuais de venda.

**5 - O lucro da empresa nos últimos 5 anos aumentou ou diminuiu? Quais os fatores que interferiram neste aumento/diminuição?**

R: Devido a pandemia tivemos uma alta nos preços, porém não diminuindo as vendas, acreditamos que o lucro da empresa se manteve nos últimos anos, sendo algo favorável, pois acredita-se não haver baixas significativas, o que foi um dos motivos de quebra de muitas empresas.

**6 - Em relação aos serviços prestados, vocês veem dificuldades em saber qual está sendo a real margem de contribuição obtida? Por quê?**

R: A nossa empresa emprega porcentagens estabelecidas em cada grupo de produtos, porém não temos profundo conhecimento se estes valores fazem com que a empresa trabalhe com uma margem boa, temos a visão de que nos dá lucro, mas não sabemos o valor real final.

**7 - Nos últimos 5 anos, os advenços ocorridos e a inflação afetaram os preços. No ponto de vista de vocês, estes fatos afetaram os resultados da empresa?**

R: Acreditamos que sim, pois houveram [sic] súbitas altas de preços, como por exemplo, de 2021 para 2022, alguns produtos aumentaram mais de 50% no seu custo e venda final.

**8 - Para ambas as partes, qual a importância de saber calcular a margem de contribuição que cada produto traz para a empresa?**

R: Como antes a empresa era menor não víamos muito a necessidade de saber a importância que cada valor agrega à empresa, porém após mudarmos para um lugar maior e aumentar as vendas, observamos que essa ferramenta está fazendo falta para a gestão da empresa.

**9 - Vocês sabem calcular de forma correta a margem de contribuição dos produtos? Se a resposta for não, qual seria seu interesse em saber calcular?**

R: Até o momento como, dito anteriormente só aplicamos, uma porcentagem específica para grupos de produtos, porém não sabemos calcular a margem de contribuição de forma correta e possuímos interesse no assunto para auxiliarmos na gestão de toda a empresa.

**10 - A empresa atualmente está trabalhando no ponto de equilíbrio ou obtendo margem de contribuição? Caso não saibam responder, gostariam de obter esta informação através deste estudo?**

R: Não sabemos responder, mas temos a visão de que ela está obtendo lucro. Porém gostaríamos de através deste estudo saber como está a saúde de nossa empresa de forma correta e assim também aprender a como realizar estes cálculos para no futuro termos valores reais da empresa.

Através das respostas obtidas, anteriormente apresentadas, pode-se observar que a empresa não possui técnicas apropriadas para cálculos de margem de contribuição, assim como possui pouco conhecimento sobre o assunto, realizando seus cálculos de forma errônea, porém apresentando interesse em introduzir estes métodos de cálculo, a fim de obter resultados mais satisfatórios e conseguir avaliar cada produto de forma unitária, averiguando os lucros ao final dos períodos.

## **4.2 Análises anuais da empresa**

Neste item, apresentam-se as análises anuais comparando ano a ano, bem como as variações de faturamentos, preço médio de venda, margem unitária e total, custos fixos e, por fim, o ponto de equilíbrio contábil.

### **4.2.1 Comparação dos anos 2017/2018**

No ano de 2017, a receita correspondente à amostra calculada de 80%, foi de R\$287,7 mil, sendo, em 2018, o valor de R\$320,4 mil, apresentando uma alta de mais de 9%. O preço médio encontrado em 2017 foi de 81,50 e, em 2018, foi de 85,98, apresentando alta de 5%, o que não levou a impactar de forma significativa o processo de vendas da empresa.

O Índice de Margem de Contribuição Total (IMCT), em 2017, fechou em 38% e, em 2018, ficou em 39%, mostrando que os índices aumentaram de forma linear em 1%, percebeu-se também que em 2018 a Margem de Contribuição Total (MCT) teve uma alta de mais de 15%. Em nenhum dos dois anos os produtos apresentaram Margem de Contribuição Unitária (MCU) ou MCT negativos.

Os custos fixos de 2017 foram de R\$69,3 mil, se comparado a 2018, que foram de R\$102,8 mil. Notou-se uma alta significativa de 48%, sendo quase o dobro do ano anterior, o que apresenta que os custos fixos em 2018 estavam comprometendo em torno de 33% do faturamento. Os custos baixos em 2017 podem ter sido um dos motivos para que naquele ano não houvesse valores de MCT e MCU negativos.

Em relação ao Ponto de Equilíbrio Contábil (PEC), foi averiguado que, em 2017, apenas 41 produtos tiveram seus resultados negativos, já, em 2018, o índice foi de 66 produtos negativos, representando um aumento de 65% de um ano para o outro.

No Quadro 1, estão evidenciados todos os valores dos itens citados na análise acima:

**Quadro 1 – Comparativo 2018/17**

ANO	Qntd Vendida	80% Receita Bruta	Preço médio (venda)	MCT (líquida)	Média MCU (líquida)	IMCT	Custo fixo	PEC negativo
2018	9.092	R\$320,9 (Mil)	R\$ 85,98	R\$125,6 (Mil)	R\$ 30,67	39%	R\$102,8 (Mil)	66 prod.
2017	8.503	R\$287,7 (Mil)	R\$ 81,50	R\$109,2 (Mil)	R\$ 27,77	38%	R\$69,3 (Mil)	41 prod.

Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Através dos valores obtidos demonstrados no Quadro 1, percebeu-se que, em 2017, a empresa ainda apresentava uma saúde financeira estável, porém, em 2018, por comprometer uma parte considerável do faturamento, acabou por ter prejuízos. É possível apontar a maior parte do impacto para os custos fixos, pois nota-se que o preço médio e o custo das mercadorias alteraram de forma quase que imperceptível, e, também, neste período não houve adventos externos que pudessem impactar nestes resultados.

#### 4.2.2 Comparação dos anos 2018/2019

Em 2018, o valor correspondente a 80% do faturamento anual da empresa fechou em R\$320,4 mil. Se comparado com 2019, que finalizou o ano com R\$313,9 mil, pode-se perceber que houve uma redução de mais de 2% de um ano para o outro. O preço médio do ano de 2018 foi de R\$85,98, já, em 2019, ao fechar em R\$89,60, apresentou uma alta no preço de 4%, o que pode ter impactado na redução do faturamento anual.

Em 2018, o Índice de Margem de Contribuição Total (IMCT) ficou em 39% e, em 2019, 37%, comparando-os, percebe-se uma queda linear de 2 pontos percentuais em decorrência de redução de faturamento, bem como também de Margem de Contribuição Total (MCT), que mostrou uma diminuição de cerca de 7%. Em ambos

os anos, tanto a Margem de Contribuição Unitária (MCU), quanto a MCT não apresentaram valores negativos.

Com relação aos custos fixos em 2019, a empresa teve R\$86,3 mil e, em 2018, obteve R\$102,8 mil, tendo uma queda de 19%. Estes valores demonstram que mesmo com um custo fixo alto em 2018 a empresa teve um faturamento melhor que 2019, porém estes custos acabaram por comprometer boa parte do lucro da empresa, acometendo cerca de 33% da receita líquida.

Em se tratando do ponto de equilíbrio contábil (PEC), em 2019, dos 173 produtos calculados, 63 ficaram com resultados negativos e, em 2018, o número foi maior, com 66 produtos em valores negativos, sendo uma parte significativa dos produtos, representando 39% do total investigado.

O Quadro 2 demonstra todo o cenário citado acima de forma a esclarecer os valores totais de cada item.

#### Quadro 2 – Comparativo 2019/18

ANO	Qntd Vendida	80% Receita Bruta	Preço médio (venda)	MCT (líquida)	Média MCU (líquida)	IMCT	Custo fixo	PEC negativo
2019	7.402	R\$313,9 (Mil)	R\$ 89,60	R\$117,3 (Mil)	R\$ 30,34	37%	R\$86,3 (Mil)	63 prod.
2018	9.092	R\$320,9 (Mil)	R\$ 85,98	R\$125,6 (Mil)	R\$ 30,67	39%	R\$102,8 (Mil)	66 prod.

Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Neste comparativo, o Quadro 2 demonstra que em 2018, comparado a 2019, os resultados de faturamento foram melhores e que o custo dos produtos se apresentou inferior, tendo em vista o preço médio calculado. Entretanto, o ano de 2018 apresentou maior número de PEC negativo abrangendo significativa parte dos produtos, também é possível observar que os custos fixos foram altos, sendo aconselhável, neste caso, revisar o volume de vendas e a quantidade de custos fixos gerados pela empresa que influenciam nas mercadorias, para que, ao final do período, não houvesse prejuízos.

#### 4.2.3 Comparação dos anos 2019/2020

No ano de 2019, o valor correspondente aos 80% do faturamento foi de R\$313,9 mil, comparado a 2020, que resultou em R\$389,5 mil, representando um

aumento de pouco mais de 24%. O preço médio de venda também apresentou aumento de 9,55%, tendo seu preço médio geral em 2020 de R\$98,16 e, em 2019, de R\$89,60 por unidade vendida.

O ano de 2020 apresentou um Índice de Margem de Contribuição Total (IMCT) de 38%, já, em 2019, o IMCT resultou em 37%, mostrando que houve um aumento linear de 1 ponto percentual em relação ao IMCT anterior, proveniente de um aumento de faturamento e Margem de Contribuição Total (MCT), esta última tendo resultados superiores a 25%, se comparado ao ano de 2019. Em relação à margem de contribuição unitária, em ambos os anos não foram encontrados valores negativos.

Referente aos custos fixos da empresa, em 2019, o total foi de 86,3 mil e, em 2020, de 93,6 mil, sendo assim, houve um acréscimo de 8%. Porém, mesmo com os custos fixos de 2020 sendo maiores do que 2019, pode-se observar que a receita de vendas adquirida em 2020 foi maior, fazendo com que em 2020 o custo fixo comprometesse somente 24% da receita de vendas e em 2019, devido ao volume menor de vendas, o custo fixo comprometido na receita total ficou em 27%.

Em relação ao Ponto de Equilíbrio Contábil (PEC), a maior parte dos produtos correspondentes à amostra utilizada ficaram com resultados positivos, contudo foi possível observar que, em 2019, cerca de 63 produtos tiveram PEC negativo e, em 2020, 51 produtos ficaram com valores negativos, mostrando que a empresa estava alavancando suas vendas e aumentando seu lucro.

No Quadro 3, são apresentados os dados obtidos após os cálculos dos 173 produtos.

### Quadro 3 – Comparativo 2020/19

ANO	Qntd Vendida	80% Receita Bruta	Preço médio (venda)	MCT (líquida)	Média MCU (líquida)	IMCT	Custo fixo	PEC negativo
2020	8.496	R\$389,4 (Mil)	R\$ 98,16	R\$147,7 (Mil)	R\$ 33,53	38%	R\$93,6 (Mil)	51 prod.
2019	7.402	R\$313,9 (Mil)	R\$ 89,60	R\$117,3 (Mil)	R\$ 30,34	37%	R\$86,3 (Mil)	63 prod.

Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Como pode ser observado no Quadro 3, as vendas de 2019 para 2020 aumentaram, bem como a margem de contribuição, e houve diminuição de produtos com PEC negativo. Neste comparativo e de acordo com a Figura 5, a empresa estava alavancando sua saúde financeira, porém é recomendado que aos poucos revise o

preço e volume de vendas, a fim de que o PEC negativo passasse a ficar positivo em todos os produtos.

#### 4.2.4 Comparação dos anos 2020/2021

Em 2020, o valor equivalente a 80% do faturamento da empresa correspondeu a R\$389,5 mil frente a R\$372,8 mil em 2021, representando uma redução de 4,3%. Porém, o preço médio geral de venda apresentou aumento de 15%, ou seja, passou de R\$98,16 por unidade vendida para R\$113,00 em 2021.

Desta forma, o ano de 2021 apresentou um Índice de Margem de Contribuição Total (IMCT) de 36% frente ao IMCT de 38% em 2020. Pode-se concluir que o IMCT teve redução linear de 2 pontos percentuais em relação ao mesmo período anterior, impactado pelo faturamento inferior e Margem de Contribuição Total (MCT) 10% abaixo da apresentada em 2020. Analisando a Margem de Contribuição Unitária (MCU), observa-se que a empresa não tem produtos negativos em ambos os anos, ou seja, todos são geradores de margem de contribuição.

Com relação aos custos fixos, em 2020, estes correspondiam a R\$93,6 mil, e, em 2021, a R\$92,6 mil, representando uma redução de 1,1% no comparativo com o ano anterior, gerando um valor 24% inferior ao ano de 2020.

Com referência ao Ponto de Equilíbrio Contábil (PEC), a maioria dos 173 produtos comercializados em cada ano apresentava resultado positivo, ou seja, volume vendido superior ao PEC, sendo 54 produtos em 2021 e 51 produtos em 2020 que resultaram em valores negativos ou seja, volumes comercializados insuficientes para atingir o PEC.

No Quadro 4, pode-se observar de forma clara os valores obtidos nos dois anos de comparativo.

**Quadro 4 – Comparativo 2021/20**

ANO	Qntd Vendida	80% Receita Bruta	Preço médio (venda)	MCT (líquida)	Média MCU (líquida)	IMCT	Custo fixo	PEC negativo
2021	6.917	R\$372,8 (Mil)	R\$ 113,00	R\$133,6 (Mil)	R\$ 37,82	36%	R\$92,6 (Mil)	54 prod.
2020	8.496	R\$389,4 (Mil)	R\$ 98,16	R\$147,7 (Mil)	R\$ 33,53	38%	R\$93,6 (Mil)	51 prod.

Fonte: Elaborado pela autora, 2022.

Através dos dados apresentados no Quadro 4 e após análises feitas, sugere-se uma avaliação para um possível aumento de comercialização, considerando volume, preço de venda ou redução do preço de compra dos produtos com PEC negativo, de forma a aumentar a competitividade e garantir um PEC positivo.

Frente às análises expostas de ano a ano, pode-se observar que, a partir de 2019, as quantidades vendidas caíram e se obteve aumento no preço médio de venda, sendo este acréscimo um dos fatos geradores da queda de vendas, bem como do crescimento da receita bruta, visto que, se aumentam os valores de vendas, automaticamente, será maior a receita. O que mostra uma evolução financeira, porém não de forma fidedigna para a empresa, evidenciando que os adventos vividos, de acordo com a resposta obtida dos sócios na questão 7 do roteiro de entrevista, podem ter sido um dos impactos que atingiram o desempenho da empresa.

### 4.3 Grupos de produtos em relação à rentabilidade

Após realizados os cálculos, foi possível dividir os produtos em grupos classificando-os através de sua rentabilidade, apresentando, por meio da amostra utilizada, os 10 produtos mais rentáveis para a empresa em relação à margem de contribuição total.

No ano de 2017, os 10 produtos mais rentáveis representaram cerca de 29% da margem de contribuição total, como pode-se observar no Quadro 5:

#### Quadro 5 – Os 10 produtos mais rentáveis de 2017

Produto	Preço de Custo	Qntd Vendida	Preço de venda	Receita Bruta	MCT (líquida)	% MCT	Diferença PEC X Venda
Óleo mobil 10w30	R\$ 16,51	620	R\$ 27,00	R\$ 16.740,00	R\$ 5.748,83	5,27%	74,93
Óleo mobil 20w50	R\$ 9,75	902	R\$ 16,00	R\$ 14.432,00	R\$ 4.989,62	4,57%	-427,21
Capa de chuva nylon Pantaneiro	R\$ 67,50	84	R\$ 110,00	R\$ 9.240,00	R\$ 3.153,28	2,89%	65,76
Bateria pioneiro 7 amp	R\$ 85,00	63	R\$ 139,00	R\$ 8.757,00	R\$ 3.007,06	2,76%	52,24
Patim de freio titan	R\$ 9,85	293	R\$ 20,00	R\$ 5.860,00	R\$ 2.709,66	2,48%	34,73
Capacete EBF thunder	R\$ 66,89	68	R\$ 110,00	R\$ 7.480,00	R\$ 2.594,47	2,38%	53,47
Bateria ERBS 7 amp	R\$ 100,94	39	R\$ 169,00	R\$ 6.591,00	R\$ 2.357,09	2,16%	33,74
Pneu 80/100/18 Rinaldi	R\$ 61,87	75	R\$ 95,00	R\$ 7.125,00	R\$ 2.163,79	1,98%	53,81
Pneu 90/90/18 Rinaldi	R\$ 72,73	78	R\$ 105,00	R\$ 8.190,00	R\$ 2.147,69	1,97%	54,91
Bauleto GLIDER 35 lts	R\$ 41,60	85	R\$ 69,00	R\$ 5.865,00	R\$ 2.064,49	1,89%	56,47

Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Estão apresentados de forma detalhada, no Quadro 5, os 10 itens selecionados da amostra, que mais geraram Margem de Contribuição Total (MCT). É interessante atentar-se ao fato de que, dos produtos analisados, 1 deles apresentou Ponto de Equilíbrio Contábil (PEC) negativo, mostrando para a empresa que precisa ser revisado tanto o volume de vendas, quanto o cálculo da MCT deste produto, mesmo que este esteja entre os produtos mais rentáveis, pois este produto pode prejudicar a gestão da empresa.

Em 2018, os 10 produtos mais rentáveis, encontrados após os cálculos, podem ser observados no Quadro 6.

#### Quadro 6 – Os 10 produtos mais rentáveis de 2018

Produto	Preço de Custo	Qntd Vendida	Preço de venda	Receita Bruta	MCT (líquida)	% MCT	Diferença PEC X Venda
Óleo mobil 20w50	R\$ 11,29	955	R\$ 20,00	R\$ 19.100,00	R\$ 7.606,26	6,34%	-401,57
Óleo mobil 10w30	R\$ 17,38	459	R\$ 30,00	R\$ 13.770,00	R\$ 5.284,01	4,41%	7,91
Capacete ls2	R\$ 444,00	18	R\$ 699,00	R\$ 12.582,00	R\$ 4.123,21	3,44%	17,11
Patim de freio titan	R\$ 10,72	400	R\$ 20,00	R\$ 8.000,00	R\$ 3.415,20	2,85%	-130,04
Capa de chuva nylon Pantaneiro	R\$ 69,43	82	R\$ 115,00	R\$ 9.430,00	R\$ 3.387,09	2,82%	59,54
Bateria pioneiro 7 amp	R\$ 85,55	65	R\$ 139,00	R\$ 9.035,00	R\$ 3.139,05	2,62%	49,77
Capacete drive	R\$ 65,00	81	R\$ 105,00	R\$ 8.505,00	R\$ 2.924,46	2,44%	55,62
Pneu matrix 90/90/18	R\$ 82,43	83	R\$ 120,00	R\$ 9.960,00	R\$ 2.748,79	2,29%	54,65
Capacete EBF thunder	R\$ 68,44	66	R\$ 110,00	R\$ 7.260,00	R\$ 2.473,83	2,06%	46,08
Kit relação titan	R\$ 27,02	93	R\$ 55,00	R\$ 5.115,00	R\$ 2.412,68	2,01%	52,44

Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Conforme apresentado no Quadro 6, em 2018, os 10 produtos mais rentáveis para a empresa representavam cerca de 32% da MCT expondo que quase 1/3 do seu faturamento saem desses itens. Porém, mesmo estes apresentando bons índices de MCT, dois deles apresentam PEC negativo, revelando à empresa que estes precisam ter seus cálculos reavaliados, pois tendem a trazer prejuízos à empresa.

Já em 2019, os 10 produtos mais rentáveis em relação à MCT foram na maioria deles diferentes dos anos anteriores, conforme pode ser observado no Quadro 7.

#### Quadro 7 – Os 10 produtos mais rentáveis de 2019

Produto	Preço de Custo	Qntd Vendida	Preço de venda	Receita Bruta	MCT (líquida)	% MCT	Diferença PEC X Venda
Óleo mobil 20w50	R\$ 13,21	802	R\$ 25,00	R\$ 20.050,00	R\$ 8.625,91	7,32%	-67,61
Capacete axxis	R\$ 257,72	34	R\$ 449,00	R\$ 15.266,00	R\$ 5.873,20	4,99%	31,70
Óleo mobil 10w30	R\$ 17,87	527	R\$ 30,00	R\$ 15.810,00	R\$ 5.739,56	4,87%	-37,32
Capa de chuva nylon Pantaneiro	R\$ 73,35	121	R\$ 120,00	R\$ 14.520,00	R\$ 5.044,57	4,28%	87,15
Capacete EBF thunder	R\$ 68,55	92	R\$ 120,00	R\$ 11.040,00	R\$ 4.277,45	3,63%	68,92
Capacete drive	R\$ 76,00	78	R\$ 125,00	R\$ 9.750,00	R\$ 3.419,33	2,90%	57,25
Bateria ERBS 7 amp	R\$ 110,56	54	R\$ 179,00	R\$ 9.666,00	R\$ 3.296,82	2,80%	43,68
Pneu 90/90/18 Levorin	R\$ 86,55	74	R\$ 130,00	R\$ 9.620,00	R\$ 2.818,20	2,39%	51,34
Bauleto GLIDER 35 lts	R\$ 49,90	88	R\$ 85,00	R\$ 7.480,00	R\$ 2.779,88	2,36%	55,51
Capacete Helt race	R\$ 237,12	20	R\$ 385,00	R\$ 7.700,00	R\$ 2.639,59	2,24%	18,23

Fonte: Elaborado pela autora (2022).

De acordo com o Quadro 7, os valores de MCT foram maiores em comparação com os itens que também ficaram na lista dos 10 mais rentáveis nos anos anteriores, porém, observa-se que os preços obtiveram leve aumento, entretanto não configuraram uma alta significativa que impactaria de forma bruta no lucro. Nota-se que as quantidades vendidas de alguns itens em relação ao ano anterior apresentaram quedas. Também, atenta-se ao fato de que um produto que antes não apresentava PEC negativo, nesse ano passou a mostrar valores negativos, indicando que fosse reavaliado os custos, volumes de venda e preço de venda.

No ano analisado, as mercadorias com maior rentabilidade representaram cerca de 38% da MCT total, demonstrando que estes são itens com maior expressividade em relação ao faturamento da empresa.

Em 2020, os 10 produtos mais rentáveis encontram-se apresentados no Quadro 8, conforme resultados dos cálculos por aplicação do custeio variável.

#### **Quadro 8 – Os 10 produtos mais rentáveis 2020**

Produto	Preço de Custo	Qntd Vendida	Preço de venda	Receita Bruta	MCT (líquida)	% MCT	Diferença PEC X Venda
Óleo mobil 20w50	R\$ 14,01	1107	R\$ 25,00	R\$ 27.675,00	R\$ 11.090,30	7,51%	-110,64
Óleo mobil 10w30	R\$ 17,59	789	R\$ 30,00	R\$ 23.670,00	R\$ 8.868,36	6,00%	15,47
Capacete EBF thunder	R\$ 82,20	117	R\$ 135,00	R\$ 15.795,00	R\$ 5.561,60	3,76%	89,88
Capacete ls2	R\$ 469,00	20	R\$ 699,00	R\$ 13.980,00	R\$ 4.054,78	2,74%	18,91
Capa de chuva nylon Pantaneiro	R\$ 88,96	75	R\$ 145,00	R\$ 10.875,00	R\$ 3.779,13	2,56%	58,60
Bauleto GLIDER 35 lts	R\$ 79,00	85	R\$ 125,00	R\$ 10.625,00	R\$ 3.495,63	2,37%	62,22
Bateria ERBS 7 amp	R\$ 86,56	66	R\$ 145,00	R\$ 9.570,00	R\$ 3.484,14	2,36%	52,22
Capacete axis	R\$ 334,00	15	R\$ 549,00	R\$ 8.235,00	R\$ 2.903,84	1,97%	14,15
Capacete liberty	R\$ 53,84	91	R\$ 89,00	R\$ 8.099,00	R\$ 2.883,70	1,95%	59,36
Mochila 45 litros tele	R\$ 104,56	49	R\$ 169,00	R\$ 8.281,00	R\$ 2.834,67	1,92%	39,67

Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Como se pode observar no Quadro 8, em relação aos preços, um deles teve aumento de custo, porém se percebe que o aumento não foi repassado no preço de venda ao consumidor o que pode ter sido um dos motivos que proporcionou a este produto específico apresentar, em anos consecutivos, o valor do PEC negativo. Algumas outras mercadorias, se comparado ao ano anterior, apresentaram novamente aumentos, porém sendo estes repassados ao preço de venda final, tendo como verificação os valores positivos de PEC mostrando que está sendo vendido acima do desejado, gerando, assim, lucro à empresa.

No ano em questão, os produtos encontrados como mais rentáveis resultaram em mais de 33% do total da MCT, apresentando um valor significativo, porém menor que em 2019.

Com relação a 2021, ano em ocorreram altas relevantes nos preços, conforme exposto pelos proprietários, os 10 produtos com maior rentabilidade estão dispostos no Quadro 9.

#### Quadro 9 – Os 10 produtos mais rentáveis 2021

Produto	Preço de Custo	Qntd Vendida	Preço de venda	Receita Bruta	MCT (líquida)	% MCT	Diferença PEC X Venda
Óleo mobil 10w30	R\$ 23,69	689	R\$ 39,00	R\$ 26.871,00	R\$ 9.361,65	7,00%	10,07
Óleo mobil 20w50	R\$ 18,13	888	R\$ 30,00	R\$ 26.640,00	R\$ 9.358,19	7,00%	-240,17
Pneu 90/90/18 Levorin	R\$ 108,86	183	R\$ 159,00	R\$ 29.097,00	R\$ 7.887,54	5,90%	126,15
Pneu 80/100/18 Levorin	R\$ 105,76	146	R\$ 149,00	R\$ 21.754,00	R\$ 5.350,07	4,00%	92,66
Bauleto GLIDER 35 lts	R\$ 83,00	92	R\$ 135,00	R\$ 12.420,00	R\$ 4.233,79	3,17%	65,23
Capa de chuva nylon Pantaneiro	R\$ 102,71	66	R\$ 169,00	R\$ 11.154,00	R\$ 3.881,35	2,90%	50,97
Bateria pioneiro 7 amp	R\$ 109,22	59	R\$ 179,00	R\$ 10.561,00	R\$ 3.649,17	2,73%	46,23
Patim de freio titan	R\$ 13,94	215	R\$ 30,00	R\$ 6.450,00	R\$ 3.167,17	2,37%	19,59
Capacete Pro Tork four	R\$ 67,90	79	R\$ 110,00	R\$ 8.690,00	R\$ 2.940,93	2,20%	50,59
Capacete EBF spark	R\$ 143,70	30	R\$ 239,00	R\$ 7.170,00	R\$ 2.541,37	1,90%	25,26

Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Nota-se que, ao analisar a resposta dada pelos sócios em relação à questão nº 7 do roteiro de entrevista e observar o Quadro 9, no qual estão apresentados os valores de produtos, que houve aumentos expressivos, pois, ao comparar com produtos que estavam nos quadros anteriores, as altas resultaram em cerca de 63%. Percebe-se isso, por exemplo, no item dois do Quadro 9 em relação ao preço de custo, e ainda, este item teve em torno de 30% de aumento em relação ao preço de venda. Também se percebe aumentos em relação aos outros produtos em ambos os preços.

Em 2021, os produtos apresentados resultaram em cerca de 40% da MCT, integrando este grupo uma parte importante das mercadorias comercializadas pela empresa, pois são apenas 10 produtos se comparados aos 173 escolhidos na amostra do presente estudo.

No que se refere ao PEC do segundo item do Quadro 9, que se mostrou negativo, percebe-se que em todos os últimos cinco anos ele se apresentou desta forma, tendo uma queda em 2020, porém, devido ao aumento dos preços pode ter obtido altas novamente.

Após analisados os produtos dos últimos anos, recomenda-se à empresa uma revisão dos cálculos e volume de venda e compra de produtos que apresentaram valores de PEC negativos, com maior atenção àqueles que em todos os períodos resultaram negativamente, pois essas mercadorias podem estar oferecendo riscos à saúde financeira da empresa.

## **5 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Pôde-se concluir através dos documentos utilizados, dos cálculos efetuados por meio da inserção do custeio variável e das análises efetuadas, que a empresa, de uma forma geral, tem um crescente anual no faturamento. Considerando que o faturamento de 2017 foi R\$287,7 mil e o de 2021 foi R\$372,8 mil, foi possível perceber este acréscimo, que está representando cerca de 30% de aumento, e, em relação aos valores de preço médio, também fica possível observar este fator.

Porém, ainda assim é preciso descontar os valores de inflação acumulados ao longo destes últimos 5 anos, pois apresentar somente a diferença de faturamento não confere informações suficientes para observar se houve ou não crescimento. Segundo relatórios de inflação retirados do Banco Central do Brasil, os acumulados dos últimos 5 anos foram de 2,95%, em 2017; 3,75% em 2018; 4,31% em 2019; aumentando para 4,52% em 2020; e em 2021, ano de pandemia, tendo seu maior aumento chegando a 10.06% (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022).

Tendo os valores de inflação acumulados dos anos de 2017 a 2021, observa-se que, se comparado os 80% do faturamento de 2017 e 2021 descontados da inflação, teve-se um crescimento da empresa de 4% nos últimos 5 anos, observando que, mesmo não sendo de maneira expressiva, a empresa obteve crescimento, mesmo em meio a todos os últimos adventos ocorridos.

No que diz respeito às margens de contribuição, de forma geral, ambas apresentaram crescimento, o que pode representar que os repasses de aumento dos custos foram adicionados ao preço de venda, permitindo melhores margens. Na análise de Margem de Contribuição Unitária (MCU), percebeu-se que não há produtos negativos, demonstrando que as análises feitas pelos proprietários podem ser vistas inicialmente como preço de venda líquida menos os custos de compra.

No ponto de equilíbrio, percebeu-se que em todos os anos ocorreram incidências de produtos com resultados negativos, também se observou que alguns

produtos em todos os anos apresentaram resultados negativos, mostrando para os sócios que este produto pode estar trazendo prejuízos financeiros para a empresa. Desta forma, recomenda-se aos proprietários análises de aumentos de margens de contribuição total e, principalmente, análises de volumes de produtos comercializados com ponto de equilíbrio deficitários.

A partir da seção do roteiro de entrevista, foi possível perceber que os proprietários apresentaram pouco ou nenhum conhecimento dos métodos de custeio, principalmente do custeio variável, que seria o mais indicado para melhorar a gestão da empresa. Também foi possível observar que em relação às ferramentas de gestão, como cálculos de margens de contribuição e ponto de equilíbrio, ambos não utilizavam e nem sabiam como efetuar os cálculos.

Considerando que os sócios, além de não terem conhecimento das ferramentas de gestão para uma saúde financeira correta da empresa, também não possuem um sistema de gestão de estoques eficiente, sendo assim, recomenda-se que, mesmo com a inserção do método de custeio variável e demais utilizações dos cálculos de margem de contribuição e ponto de equilíbrio, a empresa venha a inserir um sistema de gestão de estoques eficaz, que supra as necessidades e demandas do negócio, para que, assim, seja possível ter uma visão mais correta de todos os cálculos e comparar se o ponto de equilíbrio está de forma real apresentando alguns resultados negativos.

Ao analisar as respostas obtidas dos proprietários, pôde-se constatar que alguns fatos relatados por eles podem ter sido fatores que impactaram no volume de vendas e nos custos, como o fator da alta de preços em decorrência dos adventos ocorridos nos últimos anos. Porém, mesmo com todos os adventos e com algumas oscilações anuais, tendo como exemplo a pandemia, a empresa continuou em crescimento, talvez de forma mais lenta, mas apresentando lucros, mostrando que a percepção sobre a empresa estar trazendo benefícios financeiros estava correta.

Em síntese, os métodos de custeio e as ferramentas de gestão são mecanismos essenciais para que as empresas de pequeno a grande porte consigam obter lucros e para que tenham uma saúde financeira estável buscando o crescimento do negócio. Desse modo, este estudo procurou não só buscar diagnósticos para a empresa, mas apresentá-los de forma a inseri-los no contexto de sua gestão, buscando também que as empresas pequenas conheçam e introduzam estes métodos dentro de seu negócio, pois, em maioria, são as que menos utilizam destas

ferramentas, bem como não possuem conhecimentos aprofundados ou profissionais qualificados para exercer tal função. Destaca-se que, ao final deste trabalho, os objetivos propostos foram atingidos.

Relacionado às limitações do estudo, percebeu-se que há escassez de algumas informações acerca das demonstrações contábeis, fazendo com que os cálculos e seus resultados não sejam exatamente precisos, também se ressalta, como limitação, que este estudo utilizou a inflação na maneira de comparativos nominais, não inflacionando nem deflacionando os valores.

Para estudos futuros, indica-se que esta temática seja inserida em mais empresas de pequeno porte, pois são as que menos utilizam e possuem conhecimento destas ferramentas de gestão, também se sugere a aplicação de outros tipos de ferramentas nestas empresas, como por exemplo, o controle de estoques.

## REFERÊNCIAS

ALVES, Aline *et al.* **Análise de Custo**. Porto Alegre: Sagah, 2018.

ATKINSON, Anthony A. *et al.* **Contabilidade Gerencial** - Informação para Tomada de Decisão e Execução da Estratégia. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Decomposição da Inflação de 2017**. 2018

Disponível em:

[https://www.bcb.gov.br/conteudo/relatorioinflacao/EstudosEspeciais/Decomposicao\\_inflacao\\_2017\\_estudos\\_especiais.pdf](https://www.bcb.gov.br/conteudo/relatorioinflacao/EstudosEspeciais/Decomposicao_inflacao_2017_estudos_especiais.pdf). Acesso em: 17 nov. 2022.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Decomposição da Inflação de 2018**. 2019

Disponível em:

[https://www.bcb.gov.br/conteudo/relatorioinflacao/EstudosEspeciais/Decomposicao\\_da\\_inflacao\\_de\\_2018.pdf](https://www.bcb.gov.br/conteudo/relatorioinflacao/EstudosEspeciais/Decomposicao_da_inflacao_de_2018.pdf). Acesso em: 17 nov. 2022.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Decomposição da Inflação de 2019**. 2020

Disponível em:

[https://www.bcb.gov.br/conteudo/relatorioinflacao/EstudosEspeciais/EE075\\_Decomposicao\\_da\\_inflacao\\_de\\_2019.pdf](https://www.bcb.gov.br/conteudo/relatorioinflacao/EstudosEspeciais/EE075_Decomposicao_da_inflacao_de_2019.pdf). Acesso em: 17 nov. 2022.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Decomposição da Inflação de 2020**. 2021.

Disponível em:

<https://www.bcb.gov.br/content/ri/relatorioinflacao/202103/ri202103b7p.pdf>. Acesso em: 17 nov. 2022.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Decomposição da Inflação de 2021**. 2022.

Disponível em:

<https://www.bcb.gov.br/content/ri/relatorioinflacao/202203/ri202203b9p.pdf>. Acesso em: 17 nov. 2022.

BRUNI, Adriano L.; FAMÁ Rubens. **Gestão de Custos e Formação de Preços**: com aplicações na calculadora HP 12C e Excel. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2016.

CREPALDI, Silvio A.; CREPALDI, Guilherme S. **Contabilidade de Custos**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

CRESWELL, J. W.; CRESWELL, J. D. **Projeto de Pesquisa**: Métodos Qualitativo, Quantitativo e Misto. 5. ed. Porto Alegre: Penso, 2021.

DUBOIS, Alexy; KULPA Luciana; SOUZA, Luiz Eurico de. **Gestão de Custos e Formação de Preços** - Conceitos, Modelos e Ferramentas. São Paulo: Atlas, 2019.

FRANCISCO FILHO, Valter P. **Gestão de Custos**. Curitiba: Contentus, 2020.

FUMAUX, Anderson. **Guia Prático da Contabilidade Gerencial**. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 2022.

GIL, Antônio C. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2022.

GIL, Antônio C. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2019.

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

IUDÍCIBUS, Sérgio D. **Contabilidade Gerencial** - Da Teoria à Prática. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2020.

IZIDORO, Cleyton. **Contabilidade de custos**. 2. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2019.

LAKATOS, Eva M.; MARCONI, Marina de A. **Fundamentos de Metodologia Científica**. São Paulo: Editora Atlas, 2021.

LEONE, George Sebastião G. **Custos**: planejamento, implantação e controle. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

LEONE, George Sebastião G.; LEONE, Rodrigo Jose G. **Curso de contabilidade de custos**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

LORENTZ, Francisco. **Contabilidade e análise de custos**: Uma abordagem Prática e Objetiva. 3. ed. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 2021.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

MARTINS, Eliseu; ROCHA, Welington. **Métodos de Custeio Comparados: Custos e Margens Analisados sob Diferentes Perspectivas**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

MARTINS, Gilberto de A.; THEÓPHILO, Carlos R. **Metodologia da Investigação Científica para Ciências Sociais Aplicadas**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2016.

OYADOMARI, José Carlos T. **Contabilidade Gerencial - Ferramentas para Melhoria de Desempenho Empresarial**. São Paulo: Atlas, 2018.

PALUSKI, Eron. **Custos de mão de obra**. Curitiba: Contentus, 2020.

RIBEIRO, Osni M. **Contabilidade de Custos**. São Paulo: Saraiva, 2017.

RIBEIRO, Osni M. **Noções de custo - Série fundamentos de contabilidade**. São Paulo: Saraiva, 2020. 5 v.

RIZÉRIO, Lara. **Depois da tempestade, a recuperação?** O que grandes instituições esperam para a economia brasileira em 2021. 2021. Disponível em: <https://www.infomoney.com.br/economia/depois-da-tempestade-a-recuperacao-o-que-grandes-instituicoes-esperam-para-a-economia-brasileira-em-2021/>. Acesso em: 14 mar. 2022.

SANTOS, Joel J. **Manual de Contabilidade e Análise de Custos**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

STOPATTO, Mauro. **Contabilidade de Custos Simplificada e Interativa - Uma Abordagem Gerencial**. São Paulo: Atlas, 2020.

VERGARA, Sylvia C. **Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração**. 16. ed. São Paulo: Atlas, 2016.

VICECONTI, Paulo; NEVES, Silvério D. **Contabilidade de custos: um enfoque direto e objetivo**. São Paulo: Saraiva, 2018.

WERNKE, Rodney. **Análise de custos e preço de venda 2ED**. São Paulo: Saraiva, 2018.

YANASE, João. **Custos e formação de preços**. São Paulo: Trevisan, 2018.