

UNIVERSIDADE FEDERAL DA GRANDE DOURADOS

KEYLLA BARBOZA DOS SANTOS

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

Uma Indústria Familiar Produtora de Canudos Recheado

Dourados - MS

2023

KEYLLA BARBOZA DOS SANTOS

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

Uma Indústria Familiar Produtora de Canudos Recheado

Trabalho apresentado a Universidade Federal da Grande Dourados como parte das exigências para obtenção do título de Bacharel em Engenharia de Produção.

Orientador: Prof. Dr. Walter Roberto Hernández Vergara

Co Orientado: Prof. Dr. Fabio Alves Barbosa

Dourados

2023

KEYLLA BARBOZA DOS SANTOS

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

Uma Indústria Familiar Produtora de Canudos Recheado

Trabalho apresentado a Universidade Federal da Grande Dourados como parte das exigências para obtenção do título de Bacharel em Engenharia de Produção

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Walter Roberto Hernández Vergara

FAEN – UFGD

Prof. Dr. Fabio Alves Barbosa

FAEN – UFGD

Prof. Ms. Carlos Camparotti

FAEN – UFGD

Dourados, 04 de maio de 2023.

RESUMO

Indústrias de caráter familiar, com baixa escala de produção tendem a ter uma percepção sobre os lucros da empresa de forma empírica, o que dificulta na tomada de decisão estratégica e a previsibilidade da situação da empresa à longo prazo. Com isso, o presente trabalho visa definir a margem de contribuição através da contabilidade de custo e indicadores financeiros aplicados na empresa, analisando cenários e lucros desejados com o produto fornecido. Nesse sentido, será realizado uma pesquisa de caráter exploratório, com procedimentos técnicos voltados à um estudo de caso em uma indústria familiar produtora de canudos recheados, afim de mostrar a situação financeira da empresa, demonstrando se a indústria consegue arcar com os custos de produção, impostos sobre o recurso e ainda sim obter lucros.

Palavras-chave: Contabilidade de Custo, Margem de Contribuição, Indústria Familiar.

ABSTRACT

Family industries, with low production scale tend to have an empirical perception of the company's profits, which makes it difficult to make strategic decisions and predict the company's situation in the long term. With this, the present work aims to define the contribution margin through cost accounting and financial indicators applied in the company, analyzing scenarios and desired profits with the supplied product. In this sense, an exploratory research will be carried out, with technical procedures aimed at a case study in a family industry that produces stuffed straws, in order to show the company's financial situation, demonstrating whether the industry can afford the production costs, resource taxes and still make a profit.

Keywords: Cost Accounting, Contribution Margin, Family Industry.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

IMAGEM 1 – Canudo recheado da empresa XXX Ltda

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – Custos da matéria-prima dos produtos.....	22
TABELA 2 – Custos com depreciação.....	23
TABELA 3 – Custos fixos.....	24
TABELA 4 – Custos variáveis.....	25
TABELA 5 – Despesas variáveis.....	26
TABELA 6 – Custos de fabricação dos produtos.....	26
TABELA 7 – Vendas em atacado.....	27
TABELA 8 – Vendas em varejo.....	28
TABELA 9 – Custo de Produção.....	30
TABELA 10 – Custo de mão-de-obra na produção.....	30
TABELA 11 – Demonstração do Resultado do Exercício 2022.....	30
TABELA 12 – Balanço Patrimonial do Ativo.....	32
TABELA 13 – Balanço Patrimonial do Passivo, Lucros/Prejuízos.....	33

LISTA DE ABREVIATURAS

ABC – *Activity-Based Costing*

PEC – Ponto de Equilíbrio Contábil

PEF – Ponto de Equilíbrio Financeiro

PEE – Ponto de Equilíbrio Econômico

DF – Despesa Fixa

DV – Despesa Variável

MG – Margem de Lucro Desejada

Qtde – Quantidade

MEI – Microempreendedor Individual

CNPJ – Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas

MC – Margem de Contribuição

DRE – Demonstração de Resultados do Exercício

CMV – Custo de Mercadorias Vendidas

MOD – Mão-de-Obra Direta

AC – Ativo Circulante

PC – Passivo Circulante

ARLP – Ativo Realizável a Longo Prazo

PNC – Passivo Não-Circulante

BP – Balanço Patrimonial

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	8
1.1	PROBLEMA.....	8
1.2	OBJETIVOS.....	8
1.2.1	Objetivo Geral.....	8
1.2.2	Objetivos Específicos.....	9
1.3	JUSTIFICATIVA.....	9
2	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	10
2.1	HISTÓRIA DA CONTABILIDADE DE CUSTOS.....	10
2.2	CONCEITOS FUNDAMENTAIS SOBRE CUSTOS.....	11
2.2.1	Gastos.....	11
2.2.2	Custos.....	12
2.2.3	Despesas.....	12
2.2.4	Investimento.....	12
2.2.5	Depreciação.....	12
2.2.6	Perdas.....	13
2.3	CLASSIFICAÇÃO DOS CUSTOS.....	13
2.3.1	Classificação pela facilidade de alocação.....	13
2.3.1.1	Diretos.....	13
2.3.1.2	Indiretos.....	14
2.3.2	Classificação pela sua variabilidade.....	14
2.3.2.1	Fixos.....	14
2.3.2.2	Variáveis.....	15
2.4	SISTEMA DE CUSTO.....	15
2.4.1	Princípio de custeio.....	15
2.4.1.1	Custeio por absorção.....	16
2.4.1.2	Custeio Variável.....	16
2.4.1.3	Custeio baseado em atividades (ABC).....	16
2.5	ANÁLISE CUSTO, VOLUME e LUCRO.....	17
2.5.1	Margem de Contribuição.....	17
2.5.2	Ponto de Equilíbrio.....	17
2.5.3	Formação do Preço de Venda.....	18
2.5.3.1	Obtenção Mark-up Divisor.....	19

2.5.3.2	Obtenção Mark-up Multiplicador	19
2.5.4	Empresas familiares	19
3	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	20
3.1	CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA	20
3.2	DELINEAMENTO DA PESQUISA	20
3.2.1	Quanto a abordagem	21
3.2.2	Quanto o nível de profundidade do estudo	21
3.2.3	Quanto ao procedimento para coleta de dados	21
4	ANÁLISE E RESULTADOS	21
4.1	RELAÇÃO DOS PRODUTOS E DEMANDA MENSAL	21
4.2	CUSTOS DA MATÉRIA-PRIMA DOS PRODUTOS	22
4.3	CUSTOS COM DEPRECIÇÃO	23
4.4	CUSTOS/DESPESAS FIXAS	24
4.5	CUSTOS VARIÁVEIS	24
4.6	ANÁLISE GERAL DOS GASTOS	26
4.7	CUSTO DE FABRICAÇÃO DOS PRODUTOS	26
4.8	MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	26
4.9	FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA E CENÁRIOS	28
4.9.1	Preço de venda sugerido cenário 1	28
4.9.2	Preço de venda sugerido cenário 2	28
4.9.3	Preço de venda sugerido cenário 3	28
4.9.4	Preço de venda Mínimo	28
4.9.5	Análise comparativa dos valores praticados	29
4.10	DETERMINAÇÃO DO PONTO DE EQUILÍBRIO	29
4.11	DETERMINAÇÃO DA DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS DO EXERCÍCIO	29
4.12	DETERMINAÇÃO DO BALANÇO PATRIMONIAL	32
4.13	SIMULAÇÃO PARA O INCREMENTO DO RESULTADO OPERACIONAL	34
4.13.1	Indicadores financeiros	34
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	36
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	38

1. INTRODUÇÃO

Com o aumento da competitividade no mercado, empresas de pequeno e médio porte, especificamente as indústrias familiares precisam sair de uma percepção de lucro imaginário e entender com base quantificável qual a margem de lucro de seu negócio, para assim propor preços com um valor factível, conforme o objetivo da empresa.

Nesse sentido, essas empresas precisam não apenas ter o conhecimento de como produzir e quanto receber por isso, mas também obter lucros que possam ser mantidos no longo prazo, tornando-se assim importante a identificação das operações no processo produtivo para enxergar oportunidades nas atividades realizadas pelo grupo, conhecido como empreendedorismo, auxiliando na tomada de decisão e preparando essas empresas para os obstáculos que possam vir a surgir no futuro. (BARON; SHANE, 2007).

Desta forma, para assegurar a continuidade do negócio os empreendedores precisam ter uma série de cuidados que visa garantir a inserção e estabilidade do mesmo no mercado competitivo. Segundo SEBRAE (2021), no mercado atual existem grandes dificuldades para acessar o capital com foco em abertura do negócio, requisitos legais e fiscais exagerados, além da carga tributária, com isso o empreendedor precisa de uma visão ampla e estratégica de negócio, para gerenciá-lo e alcançar o sucesso.

Por fim, para que a empresa tenha sucesso é imprescindível conhecimentos correlatos a custo, pois através dele o empreendedor consegue ter controle dos seus custos produtivos o que resulta na formação de preços e tomada de decisão estratégica nas vendas, sempre focando na redução de custos operacionais, visão de mercado e aumento na margem de lucro.

1.1 PROBLEMA

O estudo trata-se de uma indústria familiar, a qual não tem conhecimento sobre a margem de contribuição do seu negócio, definindo seu preço de venda com base em um valor estimado. Deste modo, encontra-se a necessidade de fazer um levantamento real do custo do produto dessa empresa, para assim assegurar que a mesma está tendo lucros, mantendo-se competitiva no mercado, além de garantir uma boa qualidade de seus produtos e a satisfação dos clientes.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo Geral

O presente estudo visa levantar informações relacionadas à uma indústria familiar, localizada no interior do estado de São Paulo, e assim definir de forma quantitativa qual a margem de

contribuição da empresa. Com isso, será possível identificar a situação da empresa (lucro ou prejuízo), além de identificar oportunidades de melhorar o negócio, visando o aumento no lucro, e apresentar propostas de cenários econômicos para a empresa com base no percentual de lucro desejado pelos responsáveis do negócio.

1.2.2 Objetivos Específicos

O objetivo específico do estudo, está relacionado a caracterização do estado atual da indústria familiar em termos de custos para tomada de decisão estratégica no negócio, sendo assim, tem-se a necessidade de:

- Levantamento e pesquisa bibliográfica da teoria de análise de investimento;
- Levantamento e pesquisa bibliográfica de indicadores econômico-financeiros na avaliação de investimentos;
- Executar os modelos desenvolvidos com aplicação de indicadores de desempenho coletados de uma empresa real;
- Interpretar resultados da análise e propor melhorias ao sistema de gerenciamento dos indicadores de desempenho.
- Coletar e auferir os custos e despesas operacionais;
- Determinar o custo do produto, propor o preço de venda para diferentes cenários econômicos e obter a margem de contribuição que conduz ao lucro desejado pela empresa.

1.3 JUSTIFICATIVA

No cenário brasileiro, o setor alimentício é considerado de grande relevância na economia do país, pois em fevereiro de 2022 foi divulgado pela Agência Brasil que ele representa cerca de 10,6% do Produto Interno Bruto brasileiro, estimado para o ano de 2021. Além de ser um setor que estimula a agricultura e pecuária no país, integrando-se com outras áreas de produção.

Com isso, têm-se que o setor alimentício no Brasil é formado por milhares de pequenos empresários, sendo que 88% correspondem à micro e pequenas empresas, onde também é responsável por empregar cerca de 61% de pessoas desse setor. (SEBRAE, 2012).

Nesse sentido, pode-se notar o impacto do setor alimentício para a economia do país, assim sendo, para garantir a vida dessas empresas no mercado são necessárias informações que ajudam na tomada de decisão dos empreendedores, e quando é citado sobre micro e pequenas empresas esse caminho acaba sendo “nebuloso”, mostrando-se necessário suporte para ter de

forma clara o cenário atual de seu empreendimento e a partir disto definir estratégias de negócio.

Dessa forma, o objeto de estudo tem dificuldade de definir valores com base quantitativa nos preços dos produtos, sendo assim, a indústria familiar receberá suporte acadêmico para conseguir tomar decisões de forma estratégica, considerando as alterações nos preços da matéria-prima e oscilação no mercado, para assim definir de forma clara a margem de contribuição do negócio, fornecendo a referida autora a oportunidade aplicar seus conhecimentos teóricos adquiridos em sala na prática.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 HISTÓRIA DA CONTABILIDADE DE CUSTOS

Antes da Revolução Industrial não existia a Contabilidade de Custos e as operações eram basicamente o comércio de mercadorias, mas no período da Revolução Industrial a Contabilidade de Custo iniciou com o surgimento da necessidade de obter conhecimento sobre o custo da matéria prima. (BRUNI, 2011).

Após o surgimento da contabilidade de custos, a mesma passou a ser utilizada de forma parcial, onde estagnou-se por longo tempo, sem valorização como instrumento de gestão, mas com o crescimento das empresas e a evolução nas estratégias de negócio foi identificado a importância em controlar e racionalizar de forma concreta os custos, o que levou à contabilidade de custos ser considerada um instrumento de gestão. (BRUNI, 2011).

O surgimento da contabilidade de custos teve origem da contabilidade financeira e da contabilidade geral, que são meios para resolver problemas relacionados a mensurar de forma monetária os estoques e o resultado de uma organização, mas no início ela não era utilizada como uma ferramenta de administração. (SCHIER, 2006).

A Contabilidade de Custo é vista como um sistema sequenciado que utiliza a contabilidade geral para obter informações dos custos de operações e vendas, para assim definir os custos (unidade de produto e/ou produtos e serviços) de produção, logística e outros custos relacionados com o negócio, isso para obter de forma quantitativa a racional da operação, definir a eficiência e a lucratividade da empresa. (BRUNI, 2011).

Nesse sentido, conforme cita Leone (2011), a contabilidade de custos é como a central de um sistema que recebe e armazena dados de modo organizado, sendo capaz de analisar, tratar e fornece essas informações para qualquer nível gerencial.

Agora, como comenta Berti (2017), tratando de acumulação de custo, pode-se considerar dois estágios fundamentais, aos quais têm-se:

- Primeiro: acumulação de custo de acordo com alguma classificação, como materiais, mão de obra, combustível, propaganda, expedição etc.;
- Segundo: acumulação de custos ao qual visa apropriar ou colocar estes custos aos objetos de custo.

Deste modo, acumular custo implica em compilar dados de custo de forma ordenada através de um sistema contábil e assim a apropriação de custo torna-se um termo geral que está relacionado a apropriação e alocação direta dos custos acumulados a um objeto de custo.

Schier (2006), cita que a contabilidade de custo tem que ser composta e direcionada conjuntamente com a contabilidade mercantil – a contabilidade mercantil é direcionada por princípios contábeis, onde requer do profissional o conhecimento desses princípios e a aplicação da mesma no desenvolvimento de suas atividades.

Segundo Berti (2017), esses princípios podem ser classificados do seguinte modo:

- Princípio da realização da receita: permite o reconhecimento contábil do resultado, apenas quando têm-se a realização da receita; esta ocorre quando há transferência do bem ou do serviço para terceiros;
- Princípio da competência ou da confrontação entre despesas e receitas: após o reconhecimento da receita, deduz-se por meio dela todos os valores representativos dos esforços, visando obter a consecução;
- Princípio do custo histórico como base de valor: indica o registro dos ativos na contabilidade por seu valor original de entrada;
- Princípio de consistência ou uniformidade: manter sempre a mesma alternativa adotada para o registro contábil de um mesmo evento.

Por fim, a Contabilidade de Custos tem como objetivo fornecer informações sobre a utilização de bens e serviços na produção de outros bens ou serviços, em um ambiente onde são gerados, direcionados para o fornecimento de subsídios para análise e avaliação do desempenho da produtividade. A contabilidade de custos também tem por objetivo servir de instrumento para a tomada de decisões por parte dos empreendedores de um negócio.

2.2 CONCEITOS FUNDAMENTAIS SOBRE CUSTOS

2.2.1 Gastos

Gasto, é considerado um conceito amplo e que pode ser aplicado a qualquer bem ou serviço adquirido, conforme cita Martins (2018) é a aquisição de produto ou serviço que resulta em uma subtração financeira para a empresa, subtração essa que trata-se da entrega ou negócio de ativos geralmente relacionado a dinheiro – gastos com compra de matéria-prima, com mão de obra, tanto na produção, quanto na distribuição, gastos com honorários da diretoria, gastos na compra de um ativo imobilizado, entre outros.

2.2.2 Custos

Custos são os gastos relativos à aquisição, conversão e outros procedimentos necessários para a fabricação de um determinado produto, como por exemplo: matéria-prima, embalagens, energia elétrica, mão-de-obra, aluguel, depreciação das máquinas utilizadas no processo de fabricação, esse são todos os gastos diretamente ligados ao setor produtivo ou atividades afins (principal) da empresa, citando exemplos práticos: em uma escola, o pagamento do professor; ou então em uma madeireira, a madeira, a serra; ou em uma farmácia, os medicamentos. (SCHIER, 2006).

2.2.3 Despesas

Despesas, de acordo com Martins (2018), são todos os gastos que não estão diretamente ligados ao processo de produção ou atividade afins consideradas principal da empresa. Normalmente realizados nos setores administrativos (materiais de expediente e impressão, escritório contábil, gerência, telefonistas, entre outros); setores financeiros (juros, descontos por ocasião de despesas de financiamentos, empréstimos); setores comerciais (comissões, publicidade; etc.).

2.2.4 Investimento

Segundo Degen (2009), investimentos são, normalmente, recursos aplicados em ativos necessários para que o negócio se operacionalize, o autor ainda divide os investimentos em duas categorias, os tangíveis e os intangíveis. Os tangíveis referem-se aos investimentos em máquinas e instalações, já os intangíveis referem se às marcas e pontos comerciais. Investimento é um gasto ativado em função da vida útil do bem adquirido ou dos benefícios que poderá gerar no futuro. (DEGEN, 2009).

2.2.5 Depreciação

Segundo Bornia (2010), depreciação representa o valor que o equipamento perde em um determinado período, isto ocorre pelo fato de que o equipamento se desgasta com o tempo de uso. Outro conceito de depreciação a ser considerado é o de Sá e Sá (2009), os quais definem como sendo “o fenômeno contábil que expressa a perda de valor que os valores imobilizados sofrem no tempo, por força de seu emprego na gestão e/ou perda de valor pelo uso”.

2.2.6 Perdas

Perda é o bem ou serviço consumido de forma anormal e involuntária, deve-se ter cuidado para não confundir com despesa ou então custo, exatamente por suas características de anormalidade, não sendo então um sacrifício para obtenção de receita, por exemplo: perdas com incêndios ou estoques obsoletos; já casos como greve de funcionário durante algum período é considerado uma perda e, muitas vezes, confunde-se com custos de produção, como poderá ser um custo já que todo processo de produção está parado, deixando de agregar valor aos produtos em elaboração. (BORNIA, 2010).

2.3 CLASSIFICAÇÃO DOS CUSTOS

2.3.1 Classificação pela facilidade de alocação

Segundo Bornia (2010), a classificação pela facilidade de alocação é importante na tomada de decisões, composta basicamente pela separação dos custos diretos e indiretos, classificados de acordo com a facilidade na identificação, em relação ao produto, processo, centro de trabalho ou qualquer outro objeto de custo.

2.3.1.1 Diretos

Custos diretos são os custos que conseguimos relacionar diretamente ao produto que está sendo produzido, sendo então de fácil entendimento devido a forma de localizar o mesmo em um processo produtivo. De acordo com Anélio Berti (2017), os custos diretos são aqueles em que o técnico, não precisa de instrumentos, métodos ou fórmulas de auxílio para identificar, ou melhor colocando, é fácil identificá-los.

Os Custos Diretos, portanto, apresentam as seguintes características: • são contabilizados diretamente ao custo do produto; • são mensuráveis. • a quantidade consumida por unidade produzida é sempre a mesma. Os principais exemplos de Custos Diretos são: • matérias-primas; • embalagens; e • horas de mão de obra. Os custos diretos são de fácil identificação em relação aos produtos.

2.3.1.2 Indiretos

Custos indiretos são aqueles custos que ocorrem na linha de produção, mas não conseguimos alocar, ou melhor, reconhecer de maneira direta ao custo do produto. De acordo com Berti (2017, p. 62), “os custos indiretos são aqueles em que é preciso de um auxílio, de uma metodologia, de uma forma de rateio para identificar o custo e não se pode afirmar com certeza ou com precisão se realmente o valor é correto”.

Os Custos Indiretos apresentam as seguintes características: geralmente, são consumidos por mais de um produto; são alocados ao custo do produto através de rateio; não são mensuráveis por unidade produzida. Os principais exemplos de Custos Indiretos são: depreciação de máquinas; mão de obra indireta; energia elétrica; e manutenção, salário de supervisão e aluguel da fábrica.

Os custos indiretos – são de difícil identificação sendo necessários auxílio de rateio (distribuir proporcional a cada produto conforme sua participação no processo produtivo).

2.3.2 Classificação pela sua variabilidade

São classificados como variáveis os custos e despesas cujo valor varia em função do volume de atividades (produção, vendas, etc.) da empresa. A variabilidade de um custo apresenta uma relação com um denominador específico. Portanto, é conveniente ressaltar a diferença entre o custo fixo e o custo variável (MARTINS, 2018).

2.3.2.1 Custo Fixo

Custos fixos refere-se ao valor como um todo, onde o mesmo tende a ser inalterado mesmo que ocorra variações na atividade do chão de fábrica, extinguindo a relação com o aumento ou diminuição do número de produtos fabricados dentro de um mês. (WERNKE, 2005).

Nesse sentido, os custos fixos de uma empresa são aqueles que independem do volume de produção, sendo por isso sempre constante, como comenta Martins e Assaf Neto (1986), "custos fixos (e despesas fixas), são aqueles que, dentro de um mês (ou outra unidade de tempo), assumem determinado valor independentemente de nesse mesmo mês a empresa ter um nível maior ou menor de atividade". Segundo Ross *et al.*, (2002), "custos fixos, são custos que não variam, por força da existência de compromissos fixos".

As principais características dos custos fixos são: geralmente é um custo indireto; o volume consumido por unidade produzida será inversamente proporcional à quantidade produzida, quanto maior for a produção menor será o custo fixo unitário; existirá mesmo quando não existir produção; a quantidade consumida no período será a mesma independentemente da

quantidade produzida; geralmente o seu consumo será determinado por período. Exemplo: na produção de calças jeans, a depreciação das máquinas e o aluguel do prédio serão fixados por mês, existindo ou não produção o valor pago será aquele determinado em contrato, os custos fixos têm seu montante fixado independentemente da quantidade produzida, sendo seu valor desvinculado do volume fabricado. (ROSS *et al.*, 2002).

2.3.2.2 Custo Variável

Os custos variáveis de uma empresa são aqueles que dependem do volume de produção, por isso não sendo constantes. Os custos (ou despesas) variáveis são aqueles que, dentro de certo mês (ou outra unidade de tempo), têm o seu valor total determinado exatamente como decorrência direta do nível de atividade da empresa (MARTINS; ASSAF NETO, 1986).

Custos Variáveis são aqueles custos que variam em função da quantidade produzida, é de fácil entendimento essa questão, porém, é necessário encontrar fontes seguras para essa definição e de acordo com Rodney Wernke:

[...] são gastos cujo total do período esta proporcionalmente relacionada com volume de produção: quanto maior for o volume de produção, maiores serão os custos variáveis totais do período, isto é, o valor total dos valores consumidos ou aplicados na produção tem seu crescimento vinculado a quantidade produzida pela empresa. (WERNKE, 2005).

As principais características dos custos variáveis são: geralmente é um custo direto; o volume consumido por unidade produzida será sempre o mesmo; só existirá quando existir produção; a quantidade consumida terá uma variação na mesma proporção do volume produzido; o seu consumo será determinado por unidade produzida. Exemplo: Na produção de calças jeans, o tecido será um custo variável, porque para produzir uma calça serão consumidos dois metros de tecido, caso a produção aumente para duas calças o consumo será de 4 metros e caso não tenha produção não existirá consumo de tecido. Desta forma, os custos variáveis estão relacionados à quantidade produzida de determinados produtos que fazem parte do processo produtivo. (WERNKE, 2005).

2.4 SISTEMA DE CUSTO

2.4.1 Princípio de custeio

Custeio significa apropriação de Custo e os princípios de Custeios determinam que tipo de custo deverá ser atribuído ou alocado ao produto. (JÚNIOR *et al.*, 2011).

2.4.1.1 Custeio por absorção

O custeio por absorção é o único oficialmente reconhecido no Brasil, quer pela Contabilidade Financeira quer pela Receita Federal, o mesmo opera em um conceito de longo prazo, geralmente um ano, no qual variações de lucro, de custo e de volume têm que ser convenientemente harmonizadas. Observe-se a definição de Martins:

Custeio por absorção é o método derivado da aplicação dos princípios de contabilidade geralmente aceitos, nascidos da situação histórica mencionada. Consiste na apropriação de todos os custos de produção aos bens elaborados, e só os de produção. Todos os gastos relativos ao esforço de fabricação são distribuídos para todos os produtos feitos. [...] Não é um princípio contábil, mas uma metodologia decorrente deles, nascida com a própria Contabilidade de Custos. Outros critérios diferentes têm surgido através do tempo, mas este ainda é o adotado pela Contabilidade Financeira, portanto válido tanto para fins de Balanço Patrimonial e Demonstração de Resultados como também, na maioria dos países, para determinação do Balanço e lucros fiscais (MARTINS, 2018, p.24).

No mesmo sentido, afirmam Oliveira e Peres (2010), sob o custeio por absorção, os custos indiretos fixos de fabricação são computados como custos dos produtos em vez de serem considerados como despesas do período.

2.4.1.2 Custeio Variável

O método de custeio variável caracteriza-se por apropriar, aos objetos de custos (ex.: produtos ou serviços, clientes, pedidos, segmentos da empresa, entre outros), somente os custos que variam diretamente com o volume produzido e vendido, “ficando os fixos separados e considerados como despesas do período, indo diretamente para o resultado” (MARTINS, 2018, p. 198).

No entanto, nem sempre o custeio variável considera – no custeamento dos objetos de custos – apenas os custos que podem ser diretamente mensurados e atribuídos (custos diretos), pois pode também considerar custos indiretos (de difícil mensuração e de atribuição) que possuem comportamento variável. Desta forma, o método de custeio variável pode ser considerado como conceitualmente diferente do método de custeio direto.

2.4.1.3 Custeio baseado em atividades (ABC)

O Custeio Baseado em Atividades, conhecido como ABC (Activity-Based Costing), é uma metodologia de custeio que procura reduzir sensivelmente as distorções provocadas pelo rateio arbitrário dos custos indiretos, discutidas nos três últimos capítulos. O ABC pode ser aplicado, também, aos custos diretos, principalmente à mão-de-obra direta, e é recomendável que o seja; mas não haverá, neste caso, diferenças significativas em relação aos chamados “sistemas tradicionais” – a diferença fundamental está no tratamento dado aos custos indiretos. (MARTINS, 2018).

O ABC, é considerado por Kee (1995), como uma mudança de paradigma para os métodos tradicionais de custeio, busca diminuir os erros de alocação de custos indiretos, além de apurar custos de situações atípicas, como aumento do tamanho do lote de produção e fabricação de produtos customizados, os principais elementos que constituem o ABC são: recursos, atividades, objetos de custos e direcionadores (objetos) de custos.

2.5. ANÁLISE CUSTO, VOLUME e LUCRO

2.5.1 Margem de Contribuição

Segundo Martins (2001), margem de contribuição unitária “é a diferença entre a receita e o custo variável de cada produto; é o valor que cada unidade traz a empresa de sobra entre a sua receita e o custo que de fato provocou e lhe pode ser imputado sem erro”. Margem de Contribuição é a quantia em dinheiro que sobra do preço de venda de um produto, serviço ou mercadoria após reter o valor do custo variável unitário.

A margem de contribuição auxilia, como exemplo, a formar estratégias de preços e avaliar o desempenho operacional, além de possibilitar a verificação do momento certo em que a linha de produção deve ser reduzida ou expandida. Por isso, tornou-se se um instrumento importante para análise gerencial, pois permite que a empresa obtenha informações imprescindíveis para a tomada de decisão, de forma clara e precisa.

De acordo com Eliseu Martins (2018), entende-se que a margem de contribuição por unidade, é a diferença entre o preço de venda e o custo variável de cada produto; é o valor que cada unidade efetivamente traz à empresa, o que resta de sua receita e o custo que de fato provocou, podendo ser imputado sem erro. Então, podemos dizer que a margem de contribuição é a diferença entre o preço de venda e os custos variáveis.

2.5.2 Ponto de Equilíbrio

O ponto de equilíbrio é quando a empresa ao atingir um valor específico de vendas o seu negócio não possui lucros ou prejuízo, assim sendo, é possível encontrar esse valor de três formas, como comenta Megliorini e Rocha (2007), sendo elas:

- Ponto de equilíbrio contábil: refere-se ao quanto uma empresa precisa vender ou faturar para equivaler o gasto com o bem produzido, em outras palavras, trata-se da margem de contribuição ser suficiente para abater o valor com custos e despesas fixos dentro de um intervalo de tempo, assim tem-se que a fórmula é dada por:

$$PEC = (\text{Custos} + \text{Despesas Fixas}) / (\text{Preço de Venda} - (\text{Custos} + \text{Despesas Variáveis unitários}))$$

- Ponto de equilíbrio financeiro: relaciona-se com a quantidade de produto vendido, mas em valores monetários, de modo a resultar em um caixa nulo, nesse sentido a fórmula é dada por:

$$PEF = ((\text{Custos} + \text{Despesas Fixas}) - \text{Depreciação}) / (\text{Preço de Venda} - \text{Custos} - \text{Despesas Variáveis})$$

- Ponto de equilíbrio econômico: avalia-se o custo de oportunidade, sob o ponto de vista da empresa por meio de outros investimentos, podendo ser calculado da seguinte forma:

$$PEE = (\text{Custos} + \text{Despesas Fixas} + \text{Custo de Oportunidade}) / ((\text{Preço de Venda} - (\text{Custos} + \text{Despesas Variáveis unitários})))$$

Com isso, vendas realizadas acima do resultado das fórmulas acima representa que a empresa está tendo lucro, mas quando o valor da empresa ao ser calculado fica abaixo do resultado da fórmula isso indica que o negócio está tendo prejuízo.

Desta forma, o ponto de equilíbrio é quando a receita proveniente das vendas equivale à soma dos custos fixos e variáveis. Martins e Assaf Neto (1986) comentam que juntando os custos e despesas totais com a receita, encontra-se o ponto de equilíbrio. "[...] as receitas totais se igualam aos custos e despesas totais. Acima desse ponto, existe o lucro e abaixo, prejuízo".

Nesse sentido, tem-se que o ponto de equilíbrio é o nível de vendas que a empresa funciona para não ter lucro e nem prejuízo, estima-se o número de unidades vendidas para que a empresa possa pagar os custos fixos e variáveis e fique com lucro zero (SOUZA; CLEMENTE, 2007).

O ponto de equilíbrio representa quantas unidades de um determinado produto precisa ser vendida para pagar todos os custos da empresa em um determinado período. Devem-se concentrar todos os seus esforços para que o empreendimento ultrapasse o ponto de equilíbrio, pois, somente assim, o negócio irá obter lucro.

2.5.3 Formação do Preço de venda

A formação do preço representa uma das mais importantes e nobres atividades empresariais, podendo arruinar um negócio se for equivocada, sendo assim, o preço deve ser superior aos custos plenos e incluindo os tributos da empresa, para então essa diferença entre preço, custo pleno e imposto, ter o conceito de lucro. Como comenta Adriano Leal Bruni (2011): “podem-se criar um diferencial para o produto como benefícios extras para justificar a cobrança do preço maior, para que o mercado não perceba a diferença”.

2.5.3.1 Obtenção *Mark-up* Divisor

Mark-up, do inglês marca acima, representa um percentual sobre o preço de venda, necessário para cobrir as despesas não diretamente atribuíveis ao produto (como despesas de vendas, administrativas e financeiras), impostos e a margem de lucro pretendida. O *mark-up* pode ser calculado de duas formas: multiplicador e divisor. O *Mark-up* Divisor é o menos usual, representa percentualmente o custo variável em relação ao preço de venda. (BRUNI, 2011).

$$\text{Índice divisor do Markup} = 1 - (\text{DF} + \text{DV} + \text{MG})$$

$$\text{Preço de Venda} = \text{Custo da Mercadoria} / (1 - (\text{DF} + \text{DV} + \text{MG}))$$

DF: Despesa Fixa

DV: Despesa Variável

MG: Margem de lucro desejada

2.5.3.2 Obtenção *Mark-up* Multiplicador

O *Mark-up* multiplicador é o mais usual, representa por quanto devem ser multiplicados os custos variáveis pra se obter o preço de venda a praticar. Abaixo é apresentado sua fórmula.

$$\text{Índice multiplicador do Markup} = 1 / (1 - (\text{DF} + \text{DV} + \text{MG}))$$

$$\text{Preço de Venda} = \text{Custo da Mercadoria} * (1 / (1 - (\text{DF} + \text{DV} + \text{MG})))$$

DF: Despesa Fixa

DV: Despesa Variável

MG: Margem de lucro desejada

2.5.4 Empresas familiares

De acordo com Lima (2009) empresa familiar é aquela em que a “consideração da sucessão da diretoria está ligada ao fator hereditário e onde os valores institucionais da firma identificam-se com um sobrenome de família ou com a figura de um fundador”. É necessário que a empresa seja fundamentada dentro das relações familiares de propriedade e de gestão

para se configurar empresa familiar, também sendo necessário que haja herdeiros para dar continuidade a empresa.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1 CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

O estudo será realizado na indústria familiar XXX Ltda, cujo nome é dado referindo-se ao sobrenome da família, onde a dona Maria, criadora da empresa havia aprendido a fazer o canudo recheado com amígas da igreja e passado um tempo, mais especificamente em 2004 quando Dona Maria e o marido resolveram iniciar o próprio negócio, começaram a comercializar aos poucos os canudos recheados de doce de leite, no começo ela fazia o doce em uma panela comum de cozinha e o marido (*in memoriam*) era responsável por sair vendendo.

Como a família era simples ele saía de bicicleta para vender e fazer entregas, com isso aos poucos os lucros foram aumentando junto com a demanda, o que fizeram eles decidir aumentar a produção e agregar os filhos(as) também ao trabalho na produção de canudos, conseguindo aumentar ainda mais a cartela de cliente, o que auxiliou na aquisição de mais equipamentos de suporte na produção, incluindo os veículos que são usados hoje na entrega dos produtos e na busca de matérias prima.

Atualmente a empresa conta com 9 funcionários no processo produtivo e entrega, todos pertencentes a família de dona Maria, e o carro chefe da empresa é o comercio de canudo frito com recheio de doce de leite em embalagem com 25 unidades (a unida coisa que diferencia o produto é o formato de embalar e a capacidade de cada embalagem).

3.2 DELINEAMENTO DA PESQUISA

O presente estudo trata-se de uma pesquisa exploratória descritiva por ter como objetivo explorar possibilidades e cenários que ainda não foram descobertos, de modo a permitir adquirir novos *insights* sobre uma situação atual e conseqüentemente um maior aperfeiçoamento do conhecimento sobre o tema. (GIL, 2007). Em relação aos procedimentos técnicos, será utilizado um estudo de caso, que segundo Gil (2009) caracteriza-se por envolver o estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos de modo a permitir o seu amplo e detalhado conhecimento.

Segundo Triviños (2017) o estudo de caso é um estudo onde há análise profunda de uma unidade e esta não pode estar descontextualizada, pois este tipo de estudo é realizado tendo

em vista fornecer informações precisas a respeito de uma determinada unidade e dos processos envolvidos no fenômeno do estudo.

A flexibilidade do estudo de caso apresenta-se como uma característica desejável, pois segundo Woiler (2016) este tipo de estudo engloba análises que podem incorporar várias perspectivas simultaneamente, possibilitando a coleta de dados, as questões de pesquisa e as unidades de análise não podem seguir um padrão fixo e único como o observado em outros tipos de estudos.

3.2.1 Quanto a abordagem

Quanto à natureza, a pesquisa possui abordagem quali-quantitativa, onde ao tratar de métodos tanto quantitativos quanto qualitativos, visa realizar uma análise aprofundada sobre o tema pesquisado, conseqüentemente, gerando mais conhecimento sobre a matéria analisada, com o objetivo de solucionar problemas específicos.

3.2.2 Quanto o nível de profundidade do estudo

O presente estudo trata-se de uma pesquisa exploratória descritiva, que por meio da compilação de dados quantificáveis, também usados em análise estatística de uma amostra populacional, é possível verificar de forma prática as técnicas de aplicação da contabilidade de custos, o que permitirá ao pesquisador a interação com o objeto e a clareza de sua evolução em todas as suas dimensões.

3.2.3 Quanto ao procedimento para coleta de dados

O levantamento de dados foi realizado por meio de entrevistas não estruturadas com o funcionário envolvido no processo de produção da empresa. O método de levantamento de dados foi realizado por observação ativa, onde se exige a presença do observador no contexto real da comunidade, grupo ou situação determinada. (GIL, 2009). Deste modo, a análise compreende um nível mais amplo e horizontal, visto que o pesquisador não é apenas um espectador do fenômeno. (TRIVIÑOS, 2017). Com isso, os dados serão coletados através de estudos nos demonstrativos da empresa selecionada para o estudo de caso.

4. ANÁLISE E RESULTADOS

4.1 RELAÇÃO DOS PRODUTOS E DEMANDA MENSAL

O produto referente ao presente estudo é o canudo frito com recheio de doce de leite, onde a venda é realizada sob demanda, ao qual é realizada via telefone da empresa. Já tratando da

produção do produto, o mesmo possui uma demanda mensal de aproximadamente 4.200 bandejas, sendo a média de produção diária 175 canudos, levando em consideração a jornada de trabalho 6 dias por semana.

Imagem 1: Canudo recheado da empresa XXX Ltda.



Fonte: Elaborado pela autora (2023).

4.2 CUSTOS DA MATÉRIA-PRIMA DOS PRODUTOS

Ao referir-se ao custo da matéria-prima de um produto, têm-se que esses gastos são necessários para a fabricação do produto, assim sendo, os produtos necessários para produção do bem encontra-se na Tabela 1:

Tabela 1: Custos da matéria-prima dos produtos

Matéria-prima	Qtde de produto unitário	Valor de produto unitário	Volume consumido por dia	Valor por dia produzido	Valor por mês produzido	Valor anual produzido
Leite	1 Litro	R\$ 3,00	200 Litros	R\$ 600,00	R\$ 14.400,00	R\$ 172.800,00
Trigo	5 Kg	R\$ 6,99	70 Kg	R\$ 237,86	R\$ 5.708,64	R\$ 68.503,68
Óleo	0,9 Litro	R\$ 5,99	43,2 Litros	R\$ 258,77	R\$ 6.210,43	R\$ 74.525,18
Sal	0,5 Kg	R\$ 1,79	1,5 Kg	R\$ 5,37	R\$ 128,88	R\$ 1.546,56
Açúcar	5 Kg	R\$ 16,49	85 Kg	R\$ 280,33	R\$ 6.727,92	R\$ 80.735,04
TOTAL				R\$ 1.382,33	R\$ 33.175,87	R\$ 398.110,46

Fonte: Elaborado pela Autora (2023).

Conforme apresentado na Tabela 1, os itens foram separados por nome da matéria-prima, quantidade de produto vendido por unidade e seu respectivos valor, dessa forma é possível encontrar o custo com matéria-prima por dia produzido e como comentado no tópico 4.1

sobre a demanda do produto, foi considerado os 24 dias de produção e 12 meses no ano, chegando ao valor de custo com matéria prima ao ano de R\$ 398.110,46.

4.3 CUSTOS COM DEPRECIAÇÃO

Ao tratar de custo com depreciação, um bem imobilizado ao ser adquirido possui um tempo de vida útil, que resulta em quanto tempo o ativo será pago, dessa forma, foi realizado o levantamento dos ativos imobilizados da empresa como apresentado na tabela a seguir:

Tabela 2: Custos com depreciação.

Ano de Aquisição do Bem	Bem	Classificação	Valor	Vida útil	Taxa de Dep. Anual	Depreciação Anual
2014	Ford Ranger	Veículos	R\$ 84.138,00	5 Anos	20%	R\$ -
2007	Strada	Veículos	R\$ 26.062,00	5 Anos	20%	R\$ -
2004	Tacho Industrial 3001	Máquinas e Equipamentos	R\$ 21.600,00	10 Anos	10%	R\$ -
2006	Fogão Industrial 1 boca	Máquinas e Equipamentos	R\$ 18.000,00	10 Anos	10%	R\$ -
2006	Amassadeira Espiral	Máquinas e Equipamentos	R\$ 26.280,00	10 Anos	10%	R\$ -
2004	Cilindro de Massa Industrial	Máquinas e Equipamentos	R\$ 30.000,00	10 Anos	10%	R\$ -
2022	Embalador	Máquinas e Equipamentos	R\$ 20.000,00	10 Anos	10%	R\$ 2.000,00
	Total					R\$ 2.000,00

Fonte: Elaborado pela Autora (2023).

Ao avaliar a tabela 2 pode-se notar que na coluna de depreciação anual existe alguns valores referentes a zero, isso acontece devido ao bem já ter passado do seu tempo de vida útil, isso significa que os ativos imobilizados já foram pago pelo fato de terem sido adquiridos a mais

tempo do que indica a coluna “Vida útil”, onde caso a empresa venha a vender esse ativo ele se converterá em lucro.

4.4 CUSTOS/DESPESAS FIXAS

Custos e despesas fixas estão relacionado a valores que mesmo ao alterar o volume de produção esse valor permanece o mesmo, então analisando o objeto de estudo têm-se que:

Tabela 3: Custos fixos

Custo/Despesa Fixa		
Descrição	Valor mensal	Valor anual
Contador	R\$ 550,00	R\$ 6.600,00
Água	R\$ 162,88	R\$ 1.954,56
Internet + Telefone	R\$ 103,10	R\$ 1.237,20
IPTU	R\$ -	R\$ 1.004,22
Despesas Gerais (lápiz, caneta, pano, rodo, bucha, produtos de limpeza etc)	R\$ 120,99	R\$ 1.451,92
Salário do funcionário administrativo	R\$ 1.000,00	R\$ 12.000,00
Depreciação		2.000
Total		R\$ 26.247,90

Fonte: Elaborado pela Autora (2023).

Nesse sentido, como mostra a Tabela 3, foi realizado um levantamento dos custos e despesas fixas mensal da empresa, para assim chegar ao valor gasto anualmente, sendo que o salário do administrador não se altera mesmo que a produção aumente ou diminua.

4.5 CUSTOS VARIÁVEIS

Ao tratar de custos variáveis têm-se que o mesmo é estritamente ligado a produção, onde o volume produzido afeta diretamente o custo da produção. Dessa forma, a tabela 4 apresenta os custos variáveis referentes a empresa estudada.

Tabela 4: Custos variáveis

Custo Variável			
Descrição	Custo mensal	Custo anual	MEI
Embalagens	R\$ 3.990,00	R\$ 15.960,00	
Energia	R\$ 561,37	R\$ 6.736,44	
Fita adesiva	R\$ 270,00	R\$ 3.240,00	
Etiquetas	R\$ 480,00	R\$ 5.760,00	
Gás	R\$ 12.000,00	R\$ 144.000,00	
Funcionário 1	R\$ 1.500,00	R\$ 18.000,00	R\$ 727,20
Funcionário 2	R\$ 2.500,00	R\$ 30.000,00	R\$ 727,20
Funcionário 3	R\$ 2.500,00	R\$ 30.000,00	R\$ 727,20
Funcionário 4	R\$ 1.500,00	R\$ 18.000,00	R\$ 727,20
Funcionário 5	R\$ 1.500,00	R\$ 18.000,00	R\$ 727,20
Funcionário 6	R\$ 1.500,00	R\$ 18.000,00	R\$ 727,20
Funcionário 7	R\$ 1.500,00	R\$ 18.000,00	R\$ 727,20
Funcionário 8	R\$ 1.500,00	R\$ 18.000,00	R\$ 727,20
Matéria-prima	R\$ 33.175,87	R\$ 398.110,46	
Total	R\$ 64.477,24	R\$ 747.624,50	

Fonte: Elaborado pela Autora (2023).

Ao avaliar a tabela 4 é possível notar que os funcionários que trabalham diretamente com a produção possuem um salário de R\$2.500 e outros de R\$1.500, esses valores estão relacionados a uma média de salário anual, pois o ganho deles está relacionado ao quanto produzem no mês, podendo esse valor alterar para cima ou para baixa. Agora, tratando da coluna do MEI, como todos os funcionários são da mesma família a conselho do contador o mesmo orientou a família a todos abrirem MEI, pois era mais viável do que registrar na carteira.

Agora, tratando-se de despesas variáveis tem-se apenas em consideração o veículo da família, pois os veículos usados para buscar matéria-prima e levar o produto acabado não consta no CNPJ da empresa, ficando apenas no nome da Dona Maria, o que impede na análise contábil considerá-los como ativo da empresa.

Tabela 5: Despesas variáveis

Despesa Variável

Descrição	Despesa mensal	Despesa anual
Transporte matéria-prima	R\$ 150,00	R\$ 1.800,00
Frete sobre vendas	R\$ 200,00	R\$ 2.400,00
Total		R\$ 4.200,00

Fonte: Elaborado pela Autora (2023)

O transporte de matéria-prima está relacionado apenas ao leite, pois as demais matéria-prima são levados a indústria pelos fornecedores, agora ao tratar do frete sobre vendas, a entrega do produto acabado é realizada apenas para 3 clientes em específico, onde os demais cliente vão diretamente na fábrica realizar a retirada do produto.

4.6 ANÁLISE GERAL DOS GASTOS

O maior gasto para a produção do produto é a matéria-prima usada, sendo utilizado o valor de R\$ 398.110,46 anual, que faz referência à aproximadamente 51,30% do valor do produto final.

4.7 CUSTO DE FABRICAÇÃO DOS PRODUTOS

Para conseguir ter o produto final e assim realizar as análises sobre a condição financeira da empresa, é preciso também definir o custo de fabricação do produto, como apresentado na tabela a seguir:

Tabela 6: Custo de fabricação dos produtos

Descrição	Custo de Fabricação anual
Custos/Despesas fixos	R\$ 26.247,90
Custos variáveis	R\$ 747.624,50
Despesas variáveis	R\$ 4.200,00
Total	R\$ 778.072,4

Fonte: Elaborado pela Autora (2023)

Nesse sentido, é possível notar que o custo de fabricação do produto anualmente chega em R\$ 778.072,40. Agora será realizado a tratativa das informações para assim avaliar a situação financeira da empresa.

4.8 MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

Para realização do cálculo da Margem de Contribuição da empresa em questão foi utilizado a seguinte fórmula:

MC = (Receita Bruta – Custos e Despesas Variáveis – Impostos e Devoluções)

MC = (884.520,00 – (747.537,6 + 4.200 + 38.711,92)) = 94.070,48

Percentual da MC = (884.520,00 – (747.537,6 + 4.200 + 38.711,92)) / 884.520,00 =
0,1064*100 = 10,64%

Para realização do Cálculo da Margem de Contribuição Unitária, foi considerado as seguintes informações: A empresa trabalha em todos os meses do ano (12 meses), que acontecem em média 24 dias de produção por mês, com produção diária de 175 bandejas de canudos, assim sendo usando as informações da DRE temos que:

Custo variável unitário = (((Custo Variável Anual/12 meses do ano)/24 dias trabalhados pela empresa ao mês))/175 bandejas de doce produzida por dia)

Custo variável unitário = (((Custo variável/12 meses)/24 dias)/175 bandejas) =
(747.537,60/12)/24/175 = 14,83 reais

Despesa variável unitário = (((Despesa variável/12 meses)/24 dias)/175 bandejas) =
(28.447,90/12)/24/175 = 0,56 reais

Imposto sobre produto = (((Imposto anual/12 meses)/24 dias)/175 bandejas) =
(38.711,92/12)/24/175 = 0,77 reais

A partir dessa informação é possível realizar o cálculo da Margem de Contribuição Unitária.

Tabela 7: Vendas em atacado

Atacado (representa 70% das vendas)		
Descrição	Valor Monetário	Percentual
Preço de venda	R\$ 16,50	100,00%
(-) Custos Variáveis	R\$ 14,83	89,88%
(-) Despesas Variáveis	R\$ 0,56	3,39%
(-) Impostos e Devoluções	R\$ 0,77	4,67%
Total	R\$ 0,34	2,06%

Fonte: Elaborado pela Autora (2023)

Tabela 8: vendas em varejo

Varejo (representa 30% das vendas)		
Descrição	Valor Monetário	Percentual
Preço de venda	R\$ 20,00	100,00%
(continuação)		
Varejo (representa 30% das vendas)		

Descrição	Valor Monetário	Percentual
(-) Custos Variáveis	R\$ 14,83	74,15%
(-) Despesas Variáveis	R\$ 0,56	2,80%
(-) Impostos e Devoluções	R\$ 0,77	3,85%
Total	R\$ 3,84	19,20%

Fonte: Elaborado pela Autora (2023)

4.9 FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA E CENÁRIOS

Ao analisar os resultados do tópico 4.8 é possível notar que o preço de varejo é o que menos traz a empresas bons resultados financeiros, desta forma, será realizado projeções de preços com base no lucro esperado da empresa sobre o produto vendido.

4.9.1 Preço de venda sugerido cenário 1

Preço de venda = Custo do produto / (1 – % Margem de Lucro)

Preço de venda = 16,16 / (1 – % Margem Lucro)

Preço de venda = 16,16 / (1 – 0,10)

Preço de venda = R\$ 17,96

4.9.2 Preço de venda sugerido cenário 2

Preço de venda = Custo do produto / (1 – % Margem de Lucro)

Preço de venda = 16,16 / (1 – % Margem de Lucro)

Preço de venda = 16,16 / (1 – 0,15)

Preço de venda = R\$ 19,01

4.9.3 Preço de venda sugerido cenário 3

Preço de venda = Custo do produto / (1 – % Margem de Lucro)

Preço de venda = 16,16 / (1 – % Margem de Lucro)

Preço de venda = 16,16 / (1 – 0,20)

Preço de venda = R\$ 20,20

4.9.4 Preço de venda Mínimo

As empresas de características industriais, como comenta Sousa (2021), possuem um preço sugerido médio de lucro entre 7% à 12%, levando isso em consideração o cálculo sobre o preço mínimo de venda será realizado com base nos 7% como valor mínimo sugerido.

$$\text{Preço de venda} = \text{custo} / (100\% - 7\%)$$

$$\text{Preço de venda} = 16,16 / (0,93)$$

$$\text{Preço de venda} = 17,38$$

4.9.5 Análise comparativa dos valores praticados

O valor de venda da empresa para varejo está em R\$ 16,50, mas quando comparado ao valor mínimo de venda é possível notar que o mesmo se encontra abaixo do esperado em R\$ 0,88, ao contrário do produto quando vendido em atacado que quando comparado ao valor mínimo de venda ultrapassa em R\$ 2,62.

4.10 DETERMINAÇÃO DO PONTO DE EQUILÍBRIO

Existem três tipos de pontos de equilíbrio: contábil, econômico e financeiro, como comentado no índice 2.5.2, mas o utilizado para a determinação do ponto de equilíbrio do objeto de estudo será o financeiro, como se segue:

$$\text{PEF} = (\text{Custo Fixo} + \text{Despesa Fixa} - \text{Depreciação}) / (\text{Preço de venda} - \text{C. Variável} - \text{D. Variável})$$

$$\text{PEF} = (26.247,9 - 2.000) / (16,50 - 14,83 - 0,56 - 0,77 = 0,34) = 71.317,35$$

$$\text{PEF} = 0,7*(71.317,35/16,50) + (0,3*(77.199,71/20)) = 3.026 + 1.070 = 4.096 \text{ bandejas.}$$

Nesse sentido, a empresa precisa vender 3.026 bandejas em atacado mais 1.070 bandejas no varejo, resultando em 4.096 bandejas vendidas para conseguir manter a empresa funcionando sem prejuízo e nem lucro.

4.11 DETERMINAÇÃO DA DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS DO EXERCÍCIO

Para a realização do DRE é necessário realizar duas tabelas anteriormente, uma mostrando os valores do custo de produção e outro que apresenta o custo da mão-de-obra no processo produtivo, como se segue:

Tabela 9: Custo de Produção

Descrição	Valor monetário mensal	Valor monetário anual
Embalagens	R\$ 3.990,00	R\$ 15.960,00

Energia	R\$ 561,37	R\$ 6.736,44
Fita adesiva	R\$ 270,00	R\$ 3.240,00
Etiquetas	R\$ 480,00	R\$ 5.760,00
Gás	R\$ 2.000,00	R\$ 144.000,00
Matéria-prima	R\$ 33.175,87	R\$ 398.110,46
Total		R\$ 573.806,90

Fonte: Elaborado pela Autora (2023)

Considerando que a empresa tem em estoque ao final de dezembro (sobra sal, açúcar e farinha equivalente à R\$ 86,90), o valor total do custo de produção é Custo de Produção – Estoque Fim Dezembro = Custo de Produção Atual. Desta forma o Custo de Produção da empresa no ano equivale à R\$ 573.806,90 – R\$ 86,90 = 573.720,00.

Tabela 10: Custo de mão-de-obra na produção

Colaborador	Salário médio mensal	Salário médio anual	MEI
Suzane	R\$ 1.500,00	R\$ 18.000,00	R\$ 727,20
José Carlos	R\$ 2.500,00	R\$ 30.000,00	R\$ 727,20
Luis Carlos	R\$ 2.500,00	R\$ 30.000,00	R\$ 727,20
Hosana	R\$ 1.500,00	R\$ 18.000,00	R\$ 727,20
Sirlene	R\$ 1.500,00	R\$ 18.000,00	R\$ 727,20
Sandra	R\$ 1.500,00	R\$ 18.000,00	R\$ 727,20
Rosilene	R\$ 1.500,00	R\$ 18.000,00	R\$ 727,20
Priscila	R\$ 1.500,00	R\$ 18.000,00	R\$ 727,20
Total		R\$ 173.817,60	

Fonte: Elaborado pela Autora (2023)

Nesse sentido, ao somar o valor total da tabela 1 após o abatimento do valor em estoque com o valor da tabela 2, encontra-se o Custo de Mercadorias Vendidas (CMV). Com isso, tem-se a Demonstração do Resultado Exercício pode ser elaborada como apresentado abaixo:

Tabela 11: Demonstração do Resultado do Exercício 2022

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO		
RECEITA BRUTA		
VENDA DE MERCADORIAS		<u>884.520,00</u>
(continuação)		
DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO		
DEDUÇÕES		

SIMPLES NACIONAL	(38.117,92)	
DEVOLUÇÃO DE VENDA DE PRODUTOS	(594,00)	<u>(38.711,92)</u>
RECEITA LÍQUIDA		<u>845.808,08</u>
CMV		
CUSTOS DE PRODUÇÃO	(573.720,00)	
CUSTO DE (MOD) NA PRODUÇÃO	(173.817,60)	<u>(747.537,60)</u>
LUCRO BRUTO		<u>98.270,48</u>
DESPESAS COM VENDAS		
INTERNET + TELEFONE	(1.237,20)	
FRETES E CARRETOS	(4.200,00)	<u>(5.437,20)</u>
DESPESAS ADMINISTRATIVAS		
IPTU	(1.004,22)	
SALÁRIOS E ORDENADOS	(12.000,00)	
DESPESAS GERAIS	(1.451,92)	
ÁGUA E ESGOTO	(1.954,56)	
HONORÁRIOS CONTÁBEIS	(6.600,00)	<u>(23.010,70)</u>
DESPESAS OPERACIONAIS		<u>(28.447,90)</u>
OUTRAS DESPESAS OPERACIONAIS		
DEPRECIAÇÃO	(2.000,00)	<u>(2.000,00)</u>
RESULTADO OPERACIONAL		<u>67.822,58</u>
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO		<u>67.822,58</u>

Fonte: Elaborado pela Autora, 2023.

Através da realização do DRE 2022, pode-se observar que a empresa possui uma receita bruta de R\$ 884.520,00, mas o CMV representa aproximadamente 84% dessa receita e ainda sim a empresa conseguiu ter um lucro líquido R\$ 67.822,58.

4.12 DETERMINAÇÃO DO BALANÇO PATRIMONIAL

Ao tratar do Balanço Patrimonial, o mesmo foi dividido em duas tabelas, visando facilitar a visualização dos resultados e entendimento de cada parte construída, como apresentado a seguir:

Tabela 12: Balanço Patrimonial do Ativo

BALANÇO PATRIMONIAL			
Descrição			Saldo Atual
ATIVO			88.110,44d
	ATIVO CIRCULANTE		70.110,44d
		DISPONÍVEL	37.827,04d
		CAIXA	6.503,54d
		CAIXA GERAL	6.503,54d
		BANCOS CONTA MOVIMENTO	31.323,50d
		BANCO ITAU	31.323,50d
		CLIENTES	32.196,50d
		DUPLICATAS A RECEBER	32.196,50d
		CLIENTES DIVERSOS A RECEBER	32.196,50d
		ESTOQUE	86,90d
		MERCADORIAS, PRODUTOS E INSUMOS	86,90d
		MERCADORIAS E INSUMOS	86,90d
	ATIVO NÃO-CIRCULANTE		18.000,00d
		IMOBILIZADO	18.000,00d
		MÁQUINAS, EQUIPAMENTOS E	20.000,00d
		MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	20.000,00d
		(-) DEPRECIACÕES, AMORT. E EXAUS. ACUMUL	2.000,00c
		(-) DEPRECIACÕES DE MÁQUINAS, EQUIP. FER	2.000,00c

Fonte: Elaborado pela Autora, 2023.

Ao tratar do Ativo, como mostra a Tabela 12, têm-se que o valor em caixa é considerado aquele cujo dinheiro em espécie encontra-se disponível no próprio ambiente fabril, já o banco é o valor que a empresa possui disponível, porém reservado no caso no Banco Itaú. Agora ao tratar dos clientes diversos a receber, alguns dos clientes (mais antigos) da empresa sempre pega o produto e paga no mês subsequente, dessa forma, seus clientes compraram em dezembro para realizar o pagamento em janeiro, fazendo com que esse valor se enquadre em duplicatas à receber.

Agora, abordando sobre a realização do ativo não-circulante têm-se que a empresa adquiriu um bem recentemente como comentado no item 4.3 por R\$ 20.000,00 e o ano de 2022 foi seu primeiro ano de depreciação do equipamento, resultando em um ativo imobilizado de R\$ 18.000,00.

Tabela 13: Balanço Patrimonial do Passivo, Lucros/Prejuízos

BALANÇO PATRIMONIAL			
Descrição			Saldo Atual
PASSIVO			88.110,44c
	PASSIVO CIRCULANTE		17.287,86c
		FORNECEDORES	12.561,37c
		FORNECEDORES	12.561,37c
		FORNECEDORES DIVERSOS	12.561,37c
		OBRIGAÇÕES TRIBUTÁRIAS	3.176,49c
		IMPOSTOS E CONTRIBUIÇÕES A RECOLHER	3.176,49c
		SIMPLES NACIONAL A RECOLHER	3.176,49c
		OBRIGAÇÕES TRABALHISTA E PREVIDENCIÁRIA	1.000,00c
		OBRIGAÇÕES COM O PESSOAL	1.000,00c
		SALÁRIOS E ORDENADOS A PAGAR	1.000,00c
		OUTRAS OBRIGAÇÕES	550,00c
		CONTAS A PAGAR	550,00c
		HONORÁRIOS CONTÁBEIS	550,00c
	PATRIMÔNIO LÍQUIDO		70.822,58c
		CAPITAL SOCIAL	3.000,00c
		CAPITAL SUBSCRITO	3.000,00c
		CAPITAL SOCIAL	3.000,00c
		LUCROS OU PREJUÍZOS ACUMULADOS	67.822,58c
		LUCROS OU PREJUÍZOS ACUMULADOS	67.822,58c
		LUCROS ACUMULADOS	67.822,58c

Fonte: Elaborado pela Autora, 2023.

Referente ao passivo circulante, a empresa paga alguns fornecedores a prazo como o gás e energia elétrica, dessa forma ao tratar do mês de dezembro, ele apenas será pago em janeiro o resulta nesse valor de R\$ 12.000,00 do gás mais R\$ 561,37 da energia. Agora, pensando em impostos e contribuições a receber a empresa fecha o seu exercício próximo ao dia 27 de dezembro o que faz com que uma parcela seja paga no mês de janeiro, categorizando-se assim como passivo circulante. Além do honorário do contador e o salário do funcionário administrativo.

Ao tratar de passivo não-circulante foi notado que a empresa não possui aquisição de dívidas com pagamento acima de 12 meses, então não há passivo não-circulante. Nesse sentido, para finalizar o balanço patrimonial, têm-se que a empresa precisou de R\$ 3.000,00 para ser aberta, com o resultado acumulado de R\$ 67.822,58.

4.13 SIMULAÇÃO PARA O INCREMENTO DO RESULTADO OPERACIONAL

4.13.1 Indicadores financeiros

O indicador econômico busca medir o nível de retorno econômico do empreendimento, pois através de uma análise econômica é possível verificada a capacidade que uma empresa tem para geração de lucro no exercício em questão, bem como, estimar para os próximos anos. Desta forma, analisar a capacidade de geração de lucro, calcular a rentabilidade sobre o capital investido, etc. são alguns dos objetivos da análise econômica e financeira que auxilia na avaliação das condições de um empreendimento liquidar os compromissos com pontualidade, (SILVA, 2018).

Nesse sentido, com a utilização de índices financeiros consegue-se realizar a qualificação dos resultados alcançados, tendo como objetivo prover informações que nas demonstrações contábeis são mais difíceis de serem visualizadas de forma direta, considerando que a atenção aos aspectos qualitativos e quantitativos são necessários em todos os índices financeiros.

Conforme Dornelas (2018) comenta, os índices financeiros indicam como está a situação financeira de uma empresa, bem como a capacidade de honrar seus compromissos no prazo, além de justificar os investimentos realizado, são as medidas de lucratividade que mostram quanto uma empresa é atraente para este fim.

Desta forma, tem-se os Índices de Endividamento, como comenta Bazzi (2016, p. 12), “a análise do endividamento de uma empresa visa avaliar e revelar qual é o chamado grau de endividamento vigente”. Assim, os vários indicadores que são calculados demonstram qual é a política de obtenção de recursos adotados pela empresa, isto é, como a empresa tem

financiado seu ativo – com os próprios recursos (patrimônio líquido) ou com capital de terceiros (passivo).

Para complementar Marion (2012), cita que os indicadores de endividamento trazem a informação sobre qual recurso a empresa mais utiliza, o de terceiros ou recursos próprios, assim, também é possível identificar nos recursos de terceiros, onde o vencimento em maior parte pertence, seja a curto prazo (circulante) ou a longo prazo (exigível a longo prazo). Com isso, os índices de endividamento demonstram quanto do total de ativos é financiado por credores da empresa, assim como, o total de recursos fornecidos por credores e pelos proprietários da empresa.

Agora, para avaliar o projeto proposto, faz-se necessário demonstrar os seguintes índices econômicos: liquidez corrente, liquidez imediata, liquidez seca, liquidez geral, capital circulante líquido e índice endividamento do projeto de viabilidade.

- $\text{Liquidez Corrente} = \text{AC} / \text{PC} = \text{R}\$70.110,44 / \text{R}\$ 17.287,86 = \text{R}\$ 4,06$

Este índice mede apenas a capacidade de pagamento de curto prazo da empresa, ou seja, tudo o que se encontra no Ativo Circulante, para cada R\$ 1,00 de obrigações de curto prazo, a empresa tem R\$ 4,06 para receber.

- $\text{Liquidez Imediata} = \text{Disponível} / \text{Passivo Circulante} = \text{R}\$ 37.827,04 / \text{R}\$ 17.287,86 = \text{R}\$ 2,19$

A liquidez imediata mede a capacidade de pagamento da empresa, considerando apenas os recursos já disponíveis, ou seja, não necessitam ser recebidos, ou vendidos, nesse sentido, para cada R\$ 1,00 de obrigações de curto prazo a empresa tem R\$ 2,19 disponível.

- $\text{Liquidez Seca} = \text{AC} - \text{Estoques} - \text{Despesas de Exercícios Seguintes} / \text{PC} = \text{R}\$ 70.110,44 - \text{R}\$ 86,90 - \text{R}\$ 0,00 / \text{R}\$ 17.287,86 = \text{R}\$ 4,05$

A liquidez seca mede a capacidade de pagamento da empresa (caixa, bancos, duplicatas a receber), sendo assim, para cada R\$ 1,00 de obrigações de curto prazo a empresa tem disponível R\$ 4,05 de bens e direitos de curto prazo, sem contar com o estoque.

- $\text{Liquidez Geral} = \text{AC} + \text{ARLP} / \text{PC} + \text{PNC} = \text{R}\$ 70.110,44 + \text{R}\$ 0,00 / \text{R}\$ 17.287,86 + \text{R}\$0,00 = \text{R}\$ 4,06$

Este índice mede a capacidade de pagamento geral da empresa, para cada R\$ 1,00 que a empresa tem para pagar, possui R\$ 4,06 para receber.

- $\text{Capital Circulante Líquido} = \text{AC} - \text{PC} = \text{R}\$ 70.110,44 - \text{R}\$ 17.287,86 = \text{R}\$ 52.822,58$

O Capital Circulante Líquido corresponde a chamada folga financeira de um empreendimento, é o dinheiro que permite um negócio funcionar e girar o seu estoque de forma conveniente.

- Índice Endividamento = $(PC / AC) * 100 = (R\$ 17.287,86 / R\$ 70.110,44) * 100 = 24,66\%$

O índice de endividamento serve para identificar a proporção de ativos que uma empresa possui, mas que estão financiados por recursos de terceiros, ou seja, por dívidas que devem ser liquidados em data futura.

Com isso, fica evidente que a empresa está sendo capaz de se sustentar no mercado competitivo, pois a cada R\$ 1,00 que empresa precisa pagar ela possui 4,06 à receber, sendo desse valor R\$ 2,19, tendo ainda uma folga financeira de aproximadamente R\$ 52.822,58, além de mostrar que o percentual de endividamento está dentro do limite considerado positivo (menor que 30%).

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conforme apresentado no presente trabalho, através do estudo de análise de investimento e indicadores econômico-financeiros foi possível desenvolver modelos com aplicações de indicadores na prática obtendo resultados, onde o maior custo de produção da empresa está relacionado a sua matéria-prima que representa 45% da receita bruta da indústria.

Agora, quando analisado a Margem de Contribuição anual da empresa avalia-se que o desempenho financeiro da mesma chega a 10,64%, o que representa um resultado positivo, pois mostra que a receita da indústria é capaz de pagar os custos de produção e impostos sobre o recurso.

Nesse sentido, quando trata-se das vendas em varejo que representa 70% das vendas da empresa, têm-se que ao vender por R\$ 16,50, comparando com preço mínimo proposto de venda R\$ 17,38, está abaixo em R\$ 0,88. Em contrapartida, quando as vendas são realizadas por atacado, que representa 30% das vendas, o valor comparado ao preço mínimo de vendas ultrapassa em R\$ 2,62. Desta forma, no Ponto de Equilíbrio, a empresa precisa vender aproximadamente 3.026 bandejas por atacado e 1.070 por varejo, para assim manter-se ativa e sem prejuízos, totalizando em uma venda mínima anual de 4.096 bandejas.

Com isso, através da Demonstração de Resultado do Exercício (DRE) e o Balanço Patrimonial (BP), é possível analisar o lucro líquido do exercício da empresa, referente a R\$ 67.822,58 e o BP apresentando a situação financeira da indústria. Através desses resultados conjuntamente aos indicadores financeiro da empresa, foi obtido resultados importantes para tomada de decisões, mostrando resultados atrativos para investidores, credores, atração de

sócios que junto ao índice de endividamento, equivalente à 24,66%, é capaz de facilitar a obtenção de recursos em instituições financeiras, assim, é possível observar que a empresa possui resultados positivos para o seu negócio, mas tem oportunidade de aumentar sua receita em vendas com varejo.

Por fim, fica um ponto de atenção a empresa sobre as vendas de bandejas realizada no atacado, pois a mesma não atinge o valor mínimo proposto, que visa um lucro mínimo de aproximadamente 7%, como comentado no item 4.9.4 o que abre margem para a empresa buscar reduzir custos produtivos ou então aumentar seu preço de vendas para atacado, garantindo assim um retorno considerado bom para o negócio.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ASSAF NETO, A., MARTINS, E. **Administração financeira: as finanças das empresas sob condições inflacionárias**. São Paulo: Atlas, 1986.
- BARON, R. A.; SHANE, S. A. **Empreendedorismo: Uma visão do processo**. São Paulo: Thomson Learning, 2007.
- BAZZI, S. **Análise das Demonstrações Contábeis**. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2016.
- BERTI, A. **Contabilidade e análise de custos**. 3ª Edição. Curitiba: Juruá, 2017.
- BOCCHINI, B. **Faturamento da indústria de alimentos fecha 2021 com alta de 17%: Resultado é 16,9% superior ao registrado em 2020, diz Abia**. Ed. Valéria Aguiar. São Paulo, 2022. Disponível em: <<https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2022-02/faturamento-da-industria-de-alimentos-fecha-2021-com-alta-de-17#:~:text=A%20ind%C3%BAstria%20brasileira%20de%20alimentos,estimado%20para%20o%20ano%20passado>>. Acesso em: 10 maio 2022.
- BORNIA, A. C. **Análise gerencial de custos: aplicação em empresas modernas**. Porto Alegre: Bookman, 2010.
- BRUNI, A. L.; FAMÁ, R. **Gestão de custos e Formação de Preços**. 5.ed. São Paulo: Atlas, 2011.
- DEGEN, R. J.; MELLO, A. A. A. **O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial**. São Paulo: McGraw-Hill, 2009.
- DORNELAS, J. C. A.. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 7. ed. São Paulo: Empreende, 2018.
- GIL, A.C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2009.
- JUNIOR, J. H. P.; OLIVEIRA, L. M.; COSTA, R. G. **Gestão Estratégica de Custos**, 2ª Ed. São Paulo: Atlas, 2011. P. 286.
- KEE, R.. **Integrating activity-based costing with the theory of constraints to Enhance production-related decision making**. Accounting Horizons, vol. 9 nº 4, p.48-61, december 1995.
- LEONE, G. S. G. **Os 12 mandamentos da gestão de custos**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2011.

- LIMA, M.J.O. As empresas familiares da cidade de Franca: um estudo sob a visão do serviço social. São Paulo: **Editora UNESP**; São Paulo: Cultura Acadêmica, 2009.
- MARION, J. C.. **Análise das Demonstrações Contábeis**: contabilidade empresarial. São Paulo: Atlas, 2012.
- MARTINS, E. **Contabilidade de Custos**. São Paulo; Atlas, 11ª edição, 2018.
- MEGLIORINI, E.; ROCHA, W. **Métodos de custeio comparados**: custos e margens analisados sob diferentes perspectivas. São Paulo: Atlas, 2010.
- OBSERVATÓRIO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO ESTADO DO RIO DE JANEIRO. **Nota Conjuntural Setor De Alimentos**: Estabelecimentos E Empregos Formais No Rio De Janeiro. Rio de Janeiro, 2012. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RJ/Menu%20Institucional/Sebrae_SET_dez12_alim.pdf> . Acesso em: 10 maio 2022.
- OLIVEIRA, L. M.; PERES JUNIOR, J. H. **Contabilidade de custos**. São Paulo: Atlas, 2010.
- ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W.; JAFFE, J. F. **Administração Financeira**. São Paulo: Atlas, 2002.
- SÁ, A. L.; SÁ, A. M. **Dicionário de Contabilidade**. 11ª ed. São Paulo: Atlas, 2009.
- SCHIER, C. U. C. **Gestão de custos**. Curitiba: Ibpex, 2006.
- SEBRAE. 2021. **Manual do Empresário**. Disponível em: <[http://201.2.114.147/bds/BDS.nsf/BF4789EB147C0910032570F800659029/\\$File/NT00031D9E.pdf](http://201.2.114.147/bds/BDS.nsf/BF4789EB147C0910032570F800659029/$File/NT00031D9E.pdf)>. Acesso em: 10 maio. 2022.
- SILVA, E. C. **Como administrar o fluxo de caixa das empresas**: guia de sobrevivência empresarial. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2018.
- SOUSA, R. Como saber a margem de lucro ideal para o meu negócio? **Conube**, Taboão da Serra, 17 mar 2021. Disponível em: <https://conube.com.br/blog/calcular-margem-de-lucro/>. Acesso em: 12 mar. 2023.
- SOUZA, A.; CLEMENTE, A. **Gestão de Custos**: Aplicações operacionais e estratégicas. São Paulo: Atlas, 2007.
- TRIVIÑOS, A. N. S. (2017). **Introdução à pesquisa em ciências sociais: A pesquisa qualitativa em educação**. São Paulo, SP: Atlas.

[VERGARA, W. R. H.](#); ALMEIDA, J. N. P. A.; AKIEDA, M. K.; YAMANARI, J. S. **Agricultura familiar: viabilidade econômico-financeira na produção de morangos e manjericões.** EXACTA (ONLINE), v. 19, p. 107-129, 2021.

[VERGARA, W. R. H.](#) ; OLIVEIRA, J. P. C. **Unidade de armazenagem de soja e milho: viabilidade econômico-financeira.** REVISTA PLANTIO DIRETO, v. 30, p. 13-18, 2021.

[VERGARA, W. R. H.](#); YAMANARI, J. S.; BARBOSA, F. A. **Análise de mercado: produção de morangos e manjericões.** Revista Gestão Industrial (Online), v. 16, p. 186-203, 2020.

[VERGARA, W. R. H.](#); OLIVEIRA, J. P. C.; YAMANARI, J. S.; BARBOSA, F. A. **Economic and financial feasibility analysis for the acquisition of a storage soybeans and corn facility.** GEPROS. Gestão da Produção, Operações e Sistemas (Online), v. 12, p. 41-62, 2017.

WERNKE, R. **Gestão de Custos: Uma Abordagem Prática.** 2.ed. São Paulo: Atlas, 2008.

WOILER, S. **Projetos: planejamento, elaboração e análise.** São Paulo: Atlas, 2016.