

ANÁLISE DO CUSTO E FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA EM UM COMÉRCIO DE AUTO PEÇAS

ANALYSIS OF COST AND SALES PRICE FORMATION IN AN AUTO PARTS TRADING

DANILO AUGUSTO RODRIGUES

PROF. DR. MANOEL FRANCISCO CARREIRA

Resumo

A gestão financeira é um fator crítico para o sucesso ou fracasso de uma empresa, por isso é de vital importância que o preço de venda das mercadorias seja realizado da melhor forma e utilizando a metodologia adequada. As maiores dificuldades das empresas de micro e pequeno porte são justamente saber quais são as informações necessárias para o bom gerenciamento e de qual forma obtê-las. Daí vem a importância da Engenharia Econômica, sendo essa uma área da Engenharia de Produção para auxiliar no objetivo deste estudo que é apontar os custos e formar o preço de venda dos produtos comercializados pela empresa em estudo de caso. Para isso foi realizado um diagnóstico inicial na organização, coleta de dados, acompanhamento e análise dos dados por meio de planilhas eletrônicas de faturamento, compras e estoque, para posterior formação de preço dos produtos, comparando a metodologia atual com a proposta, baseada em uma dada metodologia de custeio. Foi observado que a precificação atual está abaixo do valor sugerido pela metodologia proposta. Nesse sentido, esse estudo auxiliará na gestão de custos, analisando as práticas atuais e propondo possíveis melhorias como embasamento de novas estratégias para superar momentos de dificuldade e se tornar mais rentável.

Palavras-chave: *custeio por absorção; precificação; gestão financeira.*

Abstract

Financial management is a critical factor for the success or failure of a company, so it is vitally important that the selling price of the goods is carried out in the best way and using the appropriate methodology. The greatest difficulties for micro and small companies are precisely what information is needed for good management and how to obtain it. Hence comes the importance of Economic Engineering, which is an area of Production Engineering to assist in the objective of this study that is to point out the costs and form the sales price of the products marketed by the company in a case study. For this, an initial diagnosis was made in the organization, data collection, monitoring and analysis of the data through electronic invoicing, purchasing and inventory spreadsheets, for subsequent product price formation, comparing the current methodology with that based on a given methodology of costing. It was observed that current pricing is below the value suggested by the proposed methodology. In this sense, this study will assist in cost management, analyzing current practices and proposing possible improvements as a basis for new strategies to overcome difficult moments and become more profitable.

Key-words: *absorption costing; pricing; financial management.*

1. Introdução

A falta de um planejamento e estruturação nos departamentos de uma empresa, a prática da formação do preço de venda defasada e o não controle dos custos e despesas da mesma são problemas comumente enfrentados. Por isso a necessidade da análise dos custos e formação do preço de venda dos produtos comercializados, afinal, como se pode gerir um negócio se não há informações que reflitam a realidade econômico-financeira da empresa?

A sobrevivência de uma organização depende entre outros fatores das decisões tomadas por seus gestores, do planejamento adotado e ainda das metas traçadas para atingir seus objetivos. Para isso são necessários dados, informações e insumos para subsidiar todo programa estratégico e direcionar as deliberações, sendo fundamental que a mesma se aperfeiçoe principalmente no que diz respeito à gestão financeira, organização dos custos e precificação dos produtos.

O entendimento e compreensão dos envolvidos da necessidade e benefícios da análise dos custos, despesas e lucros desejados para a formação do preço de venda dos produtos é essencial para alcançar o grau de êxito econômico pretendido, uma vez que é a partir da correta precificação que a empresa pode atingir o desempenho desejável, ou seja, ter lucratividade ou, em outras palavras, saber se as vendas realizadas são suficientes para cobrir os custos e gerar lucro. Ainda nessa linha de raciocínio, além da lucratividade, outro termo importante para a gestão de empresas a longo prazo é a rentabilidade, que nada mais é que o retorno do investimento realizado na empresa. Sendo assim, é possível uma melhor utilização dos recursos da empresa, reduzindo despesas e gastos desnecessários.

Diante o exposto, o presente estudo teve como objetivo apontar os custos e determinar um melhor método para formação de preço de venda dos produtos comercializados na referida empresa.

2. Custeio e precificação

As micro e pequenas empresas (MPE) predominam no mundo todo e possuem uma força econômica mundial muito grande. Essa perspectiva não é diferente no Brasil já que elas contribuem muito com o cenário econômico e são responsáveis por empregar grande parte das pessoas, movimentando a economia e contribuindo no cenário econômico nacional. Em relação ao número de empresas as MPEs representam 98% na área de atividades de serviços e 99% no

comércio do total de empresas formalizadas (SEBRAE, 2014). Nesse sentido, uma gestão financeira eficiente é imprescindível para garantir o bom funcionamento dessas empresas (JECK, 2010).

Para Martins (2010) o gerenciamento dos custos tem função muito importante nas empresas para o fornecimento de informações que ajudem nas tomadas de decisões. Além disso, conhecer os custos de funcionamento de uma corporação é imprescindível para poder afirmar sobre a lucratividade de um produto, linha ou família e a sua contribuição para a formação da rentabilidade da empresa.

De acordo com Wernke (2008) a Administração Financeira pode ser considerada como um conjunto de métodos e técnicas utilizadas para gerenciar os recursos financeiros da empresa visando maximizar o retorno do capital investido, ou seja, são ferramentas que possibilitam e facilitam o monitoramento e a avaliação da empresa no que diz respeito à aplicação e o retorno dos recursos financeiros inicialmente investidos.

Conforme afirma Martins e Alt (2003) o planejamento de estoques se trata do correto estabelecimento entre distribuição no tempo e espaço dos recursos disponíveis, a fim de atender as prioridades necessárias com o menos desperdício possível.

Para Martins (2010) só é possível sobreviver no mercado em tempos competitivos a empresa que consegue manter altos níveis de qualidade, eficiência e produtividade, com desperdícios e custos tendendo à extinção. Para isso, os gestores precisam se munir de informações confiáveis, precisas e atualizadas se quiserem um apoio eficaz ao processo decisório.

2.1. Classificação dos custos

De acordo com Padoveze (2003) os custos são a mensuração econômica dos recursos adquiridos a fim de realizar a venda dos produtos da empresa. Segundo o autor existem três fatores que compõem a formação do custo de um produto: produtos, serviços e direitos. Sendo assim, podemos dizer que os custos são todos os gastos que incidem desde a compra de produtos até a venda dos mesmos. Eles ainda podem ser divididos em diretos e indiretos, conforme se observa a seguir.

Os custos diretos são todos aqueles que poder ser diretamente ligados aos produtos. Em outras palavras, segundo Padoveze (2003), um custo é considerado direto quando é possível constituir uma ligação direta deste com o produto final, ser visualizado no produto final, ser

claro e característico deste produto, não ser confundido com outros produtos e que seja possível uma medição de sua participação no produto final.

São considerados custos diretos os desembolsos com: matéria-prima, materiais de embalagem, componentes para a produção e acabamento dos produtos, mão-de-obra direta e partes do produto como um todo.

Os custos indiretos são aqueles que não podem ser relacionados diretamente ao produto e, para que isso aconteça é necessário que seja feita uma distribuição ou alocação desses gastos (PADOVEZE, 2003). Pode ser considerado como custo indireto aqueles que não permitem a medição objetiva dos mesmos, como por exemplo, materiais indiretos, mão-de-obra indireta e outros custos como locação predial e despesas bancárias. Neste caso, a apropriação desses custos aos produtos se dão por meio de critérios de rateio.

Há ainda outra divisão que são os custos fixos e variáveis, os quais, segundo Padoveze (2003), são divididos de acordo com sua variação e participação nos desembolsos da empresa. Os custos fixos são aqueles que seu valor não se altera com a variação do volume produzido ou vendido em determinado período e os variáveis são aqueles que seu valor varia proporcionalmente ao volume de produtos vendidos ou produzidos.

2.2. Métodos de custeio

As metodologias de custeio definem que os gastos devem fazer parte do custo final do produto. Existem diversos métodos que permitem essa determinação, cada um deles informará um custo diferente de acordo com a forma em que os custos indiretos forem alocados.

Segundo Padoveze (2003) a mensuração dos custos está ligada a três questões principais, sendo elas os gastos que devem fazer parte da apuração dos custos referentes aos recursos, produtos, atividades ou departamentos; os custos de um recurso (ou de um produto final); a identificação da metodologia de cálculo e apuração dos custos de um produto.

Existem inúmeras maneiras de se realizar o custeio das mercadorias, as mais conhecidas e utilizadas são o custeio marginal ou variável, custeio integral ou por absorção, custeio ABC e custeio padrão.

No método de custeio marginal (ou custeio variável), de acordo com Martins (2010 p.98), “*só são alocados aos produtos os custos variáveis, ficando os custos fixos separados e considerados como despesas do período, indo diretamente para o resultado*”. Sendo assim,

esse método consiste em alocar aos produtos ou serviços somente os custos e as despesas variáveis, ou seja, os custos fixos não são aplicados a ele.

O custeio integral ou por absorção utiliza critérios de rateio arbitrários para dividir e dimensionar as atividades que não tem um valor agregado diretamente ao produto, ou seja, seu objetivo é dimensionar e quantificar os custos para posteriormente dividi-lo entre as mercadorias. Segundo Padoveze (2003) o que compõe o custo do produto são todos os custos ou despesas diretas ou indiretas, fixas ou variáveis. Como neste método são utilizados os custos indiretos, os quais não são relacionáveis claramente aos produtos finais, existe a necessidade de se distribuir esses gastos aos produtos, por meio de algum critério definido arbitrariamente. Segundo o autor, o método se caracteriza por utilizar os custos diretos, os custos indiretos, por meio de critérios de apropriação ou rateio, não utilizar os gastos administrativos e não utilizar os gastos comerciais.

De acordo com Oliveira e Junior (2005) o custeio baseado em atividades (ou custeio ABC) é uma metodologia que surgiu como instrumento para uma análise estratégica de custos relacionados com as atividades ou processos que mais impactam no consumo de recursos de uma organização. Essa forma de custeio parte do princípio que todos os custos incorridos em uma empresa acontecem na execução de atividades como contratação de mão-de-obra, compra de matéria-prima, pagamento de salários e fornecedores, transporte de mercadorias, entre outras atividades.

Custeio padrão, de acordo com Oliveira e Junior (2005), é determinado com base em estudos científicos, dados de períodos anteriores e por meio de experiências simuladas, levando em consideração as deficiências e limitações nos fatores de produção. Este método de custeio serve de parâmetro de controle dos custos reais para a empresa.

2.3. Formação do preço de venda

O preço de venda (PV) é definido como o valor estabelecido pelo vendedor no ato de transferência de uma mercadoria ou um bem. Neste valor temos ainda que pode ser incluído o lucro ou prejuízo estipulado. Sendo assim, temos que o preço de venda é formado pela fórmula apresentada a seguir (SEBRAE, 2013):

$$PV = \frac{CP}{1 - \left(\frac{I+C+CF+L}{100}\right)}$$

Sendo CP o custo do produto, I o percentual de impostos pagos, C as comissões, CF os custos fixos e L o lucro pretendido. Onde CP é a soma dos custos diretos CD mais o rateio R dos custos indiretos CI da organização, conforme a fórmula:

$$CP = CD + R \times CI$$

A forma de rateio adotada para o caso em questão, tendo em vista o tamanho da amostra elevado e a discrepância entre os preços de compra, foi a razão do custo unitário CU pelo valor total dos custos com compra de mercadoria CM. Ou seja:

$$R(\%) = \frac{CU}{CM} \times 100$$

3. Metodologia

A pesquisa se trata de um estudo de caso, enfoque este que permite ao pesquisador interpretar o mundo real a partir da perspectiva que ele traçar, sendo assim, a proposta é que se pode aprender a partir de uma análise de conteúdos sobre os resultados criados. Neste caso o pesquisador é visto como um consultor e seu papel é caracterizar como um colaborador dentro da empresa (ROESCH, 2006).

Ainda, no que diz respeito à caracterização da pesquisa quanto aos procedimentos técnicos, de acordo com Gil (2008), a pesquisa procura o aprofundamento de uma realidade específica. É basicamente realizada por meio da observação direta das atividades no ambiente de experimento e de entrevistas com atores envolvidos no processo para captar as explicações e interpretações que ocorrem naquela realidade.

Para a coleta de dados, as fontes de evidência são a documentação, os registros em arquivos, as reuniões, a observação direta, a observação participante e os artefatos físicos (YIN, 2001).

A coleta de dados se deu basicamente em documentos eletrônicos, uma vez que a empresa objeto de estudo armazena as informações através de planilhas eletrônicas e um sistema de gestão da informação.

Para Yin (2001) a análise de dados consiste em examinar, categorizar, classificar e recombinar as evidências tendo em vista proposições iniciais de um estudo.

As informações coletadas foram analisadas sempre buscando identificar as fontes relevantes e a fidedignidade para se garantir um bom desenvolvimento do objetivo principal do trabalho.

A implantação da Curva ABC se faz necessária por se tratar de uma classificação dos produtos em grau de importância, pois através dela é possível avaliar o percentual de itens que determinam a movimentação de estoque. Aos materiais que compõe o estoque e estão em alto nível de consumo e quantidade denomina-se de classe A, para os intermediários classe B e, finalmente, os com baixo nível de consumo classe C.

De acordo com Carvalho (2002) uma classificação de estoque típica apresenta uma configuração na qual 20% dos itens são considerados classe A, 30% classe B e os outros 50% classe C. Porém, não existe uma regra fixa para determinar esse ranqueamento, uma vez que em cada organização esses valores podem variar. Dessa forma, podemos contemplar a regra 80/20, também conhecida como Princípio de Pareto, criada pelo economista Vilfredo Pareto, onde o autor afirma que aproximadamente 20 por cento de qualquer recurso responde por 80 por cento das atividades relacionadas a esses recursos.

No que tange ao faturamento não se diferencia muito dessa teoria, sendo assim, este trabalho abordará apenas a classe A de produtos da empresa, uma vez que a pesquisa se tornaria inviável caso abordasse todos os itens ativos da empresa em questão.

Segundo Martins (2010) a metodologia do custeio por absorção pode ser dividida em três passos:

- Passo 1: Separação dos custos;
- Passo 2: Apropriação dos custos diretos aos produtos;
- Apropriação dos custos indiretos aos produtos, através da distribuição desses custos, que deve ser definido arbitrariamente. Esta é uma das principais etapas neste processo e, segundo Padoveze (2003), a esta fase dá-se o nome de rateio, podendo ser chamada também de alocação ou apropriação de custos indiretos aos produtos.

Conforme afirma Leone (2000), as principais vantagens do custeio por absorção são a formação de custo para estoque, a apuração dos custos por meio de centros de custo e a consideração do total dos custos por produto. Formando, assim, uma base adequada para que o custeio dos produtos seja realizado de forma correta e, além disso, atende as exigências contábeis legais.

As etapas podem ser observadas no esquema apresentado a seguir:

Figura 1 - Fluxo de atividades desenvolvidas



Fonte: Primária (2017)

Inicialmente foi definido o período da coleta de dados, em seguida houve a definição da metodologia para formação da amostra e, de posse dessas informações, coletado os dados. A partir daí foi estabelecido o custeio por absorção como método ideal para o caso, o qual é subdividido em três etapas: separação dos custos, apropriação dos custos diretos e apropriação dos custos indiretos, a seguir foi formado o preço de venda e, finalmente, realizada a análise dos dados e resultados obtidos, através de gráficos e comparações.

A pesquisa se concentrou na área financeira da empresa uma vez que a coleta de dados e propostas após as análises incidirão diretamente neste setor. Porém, por se tratar de uma microempresa, não há uma distinção clara entre os departamentos, logo, apesar do foco ser na área de finanças, outras áreas acabam sendo afetadas nesse processo como logística de estoques e gestão de custos.

4. Desenvolvimento

4.1. A empresa

Desde sua fundação, em 05 de setembro de 1969, o comércio varejista atua no mercado de autopeças, na venda e distribuição de todos os tipos de peças para veículos nacionais e importados. A empresa é dirigida por um diretor, o qual é responsável pela mesma desde 1996.

A organização, atualmente, conta com 10 colaboradores, mas já houve época de contar com 22 colaboradores. Essa redução aconteceu devido às dificuldades encontradas nas atuais condições do país e do mercado de auto peças, quando teve seu faturamento anual reduzido em cerca de 50%. Tal redução ocorreu a partir do elo entre os grandes distribuidores do setor no país e os consumidores finais, oficinas e pessoas que procuram por peças para seus veículos, ou seja a distribuidora passaram a atuar no segmento varejista (consumidores finais e oficina de automóveis).

A estrutura da empresa não apresenta complexidade e é organizada a partir da seguinte separação de funções:

Figura 2 - Organograma da empresa



Fonte: Primária (2017)

Na diretoria encontram-se os sócios da empresa, os quais além de responsáveis pela tomada de decisões e direção da empresa, têm exercido as funções de gerência, devido às dificuldades financeiras pelas quais a empresa passa atualmente. Diretamente abaixo dessas funções vêm os analistas e auxiliares, dos quais vale ressaltar os do setor comercial, que são de vital importância e insubstituíveis na empresa pelo conhecimento técnico exigido para exercer suas respectivas funções.

O regime tributário que o empreendimento se enquadra é o simples nacional, o qual trata-se de um regime compartilhado e simplificado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às microempresas e empresas de pequeno porte. O recolhimento é feito através de um valor único sobre o faturamento bruto da empresa, no caso 7,54%. Nele estão

incluídos: IRPJ, CSLL, Cofins, PIS/Pasep, CPP e ICMS. Na tabela a seguir pode-se observar esses valores de forma detalhada.

Tabela 1 - Faturamento e impostos

| | Faturamento (R\$) | Impostos (R\$) |
|------------------|--------------------------|-----------------------|
| Janeiro | 114.159,79 | 8.607,65 |
| Fevereiro | 97.373,02 | 7.341,93 |
| Março | 111.118,66 | 8.378,35 |
| Abril | 88.047,15 | 6.638,76 |
| Mai | 98.721,30 | 7.443,59 |
| Junho | 87.585,36 | 6.603,94 |
| Julho | 81.479,23 | 6.143,53 |
| MÉDIA | 96.926,36 | 7.308,25 |

Fonte: Pesquisa de campo (2017)

Vale ressaltar que, apesar dos impostos não comporem uma fonte de renda, em certo momento isso foi realizado pela empresa, o que acarretou no acúmulo dos mesmos. Sendo assim, para um ajustamento das pendências junto à Secretaria da Receita Federal do Brasil fora aderido um parcelamento desses tributos. Isso ocorreu devido à dificuldade financeira e organizacional que a mesma se encontrava naquele período.

Para a formação do preço de venda na empresa atualmente é realizado um cálculo baseado em uma fórmula convencionada para isso. Não existem registros históricos nem relatos de estudos ou dados que foram utilizados para a determinação da mesma, a qual é apresentada a seguir:

$$PV = \left(\frac{CD}{0,445} \right) \times 0,7$$

Onde PV é o preço de venda e CD o custo direto do produto. Calculando desta maneira temos que a margem de lucro bruto em cima de um produto é de 57,3%, porém não há nenhum documento ou relato que explique esse cálculo, sendo assim, a empresa trabalha em cima de uma estimativa e da esperança de que essa margem atenda suas necessidades.

Para a seleção dos produtos analisados foi adotado o critério da curva ABC de vendas, a qual se trata de uma classificação em ordem decrescente de representatividade de cada produto, neste caso, no faturamento total entre os meses de janeiro a julho de 2017.

Abaixo tem-se de forma detalhada a classificação desses produtos, a quantidade vendida, o faturamento, sua representatividade no faturamento total e o faturamento acumulado.

Tabela 2 – Amostra de produtos

| <i>Item</i> | <i>Descrição</i> | <i>Quantidade vendida</i> | <i>Total vendido (R\$)</i> | <i>Representa (%)</i> | <i>Acumulado (%)</i> |
|-------------|--|---------------------------|----------------------------|-----------------------|----------------------|
| 1 | BOBINA GOL 1.0 16V BOSCH | 23 | 6.625,00 | 1,098 | 1,098 |
| 2 | OLEO MOTOR MINERAL 25W50 * F-1 | 285 | 4.326,50 | 0,717 | 1,815 |
| 3 | BATERIA 55 AMP MOTORLIGHT | 13 | 4.254,00 | 0,705 | 2,520 |
| 4 | VELAS GOL 1.0 8V FLEXPOWER | 196 | 4.010,00 | 0,665 | 3,184 |
| 5 | JOGO CABO VELA GOL 1.0 8V | 19 | 3.137,00 | 0,520 | 3,704 |
| 6 | OLEO MOTOR SEMI-SINTETICO 15W40 * F-1 | 137 | 3.037,00 | 0,503 | 4,208 |
| 7 | LAMPADA H-7 – NACIONAL | 82 | 2.864,00 | 0,475 | 4,682 |
| 8 | ROLAMENTO RODA TRAZ.GOL (KIT SKF) | 63 | 2.841,50 | 0,471 | 5,153 |
| 9 | BOBINA GOL G-V (EM LINHA) BOSCH | 4 | 2.830,00 | 0,469 | 5,622 |
| 10 | VELAS PALIO 1.0/1.3 FIRE 8V | 156 | 2.680,00 | 0,444 | 6,066 |
| 11 | POLIA TENSORA GOL 1.0 8V | 20 | 2.645,00 | 0,438 | 6,505 |
| 12 | CARBURADOR GOL 1.6 CHT GASOLINA | 2 | 2.600,00 | 0,431 | 6,935 |
| 13 | AMORTECEDOR TRAZ. FUSCA 1300/1500 | 34 | 2.518,00 | 0,417 | 7,353 |
| 14 | CORREIA DENTADA GOL 1.0 8V 97/... | 50 | 2.234,00 | 0,370 | 7,723 |
| 15 | CORREIA DENTADA C-3 /PEUGEOT 206 | 11 | 2.060,00 | 0,341 | 8,064 |
| 16 | BATERIA 60 AMP SUPREMA POLO INV. | 7 | 1.870,00 | 0,310 | 8,374 |
| 17 | KIT EMBREAGEM UNO 1.0 FIRE 8V | 7 | 1.850,00 | 0,307 | 8,681 |
| 18 | BOMBA COMB INJECAO GASOLINA IMPORTADA | 16 | 1.685,00 | 0,279 | 8,960 |
| 19 | OLEO CAMBIO 75W90 -SEMI-SINTETICO | 29 | 1.678,00 | 0,278 | 9,238 |
| 20 | AMORTECEDOR TRAZ. GOL 95/... COFAP | 12 | 1.616,00 | 0,268 | 9,506 |
| 21 | OLEO MOTOR SINTETICO 5W40 ORIGINAL VW | 39 | 1.602,00 | 0,266 | 9,771 |
| 22 | CAIXA DE DIRECAO KOMBI 2006/... | 1 | 1.600,00 | 0,265 | 10,037 |
| 23 | PARACH DIANT FUSCA 1500 | 13 | 1.583,50 | 0,262 | 10,299 |
| 24 | LIMPA AR CONDICIONADO | 55 | 1.560,00 | 0,259 | 10,558 |
| 25 | KIT EMBREAGEM SANTANA LUK | 5 | 1.555,00 | 0,258 | 10,815 |
| 26 | LAMPADA H-4 | 79 | 1.542,00 | 0,256 | 11,071 |
| 27 | PALHETA UNIVERSAL DX23 | 27 | 1.494,50 | 0,248 | 11,318 |
| 28 | POLIA TENSORA GOL 1.0 8V CORR. DENT. | 17 | 1.440,00 | 0,239 | 11,557 |
| 29 | JOGO CABO VELA GOL 1.0 8V | 10 | 1.434,00 | 0,238 | 11,795 |
| 30 | KIT EMBREAGEM PALIO 1.3 16V FIRE | 5 | 1.400,00 | 0,232 | 12,027 |
| 31 | BORRACHA PORTA UNIV. 2 PTS PRETA | 33 | 1.330,00 | 0,220 | 12,247 |
| 32 | ROLAMENTO RODA DIANT. MONZA SKF | 19 | 1.307,00 | 0,217 | 12,464 |
| 33 | JUNTA HOMOC. PASSAT COFAP | 12 | 1.283,00 | 0,213 | 12,676 |
| 34 | POLIA TENSORA VECTRA/KADETT 96/... INA | 10 | 1.252,00 | 0,208 | 12,884 |
| 35 | MACACO JOELHO (UNIVERSAL) | 29 | 1.218,20 | 0,202 | 13,086 |
| 36 | VELAS FORD ZETEC NGK | 52 | 1.188,00 | 0,197 | 13,283 |
| 37 | BOMBA COMB INJECAO GAS BOSCH | 7 | 1.187,00 | 0,197 | 13,479 |
| 38 | OLEO FREIO DOT-3 | 88 | 1.183,60 | 0,196 | 13,675 |
| 39 | CARBURADOR PASSAT ALCOOL | 2 | 1.180,00 | 0,196 | 13,871 |
| 40 | FILTRO OLEO PEUGEOT 206 | 39 | 1.177,00 | 0,195 | 14,066 |
| 41 | PARACH TRAZ FUSCA 1500 | 10 | 1.176,50 | 0,195 | 14,261 |
| 42 | VELAS RESISTIVA AC DELCO | 77 | 1.150,00 | 0,191 | 14,452 |
| 43 | AMORTECEDOR DIANT. GOL COFAP | 10 | 1.144,00 | 0,190 | 14,641 |
| 44 | POLIA TENSORA PALIO INA | 8 | 1.126,00 | 0,187 | 14,828 |
| 45 | PASTILHA GOL G-V | 9 | 1.125,00 | 0,186 | 15,014 |
| 46 | FAROL FUSCA 75/... NINO | 14 | 1.110,00 | 0,184 | 15,198 |
| 47 | PASTILHA GOLF 99/... | 11 | 1.095,00 | 0,182 | 15,380 |
| 48 | BORRACHA PORTA UNIVERSAL | 34 | 1.078,00 | 0,179 | 15,558 |
| 49 | BIELETA BARRA ESTAB. GOL G-V | 19 | 1.069,00 | 0,177 | 15,736 |
| 50 | KIT EMBREAGEM CORSA/CELTA LUK | 3 | 1.032,00 | 0,171 | 15,907 |
| 51 | PALHETA UNIVERSAL DX21 | 18 | 1.030,00 | 0,171 | 16,077 |
| 52 | DISCO DE FREIO GOL G-V FREMAX | 14 | 1.030,00 | 0,171 | 16,248 |
| 53 | TAMPA DISTRIBUIDOR GOL AP | 17 | 1.016,00 | 0,168 | 16,416 |
| 54 | FAROL GOL GER III ARTEB LD | 4 | 1.000,00 | 0,166 | 16,582 |
| 55 | FILTRO OLEO GOL 1.0 97/... | 48 | 996,00 | 0,165 | 16,747 |
| 56 | MACANETA PORTA SANTANA .../90 LE | 33 | 988,50 | 0,164 | 16,911 |

| <i>Item</i> | <i>Descrição</i> | <i>Quantidade vendida</i> | <i>Total vendido (R\$)</i> | <i>Representa (%)</i> | <i>Acumulado (%)</i> |
|-------------|--------------------------------------|---------------------------|----------------------------|-----------------------|----------------------|
| 57 | VELAS RESISTIVA AC DELCO | 68 | 988,00 | 0,164 | 17,075 |
| 58 | ABRACADEIRA MANGUEIRA | 312 | 986,05 | 0,163 | 17,238 |
| 59 | CARBURADOR PASSAT C/AR COND. | 1 | 980,00 | 0,162 | 17,400 |
| 60 | ADITIVO RADIADOR | 45 | 976,00 | 0,162 | 17,562 |
| 61 | CAIXA DE DIRECAO KOMBI 97/... | 1 | 970,00 | 0,161 | 17,723 |
| 62 | KIT EMBREAGEN FUSCA 1500/1600 73/... | 3 | 940,00 | 0,156 | 17,879 |
| 63 | AMORTECEDOR TAMPA TRAZ. PALIO/CELTA | 18 | 931,00 | 0,154 | 18,033 |
| 64 | PALHETA UNIVERSAL DX16 | 43 | 928,00 | 0,154 | 18,187 |
| 65 | CALOTA FUSCA 1200 CROMADA | 25 | 926,00 | 0,154 | 18,340 |
| 66 | AMORTECEDOR TRAZ. SANTANA COFAP | 4 | 910,00 | 0,151 | 18,491 |
| 67 | JOGO CABO VELA CORSA | 11 | 904,00 | 0,150 | 18,641 |
| 68 | BOMBA COMB INJECAO FLEX BOSCH | 4 | 900,00 | 0,149 | 18,790 |
| 69 | FAROL VECTRA CIBIE LE | 2 | 900,00 | 0,149 | 18,939 |
| 70 | REGULADOR PRESSAO GOL 1.0 8V | 12 | 898,00 | 0,149 | 19,088 |
| 71 | BOMBA DE OLEO FIAT FIRE 8V | 2 | 890,00 | 0,148 | 19,235 |
| 72 | COIFA PALIO 1.0 INTERNA SPICER | 38 | 882,00 | 0,146 | 19,382 |
| 73 | TRAVA VOLANTE 2ª LINHA | 12 | 881,00 | 0,146 | 19,528 |
| 74 | TUCHO DO MOTOR VW POWER 1.0 8V/16V | 32 | 860,00 | 0,143 | 19,670 |
| 75 | KIT BATENTE C/ROLAM GOL G-V | 11 | 856,00 | 0,142 | 19,812 |
| 76 | DISCO DE FREIO GOLF 1.6 99/... | 10 | 856,00 | 0,142 | 19,954 |

Fonte: Primária (2017)

A empresa conta com um catálogo com mais de 15 mil produtos ativos, o que inviabilizaria a pesquisa de forma global, por esse motivo optou-se por usar a metodologia da Curva ABC e, sendo assim, serão analisados 76 produtos, número que representa uma grande gama de produtos de diversas famílias, que correspondem aproximadamente 20% do faturamento total no período.

4.2. Cálculo e classificação dos custos

Para uma futura formação do preço de venda, os custos foram divididos em Custos Diretos e Custos Indiretos. Fazem parte dos Custos Diretos os desembolsos com compra de mercadoria. Os Custos Indiretos são: água e esgoto, energia elétrica, telefonia e internet, aluguel, folha de pagamento e pró-labore, plano de saúde e seguro de vida dos funcionários, despesas bancárias e aluguel de terminal eletrônico de vendas, despesas com emissão de boletos e taxa administrativa de vendas realizadas via cartão de crédito, mensalidades de honorários de contador, sistema de e associação comercial, impostos e gastos com veículos de entrega e cobrança, além disso a empresa conta com outros passivos, como parcelamento de impostos e amortização de empréstimos e juros bancários.

Os Custos Diretos são caracterizados como todo e qualquer tipo de custo que tem relação direta com os produtos, como o custo com matéria-prima. No caso em questão os únicos gastos caracterizados como custos diretos que a empresa possui é a compra de mercadorias que,

posteriormente, serão atribuídos os valores correspondentes ao rateio, impostos e lucro para a formação do preço de venda.

Tabela 3 - Custos diretos e estoque no período

| | Compra de mercadoria (R\$) | Estoque (R\$) |
|------------------|-----------------------------------|----------------------|
| Janeiro | 57.356,58 | 484.425,01 |
| Fevereiro | 60.824,41 | 474.524,22 |
| Março | 53.685,08 | 465.765,49 |
| Abril | 52.835,60 | 454.979,10 |
| Mai | 39.386,68 | 448.132,26 |
| Junho | 58.069,97 | 445.937,36 |
| Julho | 41.008,60 | 450.223,04 |
| MÉDIA | 51.880,99 | 460.569,50 |

Fonte: Pesquisa de campo (2017)

Na tabela 3 temos os valores pagos pela empresa com compra de mercadorias no período analisado e, também, a variação do estoque.

Os Custos Indiretos são aqueles que não podem ser relacionados ou atribuídos de forma direta aos produtos, sendo assim, esses custos devem ser rateados de acordo com algum critério e atribuídos aos produtos vendidos.

Tabela 4 - Custos indiretos

| Despesas Indiretas | | |
|---------------------------------|--------------------|----------------------------|
| | Média (R\$) | Desvio Padrão (R\$) |
| Água e esgoto | 115,52 | ± 4,66 |
| Energia elétrica | 743,94 | ± 227,22 |
| Telefonia | 534,44 | ± 69,86 |
| Internet | 139,90 | ± 0,00 |
| Aluguel | 4.500,00 | ± 0,00 |
| Folha de pagamento | 11.583,50 | ± 0,00 |
| Pró-Labore | 4.000,00 | ± 0,00 |
| Plano de Saúde | 3.225,40 | ± 0,00 |
| Seguro vida funcionários | 320,13 | ± 0,00 |
| Despesas bancárias | 280,15 | ± 0,00 |
| Aluguel máquina Cartão | 109,90 | ± 0,00 |
| Honorário contábil | 936,00 | ± 0,00 |
| Sistema | 450,00 | ± 0,00 |
| Taxa de cartões | 673,55 | ± 240,45 |
| Emissão de boletos | 77,84 | ± 10,76 |
| Associação comercial | 82,72 | ± 21,00 |
| Veículos | 752,86 | ± 112,86 |
| TOTAL | 28.525,84 | |

Fonte: Primária (2017)

A partir da tabela 4 temos que a média das despesas indiretas mensal no período de janeiro a julho de 2017 foi de R\$ 28.525,84.

Tabela 5 - Despesas compulsórias de períodos anteriores

| Despesas compulsórias de períodos anteriores | | |
|---|--------------------|----------------------------|
| | Média (R\$) | Desvio Padrão (R\$) |
| Parcelamento impostos | 1.809,12 | 62,57 |
| Empréstimos e juros | 12.423,05 | 5.038,20 |
| TOTAL | 14.232,17 | |

Fonte: Pesquisa de campo (2017)

Vale ressaltar que essas despesas tendem a diminuir com o passar dos meses. Isso pode ser percebido analisando o primeiro e último mês do período da coleta de dados quando se trata da amortização dos empréstimos e juros, sendo que o valor pago inicialmente era de R\$ 17.461,20 enquanto que, no último mês analisado foi pago R\$ 10.741,87 e a tendência deste desembolso é que se reduza 75% em julho de 2018 e deixe de existir no primeiro mês de 2019, ficando somente o valor mensal do parcelamento dos impostos devidos a partir daí.

4.3. Formação do preço de venda

De posse de todos os gastos da empresa, diretos e indiretos, é possível partimos para a formação do preço de venda dos produtos em questão. Para isso será utilizada a fórmula do preço de venda já apresentada anteriormente e descrita abaixo:

$$PV = \frac{CP}{1 - \left(\frac{I+C+CF+L}{100}\right)}$$

Como na empresa em questão, como não se trabalha com comissões descartaremos esta variável, bem como os Custos Fixos, que serão atribuídos ao custo de mercadoria de acordo com a forma de rateio adotada para a melhor e mais igualitária divisão dos Custos Indiretos.

Tomemos como exemplo o item 1, Bobina Gol 1.0 16V Bosch. Para chegar-se ao valor do rateio dos custos indiretos faremos:

$$R(\%) = \frac{CU}{CM} \times 100$$

$$R(\%) = \frac{183,11}{51.880,99} \times 100$$

$$R(\%) = 0,353\%$$

A partir deste número definido, podemos calcular o custo do produto:

$$CP = CD + R \times CI$$

$$CP = 183,11 + 0,353\% \times 28.525,84$$

$$CP = R\$283,80$$

Chegando, assim, aos seguintes preços de venda de acordo com três cenários:

– Lucro = 0%

$$PV = \frac{R\$283,80}{1 - \left(\frac{7,54+0}{100}\right)} = R\$306,94$$

– Lucro = 5%

$$PV = \frac{R\$283,80}{1 - \left(\frac{7,54+5}{100}\right)} = R\$324,49$$

– Lucro = 10%

$$PV = \frac{R\$283,80}{1 - \left(\frac{7,54+10}{100}\right)} = R\$344,16$$

Na tabela 6 os cenários dos novos preços de venda propostos foram calculados para todos os produtos, variando entre eles o percentual de lucro praticado de 0 (zero), 5 (cinco) e 10 (dez) por cento.

Tabela 6 - Comparativo entre preço atual e preços calculados

| Item | Descrição | Custo unitário | Rateio (%) | Preço de venda atual (R\$) | Lucro 0% (R\$) | Lucro 5% (R\$) | Lucro 10% (R\$) |
|------|---------------------------------------|----------------|------------|----------------------------|----------------|----------------|-----------------|
| 1 | BOBINA GOL 1.0 16V BOSCH | 183,11 | 0,353 | 288,04 | 306,94 | 324,49 | 344,16 |
| 2 | OLEO MOTOR MINERAL 25W50 * F-1 | 9,65 | 0,019 | 15,18 | 16,18 | 17,10 | 18,14 |
| 3 | BATERIA 55 AMP MOTORLIGHT | 208,03 | 0,401 | 327,23 | 348,70 | 368,63 | 390,98 |
| 4 | VELAS GOL 1.0 8V FLEXPPOWER | 13,01 | 0,025 | 20,46 | 21,80 | 23,05 | 24,45 |
| 5 | JOGO CABO VELA GOL 1.0 8V | 104,96 | 0,202 | 165,11 | 175,94 | 185,99 | 197,27 |
| 6 | OLEO MOTOR SEMI-SINTETICO 15W40 * F-1 | 14,09 | 0,027 | 22,17 | 23,62 | 24,97 | 26,49 |
| 7 | LAMPADA H-7 - NACIONAL | 22,20 | 0,043 | 34,93 | 37,22 | 39,35 | 41,73 |

| Item | Descrição | Custo unitário | Rateio (%) | Preço de venda atual (R\$) | Lucro 0% (R\$) | Lucro 5% (R\$) | Lucro 10% (R\$) |
|------|--|----------------|------------|----------------------------|----------------|----------------|-----------------|
| 8 | ROLAMENTO RODA TRAZ.GOL (KIT SKF) | 28,67 | 0,055 | 45,10 | 48,06 | 50,81 | 53,89 |
| 9 | BOBINA GOL G-V (EM LINHA) BOSCH | 449,77 | 0,867 | 707,50 | 753,91 | 797,01 | 845,34 |
| 10 | VELAS PALIO 1.0/1.3 FIRE 8V | 10,92 | 0,021 | 17,18 | 18,31 | 19,35 | 20,53 |
| 11 | POLIA TENSORA GOL 1.0 8V | 84,07 | 0,162 | 132,25 | 140,93 | 148,98 | 158,02 |
| 12 | CARBURADOR GOL 1.6 CHT GASOLINA | 826,43 | 1,593 | 1.300,00 | 1.385,28 | 1.464,47 | 1.553,27 |
| 13 | AMORTECEDOR TRAZ. FUSCA 1300/1500 | 47,08 | 0,091 | 74,06 | 78,92 | 83,43 | 88,49 |
| 14 | CORREIA DENTADA GOL 1.0 8V 97/... | 28,40 | 0,055 | 44,68 | 47,61 | 50,33 | 53,38 |
| 15 | CORREIA DENTADA C-3 /PEUGEOT 206 | 119,05 | 0,229 | 187,27 | 199,56 | 210,97 | 223,76 |
| 16 | BATERIA 60 AMP SUPREMA POLO INV. | 169,83 | 0,327 | 267,14 | 284,67 | 300,94 | 319,19 |
| 17 | KIT EMBREAGEM UNO 1.0 FIRE 8V | 168,01 | 0,324 | 264,29 | 281,62 | 297,72 | 315,77 |
| 18 | BOMBA COMB INJECAO GASOLINA IMPORTADA | 66,95 | 0,129 | 105,31 | 112,22 | 118,64 | 125,83 |
| 19 | OLEO CAMBIO 75W90 -SEMI-SINTETICO | 36,78 | 0,071 | 57,86 | 61,66 | 65,18 | 69,13 |
| 20 | AMORTECEDOR TRAZ. GOL 95/... COFAP | 85,61 | 0,165 | 134,67 | 143,50 | 151,70 | 160,90 |
| 21 | OLEO MOTOR SINTETICO0 5W40 ORIGINAL VW | 26,11 | 0,050 | 41,08 | 43,77 | 46,27 | 49,08 |
| 22 | CAIXA DE DIRECAO KOMBI 2006/... | 1.017,14 | 1,961 | 1.600,00 | 1.704,95 | 1.802,42 | 1.911,72 |
| 23 | PARACH DIANT FUSCA 1500 | 77,43 | 0,149 | 121,81 | 129,80 | 137,22 | 145,54 |
| 24 | LIMPA AR CONDICIONADO | 18,03 | 0,035 | 28,36 | 30,22 | 31,95 | 33,89 |
| 25 | KIT EMBREAGEM SANTANA LUK | 197,71 | 0,381 | 311,00 | 331,40 | 350,35 | 371,59 |
| 26 | LAMPADA H-4 | 12,41 | 0,024 | 19,52 | 20,80 | 21,99 | 23,32 |
| 27 | PALHETA UNIVERSAL DX23 | 35,19 | 0,068 | 55,35 | 58,98 | 62,35 | 66,14 |
| 28 | POLIA TENSORA GOL 1.0 8V CORR. DENT. | 53,85 | 0,104 | 84,71 | 90,26 | 95,42 | 101,21 |
| 29 | JOGO CABO VELA GOL 1.0 8V | 91,16 | 0,176 | 143,40 | 152,81 | 161,54 | 171,34 |
| 30 | KIT EMBREAGEM PALIO 1.3 16V FIRE | 178,00 | 0,343 | 280,00 | 298,37 | 315,42 | 334,55 |
| 31 | BORRACHA PORTA UNIV. 2 PTS PRETA | 25,62 | 0,049 | 40,30 | 42,95 | 45,40 | 48,15 |
| 32 | ROLAMENTO RODA DIANT. MONZA SKF | 43,73 | 0,084 | 68,79 | 73,30 | 77,49 | 82,19 |
| 33 | JUNTA HOMOC. PASSAT COFAP | 67,97 | 0,131 | 106,92 | 113,93 | 120,44 | 127,75 |
| 34 | POLIA TENSORA VECTRA/KADETT 96/... INA | 79,59 | 0,153 | 125,20 | 133,41 | 141,04 | 149,59 |
| 35 | MACACO JOELHO (UNIVERSAL) | 26,70 | 0,051 | 42,01 | 44,76 | 47,32 | 50,19 |
| 36 | VELAS FORD ZETEC NGK | 14,52 | 0,028 | 22,85 | 24,34 | 25,74 | 27,30 |
| 37 | BOMBA COMB INJECAO GAS BOSCH | 107,80 | 0,208 | 169,57 | 180,69 | 191,02 | 202,61 |
| 38 | OLEO FREIO DOT-3 | 8,55 | 0,016 | 13,45 | 14,33 | 15,15 | 16,07 |
| 39 | CARBURADOR PASSAT ALCOOL | 375,07 | 0,723 | 590,00 | 628,70 | 664,64 | 704,95 |
| 40 | FILTRO OLEO PEUGEOT 206 | 19,19 | 0,037 | 30,18 | 32,16 | 34,00 | 36,06 |
| 41 | PARACH TRAZ FUSCA 1500 | 74,79 | 0,144 | 117,65 | 125,37 | 132,53 | 140,57 |
| 42 | VELAS RESISTIVA AC DELCO | 9,49 | 0,018 | 14,94 | 15,91 | 16,82 | 17,84 |
| 43 | AMORTECEDOR DIANT. GOL COFAP | 72,73 | 0,140 | 114,40 | 121,90 | 128,87 | 136,69 |
| 44 | POLIA TENSORA PALIO INA | 89,48 | 0,172 | 140,75 | 149,98 | 158,56 | 168,17 |
| 45 | PASTILHA GOL G-V | 79,46 | 0,153 | 125,00 | 133,20 | 140,81 | 149,35 |
| 46 | FAROL FUSCA 75/... NINO | 50,40 | 0,097 | 79,29 | 84,49 | 89,32 | 94,73 |
| 47 | PASTILHA GOLF 99/... | 63,28 | 0,122 | 99,55 | 106,08 | 112,14 | 118,94 |
| 48 | BORRACHA PORTA UNIVERSAL | 20,16 | 0,039 | 31,71 | 33,79 | 35,72 | 37,88 |
| 49 | BIELETA BARRA ESTAB. GOL G-V | 35,77 | 0,069 | 56,26 | 59,95 | 63,38 | 67,22 |
| 50 | KIT EMBREAGEM CORSA/CELTA LUK | 218,69 | 0,422 | 344,00 | 366,57 | 387,52 | 411,02 |
| 51 | PALHETA UNIVERSAL DX21 | 36,38 | 0,070 | 57,22 | 60,98 | 64,46 | 68,37 |
| 52 | DISCO DE FREIO GOL G-V FREMAX | 46,77 | 0,090 | 73,57 | 78,40 | 82,88 | 87,90 |
| 53 | TAMPA DISTRIBUIDOR GOL AP | 37,99 | 0,073 | 59,76 | 63,69 | 67,33 | 71,41 |
| 54 | FAROL GOL GER III ARTEB LD | 158,93 | 0,306 | 250,00 | 266,40 | 281,63 | 298,71 |
| 55 | FILTRO OLEO GOL 1.0 97/... | 13,19 | 0,025 | 20,75 | 22,11 | 23,38 | 24,79 |
| 56 | MACANETA PORTA SANTANA .../90 LE | 19,04 | 0,037 | 29,95 | 31,92 | 33,74 | 35,79 |
| 57 | VELAS RESISTIVA AC DELCO | 9,24 | 0,018 | 14,53 | 15,48 | 16,37 | 17,36 |
| 58 | ABRACADEIRA MANGUEIRA | 2,01 | 0,004 | 3,16 | 3,37 | 3,56 | 3,78 |
| 59 | CARBURADOR PASSAT C/AR COND. | 623,00 | 1,201 | 980,00 | 1.044,28 | 1.103,99 | 1.170,93 |
| 60 | ADITIVO RADIADOR | 13,79 | 0,027 | 21,69 | 23,11 | 24,43 | 25,91 |
| 61 | CAIXA DE DIRECAO KOMBI 97/... | 616,64 | 1,189 | 970,00 | 1.033,63 | 1.092,72 | 1.158,98 |
| 62 | KIT EMBREAGEN FUSCA 1500/1600 73/... | 199,19 | 0,384 | 313,33 | 333,89 | 352,97 | 374,38 |
| 63 | AMORTECEDOR TAMPA TRAZ. PALIO/CELTA | 32,88 | 0,063 | 51,72 | 55,12 | 58,27 | 61,80 |

| Item | Descrição | Custo unitário | Rateio (%) | Preço de venda atual (R\$) | Lucro 0% (R\$) | Lucro 5% (R\$) | Lucro 10% (R\$) |
|------|------------------------------------|----------------|------------|----------------------------|----------------|----------------|-----------------|
| 64 | PALHETA UNIVERSAL DX16 | 13,72 | 0,026 | 21,58 | 23,00 | 24,31 | 25,79 |
| 65 | CALOTA FUSCA 1200 CROMADA | 23,55 | 0,045 | 37,04 | 39,47 | 41,73 | 44,26 |
| 66 | AMORTECEDOR TRAZ. SANTANA COFAP | 144,63 | 0,279 | 227,50 | 242,42 | 256,28 | 271,82 |
| 67 | JOGO CABO VELA CORSA | 52,24 | 0,101 | 82,18 | 87,57 | 92,58 | 98,19 |
| 68 | BOMBA COMB INJECAO FLEX BOSCH | 143,04 | 0,276 | 225,00 | 239,76 | 253,47 | 268,84 |
| 69 | FAROL VECTRA CIBIE LE | 286,07 | 0,551 | 450,00 | 479,52 | 506,93 | 537,67 |
| 70 | REGULADOR PRESSAO GOL 1.0 8V | 47,57 | 0,092 | 74,83 | 79,74 | 84,30 | 89,41 |
| 71 | BOMBA DE OLEO FIAT FIRE 8V | 282,89 | 0,545 | 445,00 | 474,19 | 501,30 | 531,70 |
| 72 | COIFA PALIO 1.0 INTERNA SPICER | 14,76 | 0,028 | 23,21 | 24,73 | 26,15 | 27,73 |
| 73 | TRAVA VOLANTE 2ª LINHA | 46,67 | 0,090 | 73,42 | 78,23 | 82,71 | 87,72 |
| 74 | TUCHO DO MOTOR VW POWER 1.0 8V/16V | 17,08 | 0,033 | 26,88 | 28,64 | 30,28 | 32,11 |
| 75 | KIT BATENTE C/ROLAM GOL G-V | 49,47 | 0,095 | 77,82 | 82,92 | 87,66 | 92,98 |
| 76 | DISCO DE FREIO GOLF 1.6 99/... | 54,42 | 0,105 | 85,60 | 91,22 | 96,43 | 102,28 |

Fonte: Autoria própria (2017)

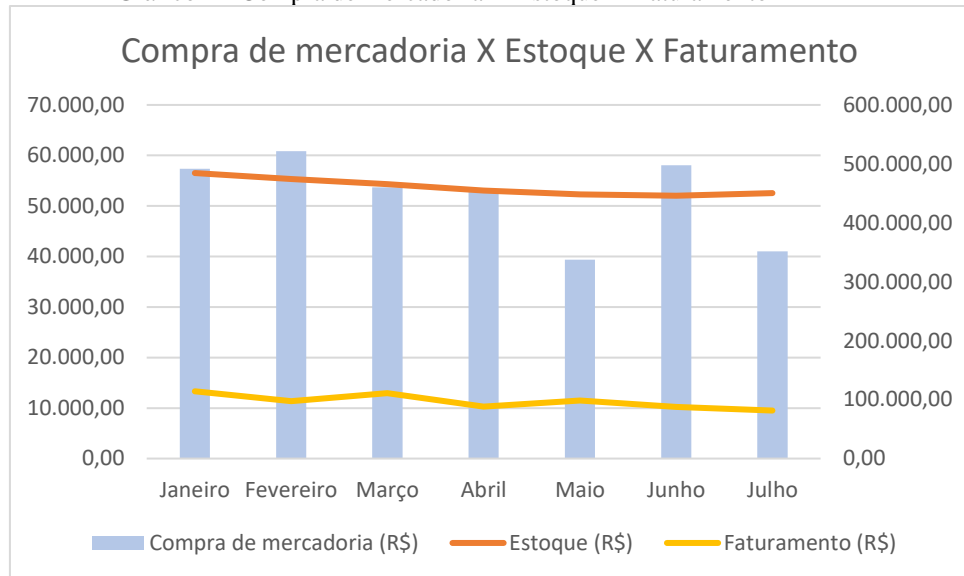
Analisando os dados apresentados pode-se perceber que, atualmente, o preço de venda praticado em todos os produtos está abaixo do preço de venda proposto pela nova metodologia de cálculo, mesmo que sem nenhuma margem de lucro líquido. Essa poderia ser uma estratégia da empresa caso a mesma fosse estruturada para isso com um caixa reserva para manutenção, um fundo de reserva para emergências e a retirada dos sócios embutida no pró-labore dos mesmos, já contemplados preço de venda, por exemplo, mas não é isso que acontece atualmente, ou seja, trabalhando da forma que está a empresa tende a ter o lucro negativo ou, em outras palavras, prejuízo.

Considerando ainda a tabela 6 podemos perceber que a empresa perde 6,5%, 12,6% e 19,4% em cada um dos cenários propostos, sendo eles baseados na margem de lucro líquido propostos, 0, 5 e 10 por cento, respectivamente.

Além disso, para a formação do preço de venda foram contabilizados apenas os Custos Diretos e Indiretos, deixando de lado as despesas compulsórias de períodos anteriores apresentadas na tabela 5. Essa seria uma despesa que deveria ser suprida pelo lucro da empresa nos momentos de crise e dificuldade como os atuais e, após o fim da dívida, voltar a trazer superávits para o caixa do empreendimento.

A fim de analisar o período de forma ampla temos o seguinte gráfico:

Gráfico 1 - Compra de mercadoria X Estoque X Faturamento



Fonte: Primária (2017)

O gráfico 1 possibilita uma análise dos números da empresa no período de estudo onde pode ser visto, claramente, que não há uma tendência entre os eixos verticais do gráfico, ou seja, não existe nenhum tipo de relação entre o eixo que representa o valor gasto com compra de mercadorias (esquerda) e o eixo do faturamento e valor total do estoque da empresa (direita). Ainda pode ser percebido que, apesar de passar por dificuldades financeiras no período não existe uma variação grande no faturamento e no estoque, se mantendo dentro de uma faixa em torno de 10%. O mesmo pode ser percebido com as compras realizadas, mesmo que exista uma variação maior nos meses de maio e julho, por exemplo, não houve uma diferença significativa no faturamento e estoque.

Diante dos dados obtidos após a formação de preço e da comparação com os preços atuais pode-se fugir da máxima simplista de que a única forma de melhorar a situação da empresa consiste na diminuição dos Custos Indiretos ou aumento das vendas.

Além disso, outras formas de sair da atual situação de dificuldade seria adotar estratégias para isso, como encontrar uma solução na Gestão de Estoques, diluindo os parcelamentos de impostos e dívidas bancárias do valor do estoque, passando a manter à pronta entrega apenas os produtos que compõem a curva ABC, ou até mesmo ampliando sua abrangência para 40 a 50% de vendas até que o momento que volte a situação ser favorável, porém deve se mencionar que não é uma ação de resposta rápida, uma vez que a redução do estoque dos itens acima do 50% da curva ABC ocorre de forma lenta e gradual. Ainda, outra estratégia dentro da gestão de estoques que pode auxiliar a liquidar a dívida contraída seriam promoções de produtos que estão

em estoque a um longo período e que pode ser arbitrado e adotado pela empresa, ou seja, fazer da curva C (gráfico 1) de venda um meio de alavancar as finanças do empreendimento.

É claro que as alternativas propostas não vão, por si só, resolver os problemas financeiros da empresa e nem equilibrar o fluxo de caixa de uma forma repentina, logo uma revisão na forma de precificar os produtos é necessária, mas de posse dos dados e informações trazidas por este estudo é possível traçar estratégias e meios de reestabelecer competitivamente a empresa e fazer com que ela volte a ser sustentável.

5. Considerações finais

Através do estudo realizado foi possível constatar a necessidade da empresa de revisar a maneira como trabalha e precifica seus produtos, uma vez que, através do custeio por absorção foi provado que atualmente o preço praticado pela empresa está abaixo do lucro 0%, ou seja, tende a dar prejuízo ou não atender todas as demandas da empresa. Dado que fica constatado, por meio dos cálculos apresentados, que a maneira que a empresa forma o preço de seus produtos não supre as demandas atuais (Custos Fixos) para seu perfeito funcionamento.

Partindo dos estudos realizados para a execução do projeto foram detalhados a forma em que a empresa é estruturada e os custos que incidem indiretamente no funcionamento da mesma, os quais representam, em média, 29,4% do faturamento da organização. Além disso, foi determinado que a melhor forma de rateio desses custos para a organização se dá pela razão do custo unitário e o valor total dos custos com compra de mercadoria, tendo em vista o número de produtos e a variedade entre eles.

Como sugestão para trabalhos futuros pode ser realizado o estudo do estoque e a melhor forma de fazer a gestão do mesmo, uma vez que este deve ter a função de maximizar as vendas, minimizar perdas e facilitar na administração financeira da empresa, sendo uma importante ferramenta para otimizar investimentos e reduzir a necessidade de capital investido.

Portanto, de modo geral, o estudo foi importante como forma de alertar que a maneira em que a empresa tem trabalhado nos últimos tempos não seja a mais eficiente. Assim, pode-se afirmar que a formação do preço de venda realizada de forma correta e coerente é uma ótima ferramenta para a tomada de decisões e proporciona à organização informações sólidas e consistentes para o auxílio do planejamento e administração da mesma.

6. Referências

CARVALHO, José Mexia Crespo de. **Logística**. 3. Ed. Lisboa: Edições Silabo, 2002.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. Ed. São Paulo: Atlas, 2008.

JECK, Jussara Teresinha Decker. **A importância dos controles internos no gerenciamento de uma microempresa do ramo comercial e prestadora de serviços de sistemas de segurança eletrônica.** Universidade do Extremo Sul Catarinense: Criciúma, 2010.

LEONE, G. S. G. **Custos: planejamento, implantação e controle.** 3. Ed. São Paulo: Atlas, 2000.

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

MARTINS, P. G.; ALT, P. R. C. **Administração de materiais e recursos patrimoniais.** São Paulo: Saraiva, 2003.

OLIVEIRA, Luís Martins de, JUNIOR, José Hernandez Perez. **Contabilidade de custos para não controladores** - 2. Ed. – São Paulo: Atlas, 2005.

PADOVEZE, Clóvis Luis. **Curso básico gerencial de Custos.** 1. ed. São Paulo: Pioneira Thomsom Learning, 2003.

ROESCH, S. M. A. **Notas sobre a construção de casos para ensino.** Encontro nacional da ANPAD, 2006, Salvador.

SEBRAE. **Como elaborar o preço de venda.** Belo Horizonte, 2013. Disponível em: <<https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/MT/BIS/como%20formar%20o%20pre%C3%A7o%20de%20venda.pdf>> Acesso em: 17 fev 2017.

SEBRAE. **Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira.** Brasília, 2014. Disponível em: <<https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/Participacao%20das%20micro%20e%20pequenas%20empresas.pdf>> Acesso em: 30 out 2017.

WERNKE, Rodney. **Gestão Financeira: Ênfase em aplicações e casos nacionais.** Editora Saraiva: Rio de Janeiro, 2008.

YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos.** 2. Ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.