

## **DETERMINAÇÃO DOS CUSTOS E FORMAÇÃO DE PREÇO DE VENDA – ESTUDO DE CASO EM UMA FÁBRICA DE BRINQUEDOS**

### **DETERMINATION OF COSTS AND TRAINING OF SALE PRICE – CASE STUDY IN A TOYS FACTORY**

CAMILA YUKARI EIRI SATO

Prof. Dr. MANOEL FRANCISCO CARREIRA

#### **Resumo**

*A gestão de custos, anteriormente, não era vista como uma ferramenta gerencial, considerando que as empresas atuam num ambiente altamente competitivo e com intensa atualização a necessidade de informações precisas e úteis se tornam cada vez mais indispensáveis, tanto as grandes quanto as micro e pequenas empresas vem adotando o controle de custos para se manterem competitivas no mercado.*

*Assim, o estudo tem como objetivo mapear como é praticado a gestão de custos em uma indústria de brinquedos de grande porte localizada no noroeste do Paraná e desenvolver uma ferramenta computacional (planilha eletrônica) para facilitar o cálculo de formação do preço de venda. Deste modo, utilizou-se uma combinação de pesquisa exploratória, acompanhamento e análise dos dados para posterior formação de preço dos produtos, baseada na metodologia de custeio por absorção. Nesse sentido, esse estudo auxiliará na gestão de custos, analisando as práticas atuais e propondo possíveis melhorias. Como resultado final apresenta-se a determinação do valor de venda que é bem desconcordante com o preço praticado.*

**Palavras-chave:** *custeio por absorção, precificação, gestão de custo, fábrica de brinquedo.*

*Cost management, previously, was not seen as a management tool, considering that companies operating in highly competitive environments with intensive upgrades need accurate and useful information, becoming increasingly indispensable, as large as micro and small. Companies have been adopting cost control to stay competitive in the market.*

*Thus, the study aims to map how cost management is practiced in a large toy industry located in northwestern Paraná and develop a computational tool (spreadsheet) to facilitate the calculation of sales price training. In this mode, use a combination of exploratory research, tracking and data analysis for further pricing of products based on the absorption control methodology. In this sense, this auxiliary study of cost management, analyzing current practices*

*and proposing possible improvements. The final result shows the determination of the sales price that is desconcordante with the price charged.*

*Keywords: absorption costing, pricing, cost management, toy factory.*

## **1. Introdução**

A partir do início da revolução industrial (sec. XVIII) surgiram as primeiras indústrias de brinquedos que, através dos anos, criaram produtos que acompanharam gerações e marcaram épocas. Desta forma, as organizações que se dedicam ao desenvolvimento e à produção de produtos voltados para o lúdico fazem parte da denominada indústria de brinquedos, onde, de maneira geral, esse segmento da indústria trabalha com tipos distintos de materiais e tecnologias, desde os considerados brinquedos tradicionais de madeira até os de plásticos e os mais recentes jogos digitais. Assim, nos últimos 50 anos, a indústria proporcionou um grande aumento na diversidade não só dos brinquedos, mas também nas formas de produção e comercialização (COTRIM; RIBEIRO, 2014).

De acordo com o relatório da Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial – ABDI (2011) uma das características dessa indústria é a concentração da produção na região Asiática sob a liderança na China, sendo ela responsável por mais de 70% da produção, dificultando a produção e exportação de outros países. Após a Ásia, outros importantes países produtores se localizam na Europa, liderados por França, Alemanha, Itália e Espanha. Segundo a ABDI (2011), essa indústria é composta principalmente de pequenas e médias empresas, com poucas empresas de grande porte controlando as principais movimentações internacionais.

No que diz respeito ao mercado brasileiro, segundo a matéria da Exame (2019), parece não ter sentido os efeitos da crise econômica e registrou um crescimento consecutivo nos último dez anos. De acordo com a Associação Brasileira dos Fabricantes de Brinquedos (ABRINQ, 2019), em 2017 o faturamento foi de R\$ 6,391 bilhões, o que representou um crescimento de 6,2% em relação a 2016. Em 2018 a expectativa era encerrar o ano com o faturamento de R\$6,8 bilhões e ter um crescimento de mais 7%. Deste modo, o segmento de brinquedos infláveis de grande

porte se destaca no mercado, que se apresenta em constante expansão, registrando crescimento de 8% ao ano.

A fim de acompanhar esse mercado altamente competitivo as empresas precisam estar munidas de ferramentas e informações úteis para tomada de decisões. Para Back et al (2008) atualmente a competitividade do produto no mercado depende de fatores tais como escopo, custo, tempo de lançamento e qualidade do produto.

Os custos são gerados pela empresa durante todo o ciclo de atividades: aquisição, conversão e comercialização. Como entidade econômica, a empresa necessita, para sobreviver, que em todo momento o total de custos seja igual ou inferior às suas receitas. Pode-se afirmar que a fixação de preços de venda dos produtos e serviços é uma questão que afeta diariamente a vida de uma empresa, independentemente de seu tamanho, da natureza de seus produtos ou do setor econômico de sua atuação.

Deste modo, conhecer os custos é imprescindível para uma boa formação de preço e para um bom planejamento orçamentário, porém, devido à divergência e dificuldade em especificar um sistema de custeio adequado às empresas no Brasil, muitos empresários não conseguem ter informações precisas.

A justificativa da escolha deste tema está diretamente ligada à sua relevância perante nossa sociedade, visto que vários proprietários de empresas sabem da importância da implantação de um sistema de custos de produção, mas não o adotam, gerando assim a obtenção de falsos lucros. Além disso a dificuldade em definir os critérios de rateio dos custos indiretos, dificulta visão completa do negócio e o incremento do rateio de custos pode mudar esta realidade.

Diante desse cenário o trabalho proposto pretende apresentar uma proposta de precificação dos produtos de uma empresa do ramo de brinquedos para recreação infantil. A empresa contexto do estudo de caso apresenta dificuldades na formação de preços dos seus produtos. A falta desse tipo de informações gera altos custos para empresa e impacta diretamente nos lucros, pois

somente com estas informações coletadas e analisadas corretamente será possível aplicar uma margem de lucro que resulte em preços que sejam, simultaneamente competitivos no mercado e que gerem lucro para a empresa.

## **2. Referencial Teórico**

### **Contabilidade de Custos ou Gestão de Custos**

A contabilidade de custos surgiu da Contabilidade Financeira. E com a Revolução Industrial, no século XVIII, apareceu uma nova fase, caracterizada pelo sistema fabril, que foi implantada, inicialmente nas manufaturas/indústrias com a finalidade de definir o preço de venda ao consumidor, após foi aprimorada visando aumentar a concorrência entre as empresas (SILVA, 2015).

Para Figueiredo e Caggiano (1997), custos são essencialmente medidas monetárias dos sacrifícios com que a organização tem de arcar para alcançar seus objetivos. Já Martins (2009) conceitua custo de forma mais operacional, sendo considerado como o montante empregado na produção de bens ou serviços e reconhecido contabilmente no ato de sua utilização. Os dados originados pelos sistemas de custeio são de importância para a avaliação dos processos produtivos, pois desempenham importante papel nas decisões gerenciais (FIGUEIREDO; CAGGIANO, 1997).

Os métodos de custeio dos produtos são amplamente abordados na literatura pertinente e sua utilização pode tanto levar a empresa aos melhores resultados, como pode ocultar os valores reais e torná-la inviável. Assim, a empresa deve optar por um sistema de custeio adequado, o qual deve fornecer resultados coerentes de acordo com a sua utilização.

Os objetivos da apuração de custos e os correspondentes sistemas de custeio que os atendam, conforme Perez e Oliveira e Costa (2001), podem ser resumidos da seguinte forma:

**Quadro 01: Relação da apuração de custos e os correspondentes sistemas de custeio**

<b>Objetivo</b>	<b>Sistema de Custeio</b>
Apuração do custo dos produtos e dos departamentos	Por absorção ou ABC
Contábil	Por absorção
Fiscal	Por absorção ou arbitrado
Controle	Padrão ou standard
Melhoria de processos	Por atividades
Gerencial	Variável ou direto
Otimização de resultados	Teoria das restrições

Fonte: Perez e Oliveira e Costa (2001)

**Classificação dos Custos**

Segundo Megliorini (2002), para que os custos apurados atendam as finalidades desejadas é necessário saber classifica-los. Para Wernke (2005), saber classificar os custos é de extrema importância, pois facilita a aplicação das ferramentas gerenciais e a formação de preço de vendas.

Eles são classificados da seguinte forma: quanto à identificação ao produto e quanto ao volume produzido. Quanto aos identificados aos produtos classificam-se em diretos e indiretos, quanto ao volume de produção dividem-se em fixos e variáveis.

**Quadro 02: Classificação dos custos.**

<b>Classificação</b>	<b>Categorias</b>	
<b>Quanto à identificação</b>	Diretos	Indiretos
<b>Quanto ao volume produzido</b>	Variáveis	Fixos

Fonte: Wernke (2005, p. 7)

**Quanto à Identificação ao Produto**

Quanto à identificação ao produto, os custos podem ser classificados em diretos e indiretos.

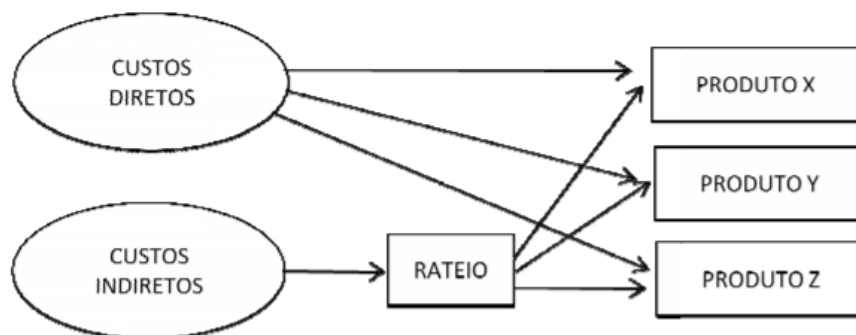
Custos diretos são aqueles facilmente relacionados com as unidades de alocação de custos (processos, produtos, clientes etc.). Silva (2008) diz que o custo direto é aquele diretamente associado ao produto, e não precisa de nenhum critério de rateio para essa associação. Por exemplo: a matéria-prima, as embalagens, a mão-de-obra direta. De acordo com Leone (1981),

os custos diretos são todos os custos que se conseguem identificar com a produção, de modo econômico e lógico, ou seja, é o custo que é identificado naturalmente ao objeto do custeio.

Já os custos indiretos, para Viceconti e Neves (2013) são aqueles que dependem de cálculos, rateios ou estimativas para serem apropriados em diferentes produtos, portanto são os custos que só são apropriados de forma indireta aos produtos. O parâmetro empregado para as estimativas é chamado de base ou critério de rateio. São exemplos, conforme os autores: a depreciação de equipamentos da fábrica, os gastos com limpeza da fábrica, os salários dos chefes de supervisão de equipes de produção, o aluguel da fábrica e a energia elétrica, que não podem ser associados aos produtos.

A Figura 01, demonstra como é realizada a alocação dos custos aos produtos.

**Figura 01: Apropriação dos Custos Diretos e Indiretos aos Produtos**



Fonte: Souza e Clemente (2007, p. 29)

Percebe-se que a principal diferença entre os custos indiretos e os custos diretos, consiste no fato que o primeiro pode ser apropriado diretamente aos produtos e o segundo exige a utilização de critério de rateio para alocar o custo a cada unidade produzida.

### **Em Relação ao Volume Produzido**

No que diz respeito ao volume de produção, os custos são classificados conforme os níveis de fabricação. Segundo Souza e Clemente (2007, p. 29) “quanto ao volume de produção os custos podem ser classificados como fixos ou variáveis.”

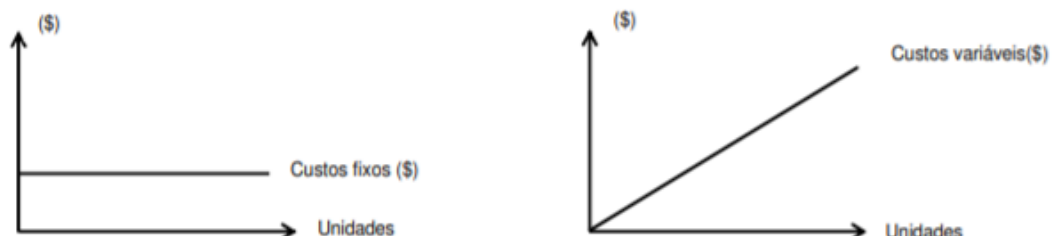
Os custos fixos são aqueles que independem do nível de atividade da empresa no curto prazo, ou seja, não variam com a alteração no volume de produção, como o salário do gerente, por exemplo (BORNIA, 2010). Os custos fixos são outra classificação de custos em que são denominados aqueles necessários para manter a estrutura de uma empresa como base para realizar suas operações (MEGLIORINI, 2002). “Custos fixos são aqueles que tendem a permanecer num determinado nível, entre certos limites no uso da capacidade instalada da entidade” (KOLIVER, 2010).

Podem ser chamados de custos variáveis, de acordo com Megliorini (2002), aqueles decorrentes das atividades de produção que oscilam (variam) quando há aumento ou redução no nível de produção. Os custos variáveis também são classificados por Wernke (2005) como os gastos realizados que estejam proporcionalmente relacionados com o volume de produção, de modo que quanto maior for o volume de produção, maiores serão os custos variáveis totais do período.

Podemos incluir também nos custos variáveis, por exemplo: a variação no custo total da mercadoria em razão das oscilações da quantidade vendida, o ICMS sobre a venda, impostos como PIS/COFINS etc. (SILVA, 2008).

A Figura 2 evidencia o comportamento dos custos fixos e variáveis:

Figura 02: Representação Gráfica de Custos Fixos e Variáveis



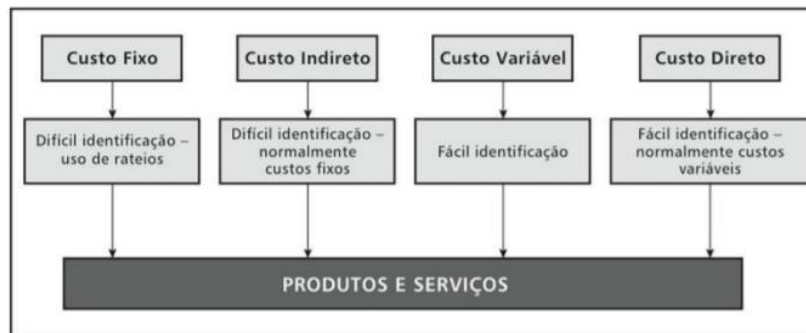
Fonte: Wernke (2004, p. 15)

### **Relação entre custos variáveis, diretos, fixos e indiretos**

Analisando estas classificações Rocha e Martins (2015) afirmam que se um custo é direto em relação às unidades produzidas, ele é variável em relação ao volume de produção. Os autores ainda complementam dizendo que se um elemento de custo é indireto em relação às unidades produzidas e aos produtos, então ele é fixo em relação ao seu volume de produção.

Segundo Fontoura (2013) o que diferencia de variáveis e fixos para diretos e indiretos é que os diretos e indiretos são analisados quanto à forma de apropriação aos produtos, enquanto os variáveis e fixos são analisados quanto ao volume de produção.

**Figura 03: Representação Gráfica de Custos Fixos e Variáveis**



Fonte: FONTOURA (2013, p. 21)

### **Definição do método de custeio**

Caracteriza-se como método de custeio, a forma de como identificar o custo unitário de cada produto ou serviço, tendo como base as premissas dos custos diretos e indiretos totais. Os métodos de custeio estão relacionados à forma de atribuição dos custos aos produtos/serviços ou outros objetos, tais como: clientes, regiões, canais de distribuição etc. São adotados visando a orientar a tomada de decisões na escolha da melhor alternativa para a solução de um problema e, se necessário, efetivar ações corretivas, em caso de resultados não planejados (FARIA; COSTA, 2005).

Dubois, Kulpa e Souza (2006, p. 124) definem que os métodos de custeio apresentam um único objetivo, que é a determinação dos custos, mas a sistemática adotada por eles difere de um para outro método. Existem alguns métodos utilizados pelas empresas para efetuar o custeio de seus



produtos. Os mais importantes são os seguintes: Custeio por Absorção, Custeio Variável, Custo Padrão e Custeio ABC.

### **Definição do custeio por absorção**

O custeio por absorção é um sistema elaborado a partir da aplicação dos conceitos básicos da contabilidade e que consiste na apropriação de todos os custos de produção aos produtos desenvolvidos, assim como todos os demais gastos relativos ao esforço aplicado na produção (MARTINS, 2003).

Este método engloba todos os custos: direto, indireto, fixo e variável à valorização do custo dos produtos e para aplicar o método de custeio por absorção, é indispensável o uso de um critério de rateio para alocar os custos corretamente aos produtos. (NASCIMENTO, 2001).

De acordo com Wernke (2004, p. 21) as vantagens e desvantagens do custeio por absorção são:

- Vantagens:
  - Atende à legislação fiscal e deve ser usado quando a empresa busca o uso do sistema integrado a contabilidade;
  - Permite a apuração do custo por centro de custos;
  - Ao absorver todos os custos de produção permite a apuração do custo total de cada produto.
  
- Desvantagens
  - Necessita de rateio para distribuir os custos entre os departamentos e/ou produtos.
  - Os critérios de rateio podem distorcer o resultado, penalizando alguns produtos e beneficiando outros;
  - Este método é falho como instrumento gerencial de tomada de decisão, devido a necessitar de critério para rateio dos custos.

É importante salientar que as despesas e perdas são excluídas neste método de custeio, pois caso uma despesa ou perda forem confundidas com custos, poderá ocorrer uma distorção no lucro bruto da empresa.

Berti (2006) afirma que embora haja métodos de apuração de custos mais modernos e mais confiáveis do ponto de vista gerencial e administrativo, o custeio por absorção, por sua aceitação fiscal e, ainda, por identificação com os princípios fundamentais de contabilidade, é o método de apuração de custos de produção mais utilizado no país.

### **Formação de Preço de Venda**

O preço de venda de uma mercadoria é uma das variáveis estratégicas de extrema relevância para o mercado, sendo que este cobre todos os custos do produto e serviços e ainda proporciona o retorno desejado para a empresa. Para isso, adotar critérios adequados para o correto cálculo do preço de venda é fundamental para assegurar a rentabilidade desejada.

Para Bruni (2008) o preço de venda deve ser maior que os custos plenos adicionados dos tributos, devendo este valor ser satisfatório para garantir todos os gastos necessários para colocar a mercadoria à disposição do cliente.

Santos (2013), destaca duas análises a serem feitas com relação a formação de preço de venda: a primeira refere-se que o preço de venda é definido pelo mercado, ou a empresa adéqua seus custos e processos ou fica fora do mercado; a segunda refere-se à correta exploração e filosofia de custos adotada pela empresa, devendo apropriar os custos da forma mais justa possível.

Dentre os métodos existentes, tem-se: método baseado no custo das mercadorias, baseado na decisão dos concorrentes, baseado nas características do mercado e misto.

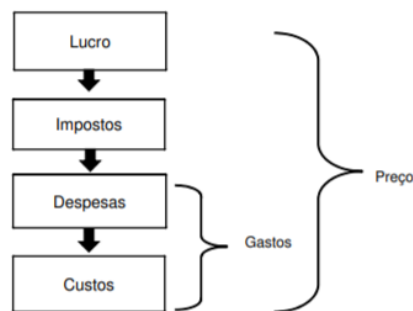
### **Método Baseado no Custo**

Para Bomfim e Passarelli (2006, p. 37), “um sistema de custos bem estruturado fornece informações para controle interno e contribui para a gestão da empresa no processo de formação

do preço de venda final do produto, proporcionando assim aos gestores segurança na tomada de decisão.” Ainda segundo os autores, para elaborar o preço de venda baseado nos custos, é necessário a organização considerar os gastos incorridos no processo de produção. O preço de venda de um produto ou serviço representa o custo total mais a margem de lucro desejada.

Observa-se que nas atividades comerciais, o principal componente do custo é o valor de aquisição da mercadoria. No entanto, outros gastos devem também ser considerados, como os fretes, despesas administrativas e comerciais. Para formar o preço de venda quatro componentes básicos precisam ser analisados, conforme é exposto na Figura 04:

**Figura 04: Componentes do Preço**



Fonte: Bruni (2008, p. 235)

A Figura 04 ilustra os componentes a serem considerados na formação do preço: o lucro, impostos, despesas e os custos. Assim, o valor final do produto a ser repassado aos clientes deverá ser maior que os custos apresentados pela empresa.

Conforme Megliorini (2002), o preço estabelecido deve cobrir todos os gastos incorridos na produção e proporcionar margem de lucro desejada, a fim de recompensar o investimento realizado. Neste método, o cliente aceita o preço estabelecido pela empresa, sendo que o preço da concorrência e do mercado não são levados em consideração.

### **Critério de Rateio**

A ênfase deste estudo é para custeio por absorção. Percebe-se que tais custos indiretos necessitam de rateios para que sejam alocados aos produtos ou serviços. Rateio, segundo

Crepaldi (2004), é o recurso empregado para distribuição dos custos, ou seja, é o fator pelo qual dividem-se os custos indiretos. Maher, (2001, p.231), explica que o “rateio de custos representa a atribuição de um custo indireto a um objeto do custo, segundo uma certa base”; esta é a base de rateio que será empregada para dividir os itens de custo indireto.

Alguns tipos de critérios de rateio que podem ser utilizados seguem abaixo:

- **Rateio por Absorção:** Esse provavelmente é o método mais usado, pois ele simplesmente divide os custos igualmente pelos itens analisados. Ou seja, é o mais intuitivo de todos.
- **Rateio por Headcount:** Essa é uma variação do custeio por absorção, mas focada na quantidade membros da equipe. Tipicamente, envolvido com gestão de projetos e consultoria.
- **Rateio por Atividade:** Aqui as coisas começam a ficar mais abrangentes e complexas. Nesse tipo de divisão, você vai tentar realmente aferir o uso de um determinado custo para fazer a separação. Por exemplo, quanto cada linha de produção uso de uma máquina por mês.
- **Rateio por Faturamento:** Outra maneira também muito comum é usar o faturamento como critério para divisão dos custos. Vamos dizer que você tem dois produtos A e B. Se A fatura o dobro de B, ele também vai ser responsável pelo dobro de custos.

### **3. Metodologia**

Esta pesquisa caracteriza-se quanto a sua natureza como aplicada, pois objetiva gerar conhecimentos para aplicação prática e dirigidos à solução de problemas específicos. Envolve verdades e interesses locais.

Quanto aos objetivos da pesquisa ela tem um caráter exploratório, esse tipo de pesquisa tem como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito ou a construir hipóteses. A grande maioria dessas pesquisas envolve: (a) levantamento

bibliográfico; (b) entrevistas com pessoas que tiveram experiências práticas com o problema pesquisado; e (c) análise de exemplos que estimulem a compreensão (GIL, 2007).

Do ponto de vista dos procedimentos técnicos a pesquisa é caracterizada por ser um estudo de caso, que é quando envolve o estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos de maneira que se permita o seu amplo e detalhado conhecimento. Um estudo de caso é uma história de um fenômeno passado ou atual, elaborada a partir de múltiplas fontes de provas, que pode incluir dados da observação direta e entrevistas sistemáticas, bem como pesquisas em arquivos públicos e privados (VOSS; TSIKRIKTSIS; FROHLICH, 2002). É sustentado por um referencial teórico, que orienta as questões e proposições do estudo, reúne uma gama de informações obtidas por meio de diversas técnicas de levantamento de dados e evidências (MARTINS, 2008).

A compilação dos dados realizou-se através de uma planilha eletrônica, a partir da coleta de dados no chão de fábrica e através de entrevista com os gestores da empresa. A falta de um sistema de informação integrado fez com que a maior parte dos dados fossem coletados de arquivos e documentos já existentes na empresa, estas que foram confeccionadas por muitas pessoas diferentes.

Através dos dados coletados seguiu-se:

- a) Determinou os custos totais da empresa e classificá-los em diretos ou indiretos.
- b) Determinou a quantidade de matéria-prima e outros materiais auxiliares para a produção de uma unidade ou lote.
- c) Determinou o número de horas de mão-de-obra direta utilizada para produzir uma unidade ou lote.
- d) Levantou os custos indiretos mensais de produção. Exemplo: energia, internet, despesas administrativas, comerciais, financeiras, etc.

Apesar das limitações, o estudo de caso é o método mais adequado para conhecer em profundidade todas as nuances de um determinado fenômeno organizacional. Nesse sentido,

mesmo conduzindo-se um caso único, podem-se tentar algumas generalizações, quando o contexto envolve casos decisivos, raros, típicos, reveladores e longitudinais (YIN, 2005)

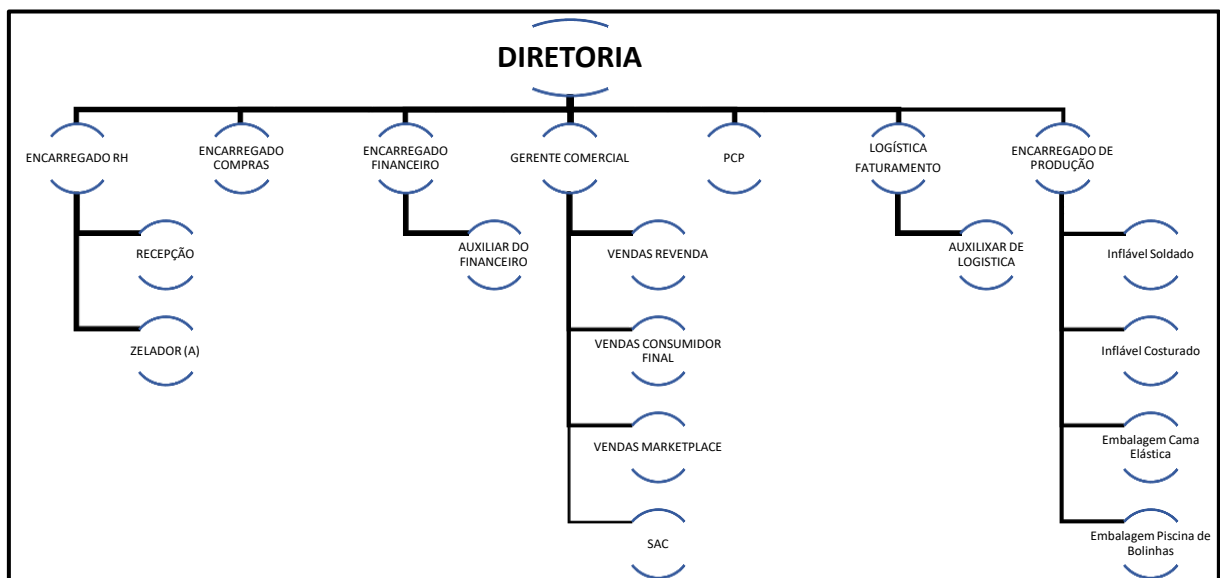
#### 4. Desenvolvimento

##### A Empresa

Este estudo foi realizado em uma empresa que atua no ramo de fabricação de brinquedos recreativos e que atua a mais de 10 anos no mercado. Localizada no Noroeste do Paraná, a empresa conta com aproximadamente 50 colaboradores. O empreendimento nasceu como um empreendimento familiar, que apenas trabalhava com a distribuição de brinquedos, que eram comprados na China, posteriormente adquiriu-se a fábrica e começou a comercializar os brinquedos fabricados pela empresa.

A empresa não apresenta uma complexidade em sua organização e está representado abaixo na Figura 05, conta com dois diretores e os demais gerentes de cada área:

**Figura 05: Organograma da Empresa**



Fonte: Autor, 2019.

A diretoria é composta por duas pessoas, uma é encarregada pela parte de eventos e marketing e o outro diretor fica encarregado setor financeiro e setor comercial. O encarregado da produção

atualmente gerencia toda a produção e também é responsável pelas compras. A empresa já chegou a contar com 200 colaboradores funcionando em três turnos, mas devido à corte de gastos e a crise que chegou ao Brasil no ano de 2017 esse número de funcionário diminuiu, além disso, a empresa também optou pela automatização de muitas etapas de fabricação que contribuiu também para diminuição do quadro de funcionários.

Os produtos são vendidos para todo o Brasil e a maior parte das vendas são feitas on-line através do *e-commerce* da própria empresa e também por plataformas digitais como Mercado Livre e B2W (uma empresa de comércio eletrônico criada no final de 2006 pela fusão entre Submarino, Shoptime e Americanas). Seus principais clientes são empresas do ramo de locação, porém nos últimos tempos consumidores físicos tem buscado adquirir os produtos devido as facilidades de compra a crédito que se tem disponível hoje.

Destaca-se que uma das dificuldades que este empreendimento enfrenta, trata-se da concorrência que cresceu muito nos últimos anos, principalmente na região Sul do Brasil, o que fazendo com que as margens de lucro fiquem cada vez menores.

Outra dificuldade que o empreendimento apresenta é que as vendas acompanham os eventos, datas comemorativas que se concentram em algumas partes do ano e menos em outras.

Diante deste cenário a relevância desta pesquisa justifica-se, principalmente pela necessidade de identificar o custo dos produtos industrializados, pois obtendo esses dados é possível formar o preço de venda mais adequado e correto. Através deste custo a empresa poderá desenvolver um diferencial competitivo e assegurar sua permanência no mercado.

### **Linhas de Produto**

Após a caracterização da organização, apresentam-se as linhas de produtos comercializadas pela empresa objeto de estudo. O Quadro 03 apresenta as linhas de produtos que a empresa disponibiliza a seus clientes, que são: cama elástica, piscina de bolinhas, infláveis soldados e costurados.

### Quadro 03: Linha de produtos

Linha de Produtos	Produtos
Cama Elástica	Cama Elástica: 1,40; 2,00; 2,50; 3,10; 3,70; 4,40; 5,00 e 6,00.
Piscina de Bolinhas	Piscina de Bolinhas: 1,10; 1,50; 2,00 e 3,00.
Infláveis Soldados	Tobogã, Futebol de Sabão, Castelo, Pula-Pula, Mini e Temáticos.
Infláveis Costurados	Corrida de Obstáculo, Balão Pula-Pula e Piscina Inflável.

Fonte: Autor, 2019.

Dentre os diversos produtos apresentados, selecionou-se todos os itens para cama-elásticas e piscinas de bolinhas. O segmento de infláveis tem inúmeros produtos, para a linha de soldado foi selecionado um item de cada subgrupo e o costurado foi escolhido apenas um item. O critério de escolha baseou-se em serem os produtos mais comercializados pela empresa.

#### **Planilha Eletrônica**

A utilização da planilha eletrônica serviu de suporte para o cálculo dos custos e da formação preço de venda dos produtos, gerou-se um banco de dados com todas as informações necessárias para elaborar uma planilha que permite realizar os orçamentos.

As planilhas interligam-se e efetuam cálculos e operações que facilitam a análise. Sendo assim qualquer informação alterada no banco de dados automaticamente é atualizada as demais planilhas.

A planilha é composta por treze abas. Inicialmente foi realizado a coleta de todas as informações de custos diretos e indiretos utilizadas diariamente, mensalmente e anualmente pela fábrica. Posteriormente elas foram classificadas e agrupadas nas pastas.

As primeiras cinco delas apresentam-se os valores de consultas para constituir os custos fixos e variáveis do trabalho. A primeira apresenta o valor do frete para cada produto e cada estado, representado pelo Quadro 04.



**Quadro 04: Frete da Cama Elástica**

REGIÃO	Tobogã Colorex	Futebol de Sabão 10x5	Mini Centopeia	Mini Tobogã
MG	R\$ 145,00	R\$ 210,00	R\$ 155,00	R\$ 85,00
AC	R\$ 550,00	R\$ 325,00	R\$ 310,00	R\$ 273,00
AM	R\$ 611,14	R\$ 215,00	R\$ 375,00	R\$ 340,00
BA	R\$ 321,05	R\$ 210,00	R\$ 200,00	R\$ 166,00
ES	R\$ 257,93	R\$ 290,00	R\$ 175,00	R\$ 220,00
MA	R\$ 552,00	R\$ 290,00	R\$ 290,00	R\$ 200,00
MS	R\$ 163,00	R\$ 160,00	R\$ 180,00	R\$ 130,00
PR	R\$ 115,00	R\$ 170,00	R\$ 110,00	R\$ 46,00
SP	R\$ 140,00	R\$ 185,00	R\$ 130,00	R\$ 58,00
PB	R\$ 451,04	R\$ 260,00	R\$ 240,00	R\$ 166,00
RN	R\$ 323,57	R\$ 210,00	R\$ 195,00	R\$ 168,00
RO	R\$ 522,92	R\$ 220,00	R\$ 290,00	R\$ 290,00
SE	R\$ 321,05	R\$ 210,00	R\$ 205,00	R\$ 166,00

Fonte: Autor, 2019.

A segunda pasta é referente aos valores de consulta como: matéria-prima, salário dos colaboradores, comissionamento, impostos e valor de mão de obra terceirizada.

**Quadro 05: Planilha de Consulta de Valores**

Valores das Matérias-Primas				
<b>4. Infláveis</b>				
4.1	Lona	Metro linear	R\$	14,50
4.2	Bagun	Metro linear	R\$	18,78
4.3	Linha Nyl 20 (m)	Metro linear	R\$	0,09
4.4	Linha Nyl 30 (m)	Metro linear	R\$	0,09
4.5	Tela interna	Metro linear	R\$	10,98
4.6	Cursor	Unidade	R\$	0,60
4.7	Corda 0,03 (m)	Quilo	R\$	0,10
4.8	Corda 0,06 (m)	Quilo	R\$	0,10
4.9	Cadarço 40x40	Metro linear	R\$	0,39
4.10	Flutuador	Metro linear	R\$	0,28
4.11	Zipper	Unidade	R\$	0,95
4.12	Rede para Inflável	Metro Quadrado	R\$	50,00
4.13	Etiqueta brinquedos	Metro linear	R\$	5,25
<b>5. Cama Elástica</b>				
5.1	Cadarço 30x30	Metro linear	R\$	0,28
5.2	Cadarço 50x50	Metro linear	R\$	0,52
5.3	Velcro	Metro linear	R\$	1,90
5.4	Espuma	Metro linear	R\$	3,39
5.5	Etiqueta (cama elástica)	Metro linear	R\$	1,60
5.6	Escada 0,80	Unidade	R\$	16,00
5.7	Escada 1,00	Unidade	R\$	20,00
5.8	Triângulo (unid)	Unidade	R\$	0,20
5.9	Ponteiras	Unidade	R\$	1,25
5.10	Puxador de Molas	Unidade	R\$	2,00
5.11	Capinha Vinilica	Metro linear	R\$	5,00
5.12	HastePirulito	Unidade	R\$	9,00
5.13	Tela BMDNET	Metro linear	R\$	25,94
<b>6. Piscina de Bolinhas</b>				
6.1	Cercado de Madeira 1,10	Unidade	R\$	34,00
6.2	Cercado de Madeira 1,50	Unidade	R\$	48,00
6.3	Cercado de Madeira 2,00	Unidade	R\$	67,00
6.4	Sapatilhas (unid)	Unidade	R\$	0,20
6.5	Prego	Unidade	R\$	11,90
6.6	Grampo 35x18	Unidade	R\$	0,02
6.7	Grampo 80x06	Unidade	R\$	0,01
6.8	Plastico Bolha	Metro linear	R\$	0,45
6.9	Parafusos (unid)	Unidade	R\$	0,10
6.10	Capinha Vinilica	Unidade	R\$	5,00
<b>8. Molas</b>				
8.1	Mola 09 cm	Unidade	R\$	1,30
8.2	Mola 14 cm	Unidade	R\$	1,50
8.3	Mola 18 cm	Unidade	R\$	1,80
<b>9. Rede</b>				
9.1	Cama Elástica 1,40	Unidade	R\$	28,00
9.2	Cama Elástica 2,00	Unidade	R\$	33,00
9.3	Cama Elástica 2,50	Unidade	R\$	38,00
9.4	Cama Elástica 3,10	Unidade	R\$	45,00
9.5	Cama Elástica 3,70	Unidade	R\$	50,00
9.6	Cama Elástica 4,40	Unidade	R\$	55,00
9.7	Cama Elástica 5,00	Unidade	R\$	70,00
9.8	Cama Elástica 6,00	Unidade	R\$	80,00
9.9	Piscina de Bolinhas 1,10	Unidade	R\$	35,00
9.10	Piscina de Bolinhas 1,50	Unidade	R\$	66,00
9.11	Piscina de Bolinhas 2,00	Unidade	R\$	76,00
9.12	Piscina de Bolinhas 3,00	Unidade	R\$	150,00
<b>10. Caixa embalagem</b>				
10.1	Cama Elástica 3,10x3,70	Unidade	R\$	5,00
10.2	Cama Elástica 4,40	Unidade	R\$	7,00
10.3	Fita Gomada	Metro Linear	R\$	0,09
10.4	Fita de Arquear	Metro Linear	R\$	0,12
10.5	Piscina de Bolinhas 2,00	Unidade	R\$	4,50
10.6	Saquinho Ponteira	Unidade	R\$	0,03
10.7	Saquinho Molas	Unidade	R\$	0,10
<b>11. Terceirização do ferro da Cama Elástica</b>				
11.1	Cama Elástica 1,40	Unidade	R\$	109,00
11.2	Cama Elástica 2,00	Unidade	R\$	154,00
11.3	Cama Elástica 2,50	Unidade	R\$	185,00
11.4	Cama Elástica 3,10	Unidade	R\$	224,00
11.5	Cama Elástica 3,70	Unidade	R\$	252,00
11.6	Cama Elástica 4,40	Unidade	R\$	322,00
11.7	Cama Elástica 5,00	Unidade	R\$	493,00
11.8	Cama Elástica 6,00	Unidade	R\$	650,00
<b>12. Terceirização do ferro da Piscina de Bolinhas</b>				
12.1	Piscina de Bolinhas 1,10	Unidade	R\$	91,00
12.2	Piscina de Bolinhas 1,50	Unidade	R\$	104,00

Fonte: Autor, 2019.

A terceira pasta evidencia os imobilizados que passam pelo processo de depreciação.

**Quadro 06: Equipamentos de Produção**

Equipamentos da Produção		
Tempo de depreciação	Anos	Meses
	5	60
Descrição	Valor	Depreciação
Máquina de Solda - GC-S10/JOBPLAS	R\$ 15.000,00	R\$ 250,00
Máquina de Solda - G-S5/JOBPLAS	R\$ 15.000,00	R\$ 250,00
Máquina de Solda - RGC-S10/JOBPLAS	R\$ 15.000,00	R\$ 250,00
Máquina de Solda - GC-S10/JOBPLAS	R\$ 15.000,00	R\$ 250,00
Máquina de Solda - GC-S10/JOBPLAS	R\$ 15.000,00	R\$ 250,00
Máquina de Solda - C-S5/JOBPLAS	R\$ 15.000,00	R\$ 250,00
Máquina de Solda - GC-S10/JOBPLAS	R\$ 15.000,00	R\$ 250,00
Máquina de Furar Faixa	R\$ 4.000,00	R\$ 66,67
Máquina de Cortar Faixa - Rebobinadeira	R\$ 3.000,00	R\$ 50,00
Máquina de Solda - VINITRON	R\$ 15.000,00	R\$ 250,00
Máquina de Costura - SUN STAR-KM 560	R\$ 4.900,00	R\$ 81,67

Fonte: Autor, 2019.

As duas últimas trazem os valores de mão de obra indireta, pró-labore e custos fixos.

**Quadro 07 e 08: Mão de Obra Indireta; Pró-labore e Custos Fixos**

1. Mão de Obra Indireta			
Item	Descrição	Quantidade	Salário
1.1	Assistente Comercial	1	R\$ 1.400,00
1.2	Assistente de PCP	1	R\$ 2.000,00
1.3	Assistente de RH	1	R\$ 990,00
1.4	Auxiliar Administrativo	1	R\$ 1.500,00
1.5	Auxiliar Administrativo	1	R\$ 2.300,00
1.6	Auxiliar de Faturamento	1	R\$ 1.800,00
1.7	Auxiliar de Logística	1	R\$ 1.500,00
1.8	Auxiliar de Marketing	1	R\$ 2.000,00
1.9	Auxiliar de Marketing	1	R\$ 1.500,00
1.10	Encarregado da Produção	1	R\$ 5.000,00
1.11	Auxiliar de Limpeza	1	R\$ 1.800,00
1.12	Diretora	1	R\$ 8.000,00
TOTAL		12	R\$ 29.790,00

2. Pró Labore			
Item	Descrição	Quantidade	Salário
1.1	Socio 1	1	R\$ 10.000,00
1.2	Socio 2	1	R\$ 15.000,00
1.3	Socio 3	1	R\$ 20.000,00
TOTAL		3	R\$ 45.000,00

4. Aluguéis				
Item	Descrição	Periodo	Quantidade	Valor
4.1	Aluguel Cidade 1		1	R\$ 3.000,00
4.2	Aluguel Cidade 2		1	R\$ 4.500,00
4.3	Aluguel Barracao		1	R\$ 15.000,00
TOTAL				R\$ 22.500,00

5. Serviços e Materiais				
Item	Descrição	Periodo	Valor	
5.1	Internet	Mensal	R\$	700,00
5.2	Telefone	Mensal	R\$	2.000,00
5.3	Energia não Mensuravel	Mensal	R\$	6.000,00
5.4	Contabilidade	Mensal	R\$	3.000,00
5.5	Serviço Juridico	Mensal	R\$	3.400,00
5.6	Serviço de Motoboy	Mensal	R\$	1.200,00
5.7	Reformas e Reparos	Mensal	R\$	2.000,00
5.8	Seguro	Mensal	R\$	1.650,00
5.9	Custos com Veiculos	Mensal	R\$	1.200,00
5.10	Produtos de Limpeza	Mensal	R\$	600,00
5.11	Material de Escritorio	Mensal	R\$	800,00
5.12	Detetização	Mensal	R\$	300,00
5.13	Segurança e Vigilancia	Mensal	R\$	1.800,00

Fonte: Autor, 2019.

As seguintes três pastas trazem os custos variados e diretos das linhas de produto. São elas cama elástica, piscina de bolinhas e os infláveis foram agrupados na mesma planilha.

**Quadro 09: Despesas variáveis – Cama Elástica 1,40**

Valor da Materia-Prima	R\$	330,61
Valor Terceirização	R\$	16,20
Valor MDO - Corte	R\$	1,99
Valor MDO - Embalagem	R\$	0,97
Valor do Custo Variável	R\$	349,77

Fonte: Autor, 2019.

Para cada produto selecionado de cada linha de produção foi montado um esquema que está representado no quadro 09. Em cada pasta esta detalhadamente descrito a quantidade de matéria prima e as horas de trabalho para cada etapa de produção, além da mão de obra terceirizada embutida no produto.

Nas demais pastas estão as análise de vendas, a pasta de orçamento e os gráficos de análise que segue nos tópicos abaixo.

**Critério de Rateio do Custo Indireto**

A somatório do indireto total encontra-se no Quadro 10.

**Quadro 10: Somatório dos Custos Indiretos**

Mão de Obra Indireta	R\$	34.150,00
Pro-Labore	R\$	45.000,00
Custos Fixos	R\$	134.789,00
Depreciação	R\$	4.297,33
<b>Total (mensal)</b>	<b>R\$</b>	<b>218.236,33</b>

Fonte: Autor, 2019.

O rateio de custos na indústria é um processo necessário para que a precificação dos produtos seja realizada corretamente. O método de critério adotado para o rateio do custo foi o rateio por faturamento. Neste método calcula-se a participação de cada produto no faturamento mensal da indústria. O objetivo é calcular o percentual que ele representa em relação ao todo.

O período dos dados coletados, foram de março de 2018 a fevereiro de 2019 (um ano). Foi utilizado o período de um ano, pois devido a sazonalidade há dificuldade de analisar um período menor que esse. O resumo dos dados segue no Quadro 11.

**Quadro 11: Análise do faturamento (Período 03/2018 até 02/2019)**

Análise dos Valores				
<b>Total</b>	<b>R\$</b>	<b>13.510.463,00</b>		<b>7133</b>
<b>Cama Elástica</b>	<b>R\$</b>	<b>5.632.537,00</b>	<b>42%</b>	<b>4516</b> <b>63%</b>
<b>Piscina de Bolinhas</b>	<b>R\$</b>	<b>443.507,00</b>	<b>3%</b>	<b>665</b> <b>9%</b>
<b>Inflável Costurado</b>	<b>R\$</b>	<b>1.002.728,00</b>	<b>7%</b>	<b>444</b> <b>6%</b>
<b>Inflável Soldado</b>	<b>R\$</b>	<b>6.431.691,00</b>	<b>48%</b>	<b>1508</b> <b>21%</b>

Fonte: Autor, 2019.

Na primeira coluna estão os valores de faturamento e na segunda coluna quantidade de itens produzidos com esse faturamento. O primeiro rateio dá o valor por segmento, porém dentro de cada segmento encontra-se diferentes tamanhos de produto.

**Quadro 12: Rateio dos Custos Indiretos**

Cama Elastica	R\$	90.935,43
Piscina de Bolinhas	R\$	7.185,69
Inflável Costurado	R\$	16.223,95
Inflável Soldado	R\$	103.891,27
<b>Total (mensal)</b>		<b>R\$ 218.236,33</b>

Fonte: Autor, 2019.

No segundo rateio, para cada segmento, foi realizado um levantamento de quantidade de produtos vendidos de cada tamanho.

**Quadro 13: Percentual de Vendas – Cama Elástica (Período 03/2018 até 02/2019)**

Venda da Cama Elástica	
1,40	6%
2,00	3%
2,50	6%
3,10	31%
3,70	31%
4,40	22%
5,00	0%
6,00	1%

Fonte: Autor, 2019.

**Quadro 14: Percentual de Vendas – Piscina de Bolinhas (Período 03/2018 até 02/2019)**

Venda da Piscina	
1,10	12%
1,50	59%
2,00	27%
3,00	2%

Fonte: Autor, 2019.

Para os brinquedos infláveis soldados utilizou-se uma divisão de grupos a partir do tamanho da embalagem, pois as horas trabalhada é equivalente ao tamanho da embalagem.

**Quadro 15: Percentual de Vendas – Inflável Soldado (Período 03/2018 até 02/2019)**

Venda do Inf. Soldado	
PP	8%
P	21%
M	38%
G	31%
GG	2%

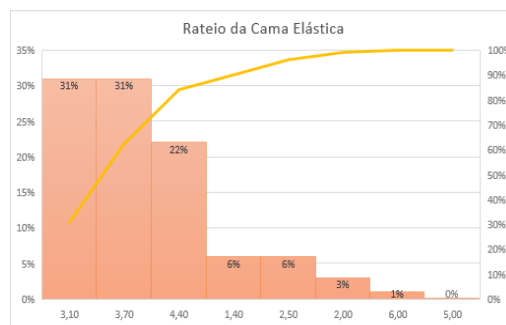
Fonte: Autor, 2019.

Para os brinquedos infláveis costurados não se utilizou nenhum tipo de critério para divisão pois os produtos desse segmento em média consomem a mesma quantidade de matéria-prima e tem o mesmo gasto de horas.

Utilizando da ferramenta Gráfico de Pareto, que é um gráfico de colunas que ordena as frequências das ocorrências, da maior para a menor, permitindo a priorização dos problemas, procurando levar a cabo o princípio de Pareto (80% das consequências advêm de 20% das

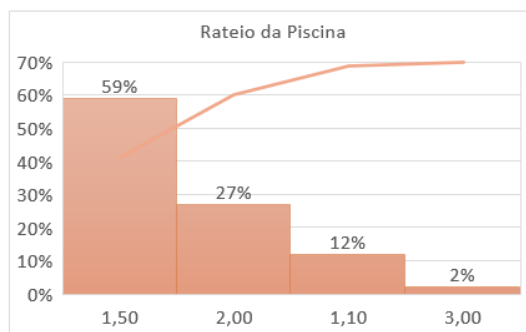
causas), observou-se que apenas uma parcela dos produtos representava mais de 80% das vendas em cada segmento.

**Figura 06: Gráfico de Pareto Aplicado ao Percentual de Vendas – Cama Elástica**



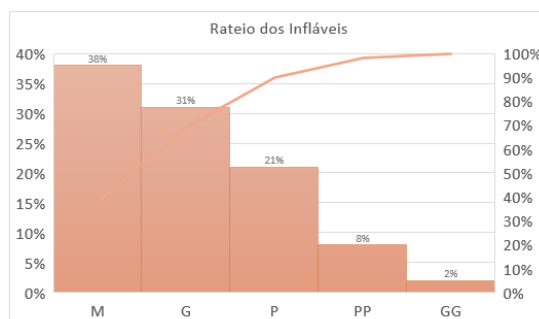
Fonte: Autor, 2019.

**Figura 07: Gráfico de Pareto Aplicado ao Percentual de Vendas – Piscina de Bolinhas**



Fonte: Autor, 2019.

**Figura 08: Gráfico de Pareto Aplicado ao Percentual de Vendas – Inflável Soldado**



Fonte: Autor, 2019.

A partir desses resultados o segundo rateio realizado feito a partir dos produtos que formam 80% do volume de vendas.

### Quadro 16: Segundo Rateio por Segmento

Rateios	
Cama Elástica	
Total \$\$	R\$ 90.935,43
Total Camas (3,10,3,70 e 4,40)	314
Resultado	R\$ 289,60
Piscina de Bolinhas	
Total \$\$	R\$ 7.185,69
Total (PB 1,50 e 2,00)	48
Resultado	R\$ 22,88
Inflável Soldado	
Total \$\$	R\$ 1.246.695,29
Total (P, M e G)	1362
Resultado	R\$ 915,34

Fonte: Autor, 2019.

Para os demais produtos, a partir do valor encontrado para os produtos que representam os 80% foi feito um cálculo para encontrar o valor dos custos indiretos a serem rateados, utilizando uma taxa de proporção a partir desses produtos como referência.


### Formação de Preço

Após reunir todas as informações sobre os custos e encontrar o critério de rateio para o custo indireto foi possível criar a planilha de orçamento dos produtos.

A planilha de orçamento contempla todas as informações reunidas no trabalho. A planilha montada é flexível e personalizada. Para cada escolha de segmento ela permite que você escolha as informações relativas ao:

- Produto escolhido;
- Estado (frete);
- Quantidade de volumes que o cliente deseja;
- Se o produto vai acompanhar motor ou bolinhas (no caso de produtos que não acompanhar a planilha não permite);
- A comissão, qual plataforma foi vendido o produto;
- O CNPJ a ser faturado;
- Impostos (um CNPJ faturado pelo Lucro Real e a outro pelo Simples Nacional);
- Permite escolher a margem de lucro do produto (mínimo 30%);
- E por fim, se optar por um desconto (que não é permitido um desconto maior que 30% do lucro).

**Figura 09: Planilha de Orçamento**

Orçamento			
Data	01/12/2018		
Segmento	Cama		
Produto	Cama Elástica 2,50		
Frete	Estado	PR	
<b>Produto</b>			
Motor	Sem Motor		
Bolinhas (saco)	0		
Valor do Frete (UN)	R\$ 35,00		
Comissão	Mundi		
Imposto (cnjp)	Mega		
Margem de Lucro	30,0%		
Desconto	6,0%		
			
Valor	R\$ 65,00	Volume	1
Total	R\$ 65,00		
Custo Indireto	R\$ 132,21		
Custo Direto	R\$ 604,76		
Valor	R\$ -		
Valor	R\$ -		
Valor do Frete	R\$ -		
Valor	R\$ 3,32		
Valor	R\$ 51,82		
Custo do Produto	R\$ 831,72		
Lucro	R\$ 249,52		
Preço	R\$ 1.146,23		
Preço c/ Desconto	R\$ 1.077,46		
<b>Preço Final</b>	<b>R\$ 1.077,46</b>		

Fonte: Autor, 2019.

### Análise dos resultados

A empresa, objeto do estudo não calcula um percentual exato de margem de lucro sobre o produto, o critério adotado por eles é estar abaixo dos concorrentes sem levar prejuízo para a empresa.

A empresa, objeto do estudo de caso, não cobra frete dos produtos, independente do Estado que os consumidores venham adquirir o produto, eles utilizam isso como forte estratégia de venda e assim atrair clientes de qualquer estado do Brasil.



O primeiro quadro, Quadro 17, traz as legendas que foi utilizado para montar os gráficos:

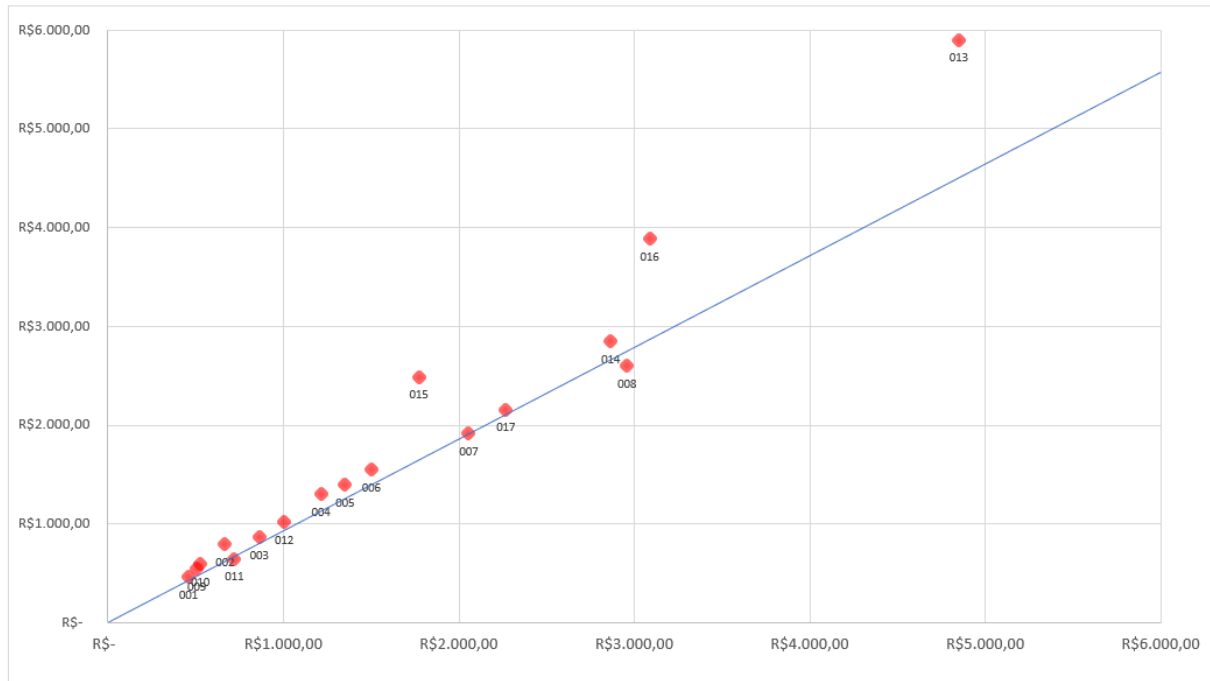
**Quadro 17: Legenda dos Gráficos, Figuras 10 e 11**

Produto	Legenda
Cama Elástica 1,40	001
Cama Elástica 2,00	002
Cama Elástica 2,50	003
Cama Elástica 3,10	004
Cama Elástica 3,70	005
Cama Elástica 4,40	006
Cama Elástica 5,00	007
Cama Elástica 6,00	008
Piscina de Bolinhas 1,10	009
Piscina de Bolinhas 1,50	010
Piscina de Bolinhas 2,00	011
Piscina de Bolinhas 3,00	012
Futebol de Sabão 10x5	013
Mini Centopeia	014
Mini Tobogã Premium	015
Tobogã Colorex	016
Balão Pula-Pula 3x2	017

Fonte: Autor, 2019.

O primeiro gráfico, o gráfico 10 é o comparativo entre o custo dos produtos obtidos utilizando a tabela de orçamentos x os valores praticados pela empresa, levando em conta o período analisado, que foi entre março de 2018 até fevereiro de 2019, o comissionamento e os valores são em relação as vendas diretas pela empresa, onde o comissionamento é menor e conseqüentemente os valores dos produtos também. Deve-se lembrar que o frete não foi incluso nesse calculo de custo e o valor praticado pela empresa já incluiu o frete. Fato do qual, se fosse aplicado esse valor, a diferença ampliaria.

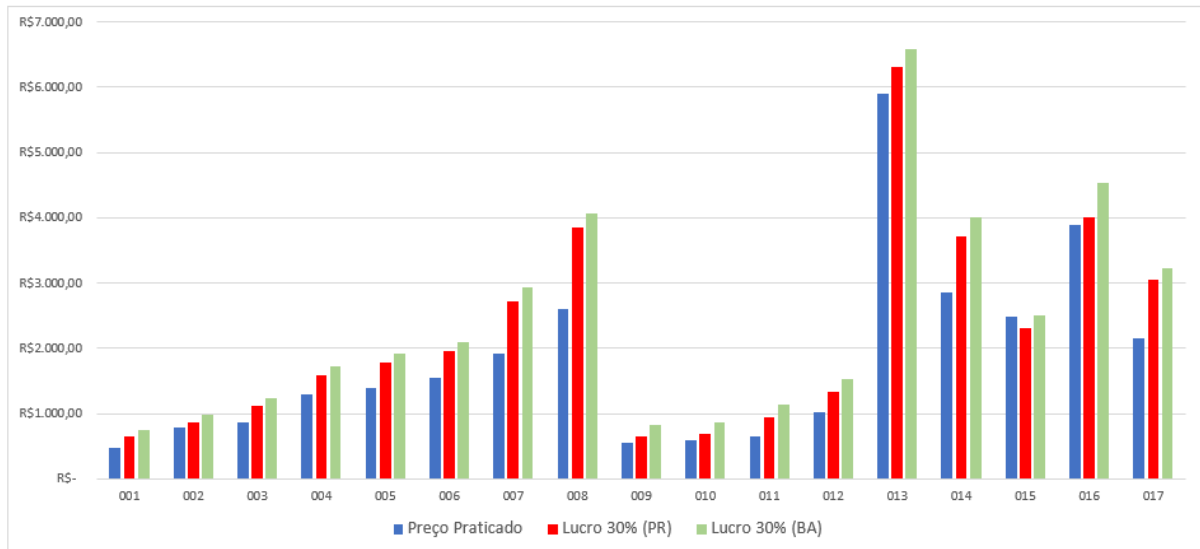
**Figura 10: Gráfico comparativo valor do custo x preço praticado pela empresa**



Fonte: Autor, 2019.

Pode-se observar que quase todos os pontos estão bem próximos ou ligeiramente abaixo a linha limite entre o custo e o preço de venda da empresa o que caracteriza que os preços de venda praticados pela empresa se encontram abaixo do que deveria. Possivelmente a empresa mantém-se no mercado devido a esses pontos que se encontram bem acima do valor, mas não devemos esquecer a questão do frete, que afeta bastante os lucros da empresa.

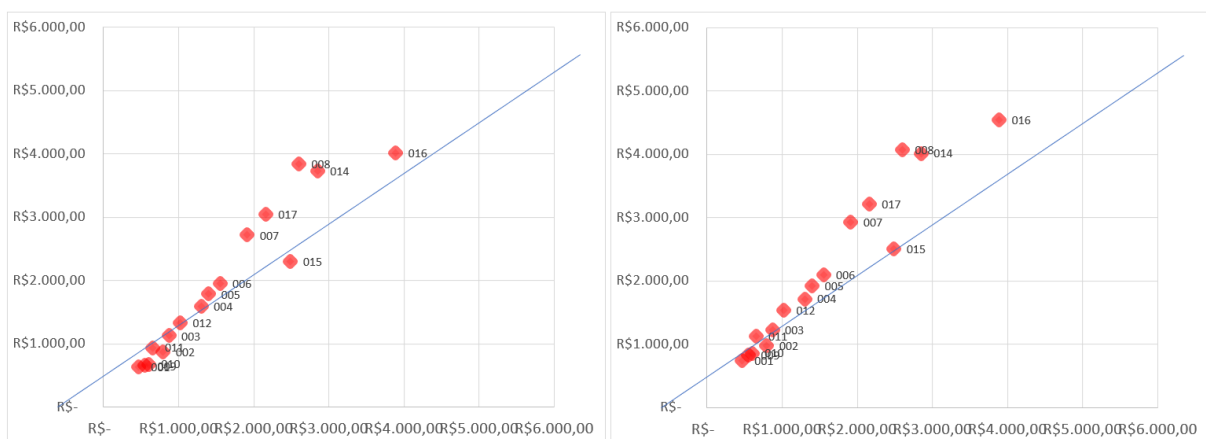
**Figura 11: Gráfico comparativo preço praticado x valor com margem de lucro (30%)**



Fonte: Autor, 2019.

Na Figura 11 foi aplicado uma comparação entre os valores praticados pela empresa e quando se aplicando uma margem de lucro de 30% em relação ao valor de custo dos produtos além disso o gráfico traz uma comparação do frete praticado no Estado do Paraná e no Nordeste, Estado do Bahia.

**Figura 12: Gráfico comparativo preço praticado x valor com margem de lucro (30%) para o estado do Paraná e Bahia (respectivamente).**



O ultimo gráfico, Figura 12 é apresentado para ilustrar no mesmo tipo de gráfico apresentado na Figura 10 e destacar os impactos da cobrança de frete nos valores dos produtos. Demonstrando, assim que os valores ficam bem mais longe da linha média entre custo x preço praticado, reforçando que na maior parte das vendas os produtos não obtém lucros.

## **5. Considerações Finais**

Determinar o melhor preço de venda é fator crítico para se alcançar o sucesso. Através da realização deste estudo, pode-se concluir que a Contabilidade de Custos proporciona identificar a composição e cálculo dos custos, auxiliando assim na formação de preço de venda e análise do custo, volume e do lucro.

A pesquisa teve como objetivo geral evidenciar as principais estratégias de formação do preço de venda e comparação com o preço praticado pela empresa e para isso foram identificados todos os custos que compõe o processo produtivo direto e indiretamente, foi efetuado um acompanhamento de todo processo de produção e serviços para analisar seus custos e determinar a formação do preço de venda

A metodologia utilizada para a realização dos cálculos foi custeio por absorção e os critérios de rateio convencionou-se usar por faturamento e o segundo rateio em relação a área útil dos brinquedos. Através dessas escolhas foi determinado o preço de vendas dos quatro grupo de brinquedos que empresa trabalha.

A partir do resultado da análise comparativa entre os preços de custos e preços praticados pela empresa, desses produtos, nota-se que a maioria dos produtos e serviços tem resultado abaixo do esperado, considerando o preço praticado não é adequado para a empresa. Com base em entrevistas com os gestores da empresa, percebeu-se que a mesma não possuía um método de formação de preço definido, fator que influenciou diretamente nos resultados do trabalho.

Com esse estudo chegou-se à conclusão de que este método de controle de custos formado por um banco de dados, que utiliza ferramentas da planilha eletrônica do Excel, constitui uma ótima

alternativa para o controle dos custos em empresas de pequeno port. Este sistema proporciona um sistema de custos simples, que concilia baixo investimento, simplicidade, funcionalidade e resultados úteis.

A motivação deste estudo foi a de que as empresas devem dar uma ênfase maior a formação do preço de seus produtos, pois desta depende o sucesso e a continuidade da empresa, até porque, os preços obtidos no mercado deverão ser suficiente para remunerar os ativos investidos (Princípio da Continuidade), além é claro, da cobertura de seus custos.

## **6. Referência Bibliográfica**

ABDI - Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial. Relatório Indústria Brinquedos. Disponível em: [http://www.eco.unicamp.br/neit/images/stories/arquivos/Relatorios\\_NEIT/Industria-de-Brinquedos-Agosto-de-2011.pdf](http://www.eco.unicamp.br/neit/images/stories/arquivos/Relatorios_NEIT/Industria-de-Brinquedos-Agosto-de-2011.pdf) - agosto de 2011. Acesso em: 03 mai. 2019.

ABRINQ - Associação Brasileira dos Fabricantes de Brinquedos. Guia dos brinquedos e do brincar. Disponível em: <http://www.abrinq.com.br/publicacoes/>. Acesso em: 03 mai. 2019.

BACK, N.; OGLIARI, A.; DIAS, A.; SILVA, J. C. DA; Projeto Integrado de Produtos: Planejamento, Concepção e Modelagem. São Paulo: Manole, 2008. 601p.

BERTI, Anélio. Contabilidade e análise de custos: (ano 2006), Curitiba: Juruá, 2009.

BONFIM, Eunir; PASSARELLI, João. Custos e Formação de Preços. 5 ed. São Paulo: Thomson, 2006.

BRUNI, Adriano Leal. A administração de custos, preços e lucros: com aplicação na HP12C e excel. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

COTRIM, Michelle de Alvarenga Pinto; RIBEIRO, Rita. DESIGN E INFÂNCIA: PROJETANDO PARA BRINCAR. Anais do 11º Congresso Brasileiro de Pesquisa e Desenvolvimento em Design, Gramado - RS, v. 1, n. 4, p.1-13, dez. 2014.

CREPALDI, Silvio Aparecido. Curso básico de contabilidade de custos. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2004.

DUBOIS, Alexy; KULPA, Luciana; SOUZA, Luiz Eurico de. Gestão de custos e formação de preços: conceitos, modelos e instrumentos: abordagem do Capital de giro e da margem de competitividade. São Paulo: Atlas, 2006.

EXAME. DINO, Divulgador de Notícias. Indústria de brinquedos infláveis aposta em franchising e busca por expansão no mercado. EXAME, 26 fev 2019. Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/negocios/dino/industria-de-brinquedos-inflaveis-aposta-em-franchising-e-busca-por-expansao-no-mercado/>>. Acesso em: 03 mai. 2019.

FARIA, A; COSTA, M. Gestão de custos logísticos. São Paulo: Atlas, 2005.

FIGUEIREDO, Sandra; CAGGIANO, Paulo Cesar. Controladoria: teoria e prática. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

FONTOURA, Fernando. Gestão de custos: uma visão integradora e prática dos métodos de custeio. 1 ed. São Paulo: Atlas, 2013.

GIL, A. C. Como elaborar projetos de pesquisa. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

KOLIVER, Olívio. Contabilidade de custos. 2. reimpr. Curitiba: Juruá, 2010

LEONE, George Sebastião Guerra. Custos: Planejamento, Implantação e Controle. São Paulo: Atlas, 1981.

MAHER, Michael. Contabilidade de custos: criando valor para a administração. São Paulo: Atlas, 2001.

MARTINS, Eliseu. Contabilidade de custos. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MARTINS, Eliseu. Contabilidade de custos. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MARTINS, G. A. Estudo de caso: uma reflexão sobre a aplicabilidade em pesquisas no Brasil. Revista de Contabilidade e Organizações, v. 2, n. 2, p. 9-18, jan./abr., 2008

MEGLIORINI, Evandir. Custos: Análise e Gestão. 1 ed. São Paulo: Pearson, 2002.

NASCIMENTO, Jonilton Mendes do. Custos: planejamento, controle e gestão na economia globalizada. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2001.

PEREZ JR, J. H.; OLIVEIRA, L. M.; COSTA, R. G. Gestão Estratégica de Custos. São Paulo: Atlas, 2001.

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

SANTOS, Luiz Fernando Barcellos dos. Gestão de custos: ferramentas para a tomada de decisões. 1 ed. Curitiba: Intersaberes, 2013.

SILVA, Benedito Albuquerque da. Custos e Estratégias de Gestão. Apostilado de pós-graduação, 2008.

SILVA, José Ronaldo. Apostila de contabilidade de custos. Belo Horizonte Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais, 2015. 43p. SILVA, José Ronaldo. Apostila de contabilidade de custos. Belo Horizonte Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais, 2015. 43p.

SOUZA, A; CLEMENTE, A. Gestão de Custos: Aplicações Operacionais e Estratégicas. São Paulo: Atlas, 2007.

VICECONTI, Paulo Eduardo Vilchez; NEVES, Silvério das. Contabilidade de custos: um enfoque direto e objetivo. 11. ed. rev. e atual. São Paulo: Saraiva, 2013

VOSS, C.; TSIKRIKTSIS, N.; FROHLICH, M. Case research in operations management. International Journal Of Operations & Production Management, v. 22, n. 2, p. 195-219, 2002.

WERNKE, Rodney. Gestão de Custos: uma abordagem prática. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

WERNKE, Rodney. Análise de custos e preços de venda: ênfase em aplicações e casos nacionais. São Paulo: Saraiva, 2005.

YIN. R. K. Estudo de caso: planejamento e métodos. 3 ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.