

CENTRO UNIVERSITÁRIO DE VÁRZEA GRANDE
GSA: CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PAULO HENRIQUE FREITAS DOS SANTOS
THIAGO CESAR DE ABREU QUEIROZ
VICTOR DOURADO BARBOSA

FORMAÇÃO DE PREÇO A PARTIR DA ANÁLISE DE CUSTOS NA
PRODUÇÃO DE CADEIRAS NA MARCENARIA DETTARE

VÁRZEA GRANDE - MT
2019

PAULO HENRIQUE FREITAS DOS SANTOS
THIAGO CESAR DE ABREU QUEIROZ
VICTOR DOURADO BARBOSA

**FORMAÇÃO DE PREÇO A PARTIR DA ANALISE DE CUSTOS NA
PRODUÇÃO DE CADEIRAS NA MARCENARIA DETTARE**

Projeto apresentado ao UNIVAG - Centro
Universitário de Várzea Grande, para fins
Específicos do Curso de Ciências Contábeis
como exigência parcial para aprovação da
disciplina de TCC II, sob a orientação da
Professora Dr.(a) Mariceia Tatiana Vilani

VÁRZEA GRANDE - MT

2019

FORMAÇÃO DE PREÇO A PARTIR DA ANALISE DE CUSTOS NA PRODUÇÃO DE CADEIRAS NA MARCENARIA DETTARE

Paulo Henrique Freitas dos Santos¹, Thiago Cesar de Abreu Queiroz², Victor Dourado Barbosa³

RESUMO

As organizações privadas no tempo moderno tem ampliado seus conhecimentos e suas ferramentas para mensurar seu preço ideal do produto ou serviço e obter uma lucratividade satisfatória e vantagens competitivas, a contabilidade de custos através de ferramentas gerenciais pode colaborar com o controle e gestão destas organizações, auxiliando na tomada de decisões. O objetivo do trabalho de conclusão do curso de ciências contábeis é demonstrar a importância que a análise de custos assume no momento da formação de preços de venda de cadeiras da marcenaria Dettare Moveis. A metodologia aplicada foi o estudo de caso para o levantamento dos dados, realizou-se uma pesquisa de campo em uma marcenaria localizada em Várzea Grande-MT, além de realizado entrevistas. Utilizou-se o método de custeio absorção para apuração dos custos. A partir da análise dos dados, conclui-se que por não adotar um método de custeio a empresa não tem uma formação de preço correta, deixando de classificar alguns custos indiretos e despesa. Conforme a análise o preço praticado pelo empresário é de R\$ 620,92 e o sugerido é de R\$ 765,20 tendo uma variação de 18,86%, esse aumento ocorreu pelo motivo de classificar de maneira correta os custos e despesas por meio do custeio por absorção. O método de custeio por absorção é prático, através dele a empresa conseguirá elaborar a análise de custo e por meio da ferramenta mark-up irá atender a empresa elaborando o preço de venda, e assim contribuindo para a tomada de decisão.

Palavra-Chave: Ferramentas gerenciais, Custeio absorção; Mark-up.

¹ Acadêmico de ciências contábeis. E-mail: paulohenriquejc2907@gmail.com

² Acadêmico de ciências contábeis. E-mail: thiago.tcaq@gmail.com

³ Acadêmico de ciências contábeis. E-mail: victordourado01@gmail.com

1. INTRODUÇÃO

O preço de venda é essencial para que as empresas tenham uma boa competitividade no mercado, porém é necessário identificar quais são os custos e despesas ocorridas na produção do produto, através do método de custo a empresa encontrará o custo ideal na fabricação que contribuirá para formação do seu preço de venda e trará mais gestão ao seu negócio. Conforme cartilha do Sebrae (2019) destaca que “o preço de venda torna-se tarefa extremamente importante e constitui-se uma das peças fundamentais do planejamento empresarial, pois proporcionará rentabilidade, competitividade, crescimento e retorno do capital investido”.

Sem a utilização de precificação a empresa ficará para trás dos seus concorrentes. A utilização dos custos para empresa apresenta de forma clara a margem de lucro da organização. Em tese o método vem ajudar no crescimento da empresa, pois é uma ferramenta gerencial muito importante para a tomada de decisão.

As empresas sempre buscam para seus produtos os maiores preços suportáveis pelo mercado. Entretanto, nem sempre é possível trabalhar com esses preços máximos. Alguns fatores tem influência direta na determinação do preço final de venda. Dentre esses fatores destacam-se a natureza do ramo de atividade da empresa, o grau de concorrência de mercado, as características do produto, as condições econômicas locais, nacionais e mundiais, as políticas governamentais, impostos, crises econômicas, os custos, entre outros. (SILVA, 2017, p. 247).

É necessário a utilizar o método dentro das empresas, portanto pesquisa nessa área contribuem no desenvolvimento da empresa e formação de novos pontos de vista. A empresa que está sendo aplicada a pesquisa é a marcenaria Dettare Moveis LTDA, localizada em Várzea Grande – MT. Desta forma os métodos trazem ferramentas que ajudam na análises como os pontos de equilíbrios contábil, econômico e financeiro. Através dessa ferramenta a empresa pode fazer promoções, analisar quantos produtos são necessários vender para equilibrar sua venda.

Nesse contexto, o **problema** de pesquisa questiona: Qual o custo de produção de cadeiras? Como é formado o preço de venda na fabricação de cadeiras? De acordo com a problemática em questão tem se **hipótese**, é importante ressaltar que para ser forma a precificação de um produto e a relevância de analisar qual o método de custeio deve-se adotar em sua produção, para a formação do preço. Um sistema de custo bem elaborado, traz a certeza do preço e a porcentagem do lucro desejado.

O **objetivo geral** do trabalho de pesquisa é demonstrar a importância que a análise de custos assume no momento da formação de preços de venda de cadeiras da marcenaria Dettare, tendo como **objetivos específicos**: identificar os métodos de custeio; verificar na empresa os processos de produção; análise da formação dos custos; elaborar o relatório gerencial como proposta de ação na formação do preço de venda.

A **justificativa** para a elaboração desse trabalho de pesquisa, é evidenciar a importância do processo de formação do preço para tomada de decisão, auxiliar a Dettare moveis na utilização de mecanismo que possa mensurar o preço de venda e ter a capacidade de concorrer com as demais no mercado e trazer credibilidade e competitividade, além dos métodos de custo que podem beneficiar com uma visão do seu setor de fabricação possibilitando até mesmo diminuir os custos podendo contribuir com uma margem maior no seu preço de venda e obtendo uma lucratividade satisfatória. Pois geralmente a empresa tem dificuldade em mensurar os custos na produção de produtos acabados, ou até mesmo na prestação de serviço, estes problemas na maioria das vezes ocorrem por falta de conhecimento técnico e contábil da parte de seus administradores.

O **referencial teórico** abordará os conceitos e o planejamento na efetivação e a formação de preço de venda, os sistemas de custeio e por meio deste mensurar e separar custos de despesas, o processo de produção e ferramentas que auxiliam na precificação, a margem de contribuição, ponto de equilíbrio contábil, econômico e financeiro.

A **metodologia** Aplica-se pesquisa bibliográfica para ter embasamento teórico, por meio de livros e sites, vídeo aulas para poder fundamentar complementar com visões consolidadas de Autores renomados e construir nosso projeto. É utilizada também métodos qualitativos e quantitativos para coletados dados, explorar as informações do projeto a ser elaborado, e abordar a problemática que foi proposta para alcançar os objetivos específicos, através de entrevistas na empresa, por meio dessas ferramentas poder elaborar a análise do resultado. É utilizada como ferramenta o sistema integrado de gestão da empresa.

2. REFERENCIAL TEORICO

2.1 PLANEJAMENTO ORGANIZACIONAL SOBRE O PREÇO

A organização é uma entidade que tem por objetivo propor e atender a necessidade de um público e em troca obter um crescimento econômico financeiro, pensando nesse aspecto é notório que há uma necessidade de obter um planejamento para alcançar os objetivos da organização. Segundo PARISI e MEGLIORINI (2011, p. 100) “Portanto, planejar não deve ser visto como um ato de tentar adivinhar o que vai acontecer no futuro, mas sim criar condições para atingir um alvo desejado lidando com a incerteza e aproveitando as oportunidades de mercado.” Para formar o preço de venda é relevante se ter um planejamento, essa ferramenta proporciona estudar os fatores que envolve na formação do preço e a partir da análise e definir uma estratégia que possa melhorar o preço e obter vantagens competitivas.

Para atender à necessidade e a satisfação dos clientes, o produto precisa ter qualidade, serviços, garantias, embalagens. Esses são alguns atributos que é importante ter no produto. Observa-se fatores que refletem no valor do produto, o preço à vista é importante para a empresa, pois a receita entra na mesma hora da venda, e assim terá o retorno mais rápido. Conforme observado por Silva (2017, p. 249) a maioria das organizações vendem a prazo se comparado a vista. Normalmente o preço a prazo é maior que a vista, esse aumento no valor do produto é em decorrência do custo do capital investido, pois a empresa que vende terá maior tempo para obter o valor investido no produto

É necessário analisar o setor como um todo para estar preparado para o mercado até o que parece ser menos importante como o processo de fabricação podendo identificar qual são os fatores de risco e qual podem ser as vantagens dentro do processo de produção é necessário identificar qual a capacidade de produção da empresa eliminando os riscos dentro da fábrica e permitindo melhor conhecimento de sua estrutura. Para Moreira (202, p. 149) “Chamamos de capacidade a quantidade máxima de produto e serviços que podem ser produzidos em uma unidade, em um dado intervalo de tempo”. Para isso existe alguns estudos sobre a capacidade produtiva da empresa, como capacidade disponível, capacidade efetiva e capacidade instalada.

Estes processos permitem identificar em uma demandada de pedidos, qual a empresa deve priorizar ou se a mesma consegue atender a necessidade de seu cliente. Os aspectos relacionados a formação de preço vão desde aspectos mercadológicos, estrutura da empresa, capital de giro e até os custos incorridos na produção do produto ou serviço. A contabilidade de custos será a base do projeto para verificar o preço de venda.

2.2 SISTEMAS DE CUSTO

O custo é a soma de todas as despesas e gastos necessários que tem por objetivos a produção para estoque, o sistema de custo é formado por sistemas administrativo que registra, de forma rápida e tempestivas, a remuneração sobre os insumos que são agregados nos fatores de produção.

Existem dois tipos de sistemas básicos de acumulação de custos e o que determina qual vai ser usado, é o processo produtivo da empresa. Muitas empresas combinam os dois sistemas de acumulação de custos. (CREPALDI, 2010, p. 190).

Os tipos de sistemas de acumulação, são o, por ordem de produção e por processo, são os básicos para tomada de decisões, o sistema de custo é uma ferramenta importante para o gestor, pois o gestor tem uma mensuração sobre os custos e despesas que ocorrem em sua produção, tendo uma melhor visão e tomada da sua formação de preço para ter uma melhor competitividade no mercado, essa ferramenta vem auxiliar o empresário em aspectos estratégicos, táticos e operacionais na sua atividade econômica, tornando possível uma melhor concorrência no mercado.

2.2.1 Classificação dos Custos

E dentro desses métodos de custeios, existem os custos diretos e indiretos ligados ou não a elaboração do produto, o indireto é custo que não está ligado diretamente na produção, mas sim indiretamente necessita-se de rateios para fazer sua apropriação, e a critérios para o rateio, pois pode haver mais de uma produção na empresa.

Para Crepaldi (2016, p. 109). “Os custos indiretos dependem de cálculos, rateios ou estimativas para serem apropriados em diferentes produtos; portanto, são os custos que só são apropriados indiretamente aos produtos”. Esse custo está

relacionado ao processo de elaboração e não varia conforme a produção, exemplo: depreciação de máquinas, aluguel da fábrica, mão de obra indireta e todos os custos fixos, a dominação das somas de custos são; CIF: custos indiretos de fabricação, GGF: gastos gerais de fabricação, mas a denominação mais utilizada é o custo indireto de fabricação.

Custo direto é apropriação de custo é os gastos de materiais ligados diretamente a produção do produto, como mão de obra direta, embalagem, energia elétrica ligada diretamente à produção, matéria prima, gasto que estão aplicado a produção diretamente, tudo que está ligado a produção para que venha ocorrer no seu processo, e fácil sua identificação na produção pois não é necessário fazer seu rateio. Os custos diretos são os custos que constitui o produto individualmente para sua produção. De acordo com Ribeiro (2009, p. 05) “Custos Direto - aqueles que podem ser identificados facilmente em relação ao produto fabricados.”

É fácil sua identificação, não necessita de critério para rateio, além desses diretos entrar também encargos sociais e tributos que soma com os custos com a mão de obra direta.

2.2.2 Métodos de Custeio

Os métodos de custeio são utilizados pela organização para inserir ao preço de venda, seus custos na produção que tem por objetivo a separação dos custos diretos e indiretos para poder avaliar e constituir seu preço de venda do produto. São métodos adotados para apropriação de custo na produção, são métodos para apropriação de custos quais são eles, método por absorção inclui o direto e indireto, e o variável ou direto, e o custeio padrão, que pode ser usados com qual tipo de sistema de concentração de custo.

O método de **custeio por absorção** consiste na apropriação de os custos diretos, indiretos, fixos e variáveis. São considerados todos os custos que são utilizados para o andamento da produção, são somados e depois rateados para os produtos prontos, sendo assim o valor do custo sendo agregado ao produto.

Se respeitarmos a classificação definida por Cogan (2013, p. 11) **Custeio variável** é método de custeio que considera como custo de produção só apenas o custo que ocorre na elaboração do produto e não conceitua o custo fixo. Esse método de custeio se baseia na separação dos gastos variáveis e gastos fixos que variam

conforme a produção, no caso os custos de produção são todos os gastos incorridos na produção e variam conforme a fabricação, esse sistema não é aceito pela receita federal sendo só a absorção, mas é um grande método de custeio para tomada de decisão de preço.

Conforme Crepaldi (2010, p.233). “Por essas razões e por sua grande utilidade para aperfeiçoar decisões, o custeio direto (ou variável) tende a ser cada vez mais utilizado.” Esse método é utilizado nas organizações para a tomadas de decisões, onde pode ser avaliado as despesas e custos ocorridos no período onde é feito o levantamento de dados e extrair informações que podem contribuir para a redução dos gastos e diminuir o custo.

O **custo padrão** pelo qual os produtos fabricados são pré-estabelecidos, são custos já calculados com a aquisição em quantidade para produção, ex: o somatório de todo custos indiretos e diretos como, horas trabalhadas, quantidade de matéria prima, depreciação, hora maquina, a quantidade de embalagem etc. ou sendo a soma dos custos diretos e indiretos para a formação de um custo pré-formados para a produção. De acordo com Echeveirria (2015, p. 83) “E o método pelo qual os custos dos produtos vendidos são determinados com base em padrão preestabelecidos”.

Segundo Atkinson et al. (2000) citado por Cogan (2013, p.34) O custeio padrão tem por obrigatoriedade o rateio com as verificações do custo pré-estabelecido e o custo real, sendo assim o custo padrão pré-estabelecidos devem ser confrontados com os custos efetivos da produção, essas variações devem ser rateadas conforme a proporção dos produtos produzidos, estoque, produtos vendidos, para fazer a apropriação dos custos.

2.3 FASES DE PRODUÇÃO

2.3.1 Matéria prima da Produção

Matéria prima é um produto indispensável na formação do produto final no caso da empresa estudada a sua matéria prima principal se trata da madeira, se trata da substância principal da fabricação de determinado bem. Segundo Ribeiro (2009 p. 79) “O valor da matéria prima se integra o custo de fabricação dos produtos, corresponde ao preço pago ao fornecedor.”

O Valor da matéria prima é o seu preço de aquisição pago a fornecedores podendo ser acrescido os valores como frete e impostos não recuperáveis que incidem sobre a compra, ou até mesmo a diminuição de impostos recuperáveis sobre as compras.

2.3.2 Produtos em Elaboração

Este corresponde aos produtos que estão em fase de preparo, já iniciaram o processo de produção, porém não estão 100% finalizados. É necessário saber os custos dos produtos em elaboração no final de cada período. Segundo Ribeiro (2009 p. 78) “Dependendo das características que envolvem o processo industrial, no final de um período, poderá ser encontrado produtos em diversas fases de fabricação.”

Estes produtos não passam pelo almoxarifado, pois estão sendo fabricados na área de produção da fábrica, contudo a uma necessidade de se saber a mensuração deste estoque no final de cada período para apuração do resultado no balanço patrimonial.

2.3.3 Produtos Acabados e Disponíveis para Venda

Após a conclusão da última fase do processo de produção, os produtos em elaboração agora já finalizados, são transferidos para produtos acabados e disponíveis para venda, podendo ser armazenados no almoxarifado, esta tratativa está voltada para indústrias, no caso do comércio os estoques de mercadoria são produtos comprados para revenda sem que passem pelo processo de transformação.

Os custos das mercadorias vendidas (CMV) são apurados após a realização de umas vendas. Segundo Ribeiro (2009 p. 78) “O custo dos produtos vendidos corresponde aos gastos incorridos na fabricação dos respectivos produtos, com materiais, mão de obra e gastos gerais de fabricação.”

2.4 MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

A margem de contribuição ou de segurança é fundamental para as organizações, pois é capaz de dizer se a receita é suficiente para cobrir as despesas e os custos, a margem é aquilo que sobra do abatimento dos gastos. Conforme defendido por Crepaldi (2010, p.237) a margem de contribuição é essencial para os administradores para a tomada de decisão em manter um determinado produto, ou manutenção ou não de uma filial.

Quando as empresas vendem bastante produtos, não quer dizer que está tendo lucratividade. A margem de contribuição justamente serve para identificar o retorno de cada produto. As entidades que produzem mais de um produto, através da fórmula conseguem analisar quanto cada produto contribui para a organização e até mesmo qual deve priorizar em uma escala de produção.

A margem de segurança traz um método segurança para empresa, sendo o objetivo mostrar quantos produtos são necessários vender, para permanecer no ponto de equilíbrio. É necessário mencionar que pode ser em valor e unidade. De acordo com Crepaldi (2010 p. 249) “É um indicador de risco que aponta a quantidade de que as vendas podem cair antes de ter prejuízo. É a parcela de produção e vendas que a empresa tem que estar acima do ponto de equilíbrio”. Conforme equação 01.

$$\frac{\text{Margem de Lucro}}{\text{Margem de contribuição}} \quad (01)$$

A tabela serve de exemplo para demonstrar qual é o valor de retorno de um determinado produto, seria como se fosse uma demonstração de resultado ao invertido, a venda bruta menos os custos será a margem de contribuição.

Tabela 01: Margem de contribuição

Descrição	Unitário	Total
(+) Vendas totais	R\$ 100,00	R\$ 10.000,00
(-) Custo Variável	R\$ 60,00	R\$ 6.000,00
(=) Margem de contribuição	R\$ 40,00	R\$ 4.000,00
(=) Margem de contribuição	% 40	% 40

Fonte: Autores (2019)

Sendo vendida a R\$ 100,00 reais cada produto, totalizando R\$ 10.000,00 reais da venda bruta, tendo um custo variável de R\$ 60,00 reais cada produto, sendo o seu valor total de R\$ 6.000,00 reais, sendo assim para ser encontrar a margem de contribuição foi subtraída o custo variável das vendas totais, e assim se obtém a margem de contribuição que é de 40 %.

Essa equação abaixo é fundamental, pois ajuda a mensurar a meta dos vendedores e também auxilia a organização na hora de fazer as ofertas. Conforme equação 02.

$$\text{Valor de venda} - (\text{custos variáveis} + \text{despesas variáveis}) \quad (02)$$

O produto que tem maior saída é o que traz lucratividade. Nem sempre isso ocorre, tem mercadorias que sai pouco do estoque mas é o que tem maior margem de contribuição, para isso é necessário fazer a análise.

2.5 PONTO DE EQUILÍBRIO

Ao discorrer sobre o ponto de equilíbrio Echeverria (2015, p.219), diz que onde é o ponto de verificação se a empresa não está lucrando e nem tendo prejuízo. Analisar o ponto de equilíbrio é fundamental nas decisões, quando for fazer investimentos, corte de produtos, alterar o preço, etc.

Há três metodologias para se calcular o ponto de equilíbrio, o ponto contábil é o mais utilizado para se encontra o ponto ideal, ponto econômico e mais utilizados para pessoas que estão no início da empresa pois se encontra o valor de lucro mínimo desejável e o ponto de equilíbrio financeiro se utiliza par se encontrar o ponto financeiro ideal encontrado para manter a saúde financeira da organização.

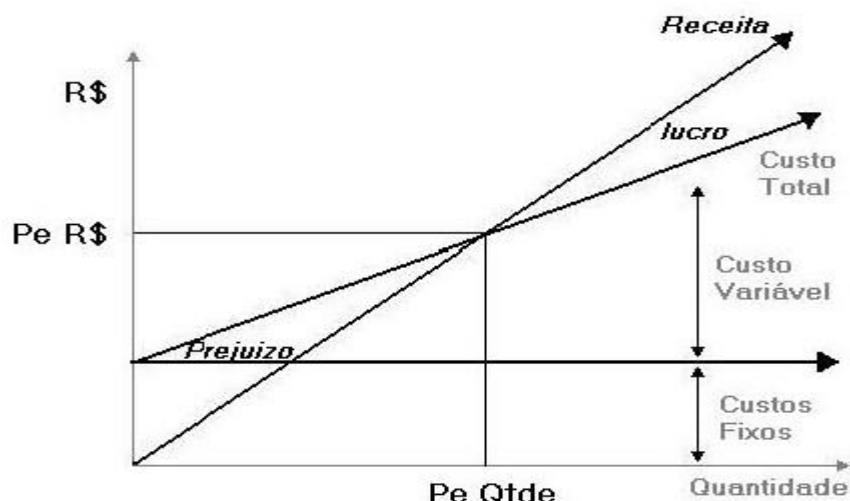


Figura: 01 – Ponto de equilíbrio

Fonte: goncalojuniorccampos, ponto-de-equilíbrio (2019).

A figura mostra de forma clara como funciona o ponto de equilíbrio, é necessário analisar o ponto de estabilidade da empresa. O ponto de estabilidade é quando a receitas se equivalem às despesas da organização.

2.5.1 Formulas de Ponto de Equilíbrio

Há três tipos de formulas para analisar pontos importantes na produção e venda dos produtos, que são o ponto de equilíbrio contábil, econômico e o ponto de equilíbrio financeiro. O **ponto de equilíbrio contábil** conhecido como (PEC), é

comumente utilizado, por apurar uma fórmula simples. Conforme equação 03.

$$\text{PEC} = \frac{\text{Custos Fixos} + \text{Despesas fixas}}{\text{Margem de contribuição.}} \quad (03)$$

Essa fórmula trás o valor preciso para equilibrar os gastos. Através desse cálculo o gestor tem o faturamento necessário para cobrir os gastos fixos e variáveis, dentro do mês e ano. Segundo Echeverria (2015, p. 219) "A apuração se dá pela divisão do total de custo e despesa fixa, pelo percentual de margem de contribuição".

Sabendo-se que para achar o **ponto de equilíbrio econômico** chamado de PEC, conforme Echeverria (2015, p. 220) "A apuração do ponto de equilíbrio se dá pela divisão do total de: custo e despesa fixa + custo de oportunidade, pelo percentual de margem de contribuição. Também pode considerar o lucro desejado incluído no cálculo". Esse lucro é aquele estipulado pelo sócios ou acionistas, será dividido pelo margem de contribuição. Conforme equação 04.

$$\text{PEE} = \frac{\text{Custos e Despesas fixos (+) Custos de Oportunidade}}{\text{Margem de Contribuição}} \quad (04)$$

No ponto de equilíbrio econômico, o objetivo é saber se a receita é capaz de remunerar o capital próprio e com uma taxa satisfatória e competitiva no mercado. Na linguagem técnica essa fórmula traz a quantidade que organização precisa vender com a margem de lucro desejado, para assim recuperar o investimento.

O **ponto de equilíbrio financeiro** é um quantidade ou índice que a empresa necessita vender para não ficar com o prejuízo. De acordo com Martins (2001, p. 278) "Por exemplo, se dentro dos custos e despesas fixas de R\$ 4.000.000 existir uma depreciação de R\$ 8.000.000, sabemos que essa importância não irá representar desembolso financeiro". Conforme equação 05.

$$\text{PEF} = \frac{\text{CUSTOS E DESPESAS FIXAS} - \text{DEPRECIÇÃO}}{\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO}} \quad (05)$$

Diferente do ponto de equilíbrio contábil e econômico, o ponto de equilíbrio financeiro leva em consideração a depreciação com os ativos imobilizados, pois não são desembolsos de caixa, ou seja, para se saber o ponto de equilíbrio financeiro deve

se considerar os custos e despesas fixas menos as depreciações dos imobilizados que estão ligados diretamente a área de produção.

2.6 METODOS DE FORMAÇÃO DE PREÇO

Basicamente existem dois métodos conhecidos para formação de preço, o custo mais lucro e preço baseado no cliente. A escolha de qual método é melhor depende de qual é o tipo de negócio e o ramo da atividade da empresa.

O Método de custo mais lucro se baseia nos custos gastos na produção do produto ou serviço e aplica a margem de lucro desejada. De acordo com Cogan (2013, p. 151) “Dois são os métodos básicos para precificar os produtos e serviços: custo Mais lucro versus preço baseado no valor ao cliente”.

O preço de venda baseado no cliente é bem comum porem muito arriscado pois não se conhece os custo e na realidade pode-se estar tendo prejuízo em vez de lucro, outro ponto bem arriscado com este método é que o preço pode sofrer algumas variações pois pode sofrer influência por causa da concorrência ou até mesmo o seu cliente deixe de comprar de determinada empresa para comprar de outra pois está ofertando o mesmo produto mais barato.

2.6.1 Método baseado no custo pleno

O método de formação de preço baseado no custo pleno se aplica todos os custos gastos na produção acrescentando a margem de lucro.

Com este método todos os gastos com mão de obra direta, matéria prima e despesas variáveis como despesas com venda são utilizados para compor o custo do produto, porem além desses gastos é acrescido um percentual que seria a margem de lucro. De acordo com Cogan (2013, p. 156) “Esse método se baseia na aplicação de todos os custos do produto acrescidos da margem de lucro”.

A casos em que o custo com a meteria prima é muito alto em relação ao outros custos referente a transformação do produto, esses outros custos pode ser a mão de obra direto ou materiais secundários, onde pode-se perceber que a margem de lucro aplicada terá grande influência por causa da matéria prima.

De mesmo modo se os custos com mão de obra e material secundários forem muito altos, o certo é aplicar a margem de lucro em cima dos gatos relacionados a transformação do produto.

2.6.2 Método baseado no retorno sobre o capital investido

O método de formação de preço baseado no retorno sobre o capital investido tem grande importância no setor econômico, pois o empresário está preocupado com a lucratividade da empresa. Com este método o empresário pode identificar se o seu investimento está tendo retorno ou se compensa aplicar o seu dinheiro baseado na taxa Selic.

De acordo com Cogan (2013, p. 159) “Neste método a empresa está preocupada que sua margem de lucratividade garanta um retorno sobre o capital investido”. O método possibilita saber o preço de venda de determinado produto que proporcionara a lucratividade desejada. Com este método é necessário saber todos os custos gastos na produção, acrescido o retorno desejado com o capital investido vezes o capital investido, após se obter o resultado o valor deverá ser dividido pela quantidade do volume de vendas.

2.6.3 Markup

O cálculo de markup é um índice que é aplicado nas empresas para se saber qual deverá ser o preço de venda de determinado produto ou serviço. O índice é utilizado em grandes empresas, pois cobre vários gastos, não somente os gastos relacionados a produção como matéria prima e mão de obra direta, possibilitando uma visão mais ampla de como gerenciar o seu negócio.

De acordo com Cogan (2013, p. 150) “Esse índice é tal que cobre os impostos e taxas aplicadas sobre a venda, as despesas administrativas e as fixas, as despesas de venda fixas, os custos indiretos fixos de fabricação e o lucro”. O cálculo de markup cobre uma série de despesas que no método de formação de preço pleno não eram utilizadas para formar o preço do produto ou serviço.

Portanto o markup é o índice que ajudara as organizações a formar o preço de venda de modo que o valor final do produto ou serviço será o bastante para que a empresa tenha seus custos cobertos e uma margem de lucro satisfatória. Conforme equação 06.

$$\text{PV} = \frac{\text{CUSTOS NA PRODUÇÃO}}{(1 - \text{D.F}\% - \text{D.V}\% - \text{MARGEM DE LUCRO}\%)} \quad (06)$$

O primeiro passo para calcular o markup é saber qual o custo da produção não se esquecendo do frete e impostos não recuperáveis, após é necessário saber quais são suas despesas fixas e variáveis e quanto elas representam em percentual no seu faturamento o terceiro passo é saber qual a margem de lucro desejada com venda. O cálculo chegará a um índice que será utilizado para saber o preço de venda necessário para pagar todas as despesas e ainda ter um lucro desejável.

3 METODOLOGIA

Para sustentar a estrutura teórica, extraindo informações e levantando dados de fontes confiáveis, utilizando pesquisa em sites, livros, jornais, vídeo aula etc. para termos embasamento teórico e assim dar andamento na coleta de dados e extraindo as informações para elaboração do projeto.

E também através visitas e entrevistas a empresa e ao local de produção, como também será feita a aplicação do questionário com o proprietário a respeito da mensuração, produção, controle etc. através dessas dados quantitativos obtidos, é feita a análise das informações e construir o resultados qualitativos das informações.

A coleta de dados também partiu do sistema de gestão da empresa, onde serão coletados as informações necessária da produção dos produtos e as matérias utilizadas para fabricação, o sistema é antigo e desatualizado, o sistema foi fornecido pelo Sebrae a 08 anos, as informações de produção alimentada no sistema, é feita pelo proprietário.

3.1 DETTARE MOVEIS

A empresa foi fundada pelo sócio proprietário Leonidio de oliveira em 1987, atuando na fabricação de moveis com predominância de madeira de manejo, porem somente em 2005 houve a regularização cadastral com a entrada de sua filha Cristiane oliveira como sócia da empresa.



Figura: 02 – Dettare Moveis

A Dettare moveis é uma empresa familiar e uma das poucas empresas que fazem o trabalho artesanal com a madeira, tem como objetivo evidenciar o trabalho feito à mão, pois traz em sua logo arte feita a mão, está localizada no bairro da manga na cidade de várzea grande – MT.

3.2 COLETA DE DADOS

Os dados apresentados foram fornecidos pelo proprietário através de entrevistas. A entrevista foi aplicada para identificar informações em números. Já a entrevista visou mostrar o processo de produção, história da empresa as máquinas, processo de produção e outros elementos importantes para a elaboração do resultado. “O objetivo principal de uma entrevista é a obtenção de informações do entrevistado, sobre determinado assunto ou problema.” (MARCONI; LAKATOS, p. 2014).

Para melhor visualização dos dados, será feito planilhas e gráficos que demonstra os custos na fabricação das cadeiras. As informações coletadas serão a base para o levantamento dos cálculos dos custos, colaborando também para distinguir os custos fixos, variáveis e separação das despesas que antes eram agregadas como custo.

Quadro1: Perguntas da entrevista

Como foi constituída a Dettare moveis?
A empresa possui organograma?
A economia afetou sua atividade nos últimos 3 anos da empresa?
O Sr. está satisfeito com o desempenho da sua empresa no último ano?
A empresa está atenta com as mudanças tecnológica?
A empresa possui um sistema de informação integrado para apoiar as decisões gerenciais?
A empresa está atenta com a evolução dos concorrentes?
A empresa tem dificuldade em forma o preço de venda?
A empresa paga comissão?
Empresa tem algum diferencial comparado aos demais concorrentes?
A empresa possui controle dos custos fixos e variáveis?
Quais são os custos fixos da empresas e o valor?
Quais maquinas são utilizadas para a fabricação de cadeiras?
Quantos funcionários tem na empresa e quais são da produção?
A empresa possui um controle de estoque?
A empresa elabora pesquisas de preços de matérias primas e outros produtos utilizados na fabricação?
Quanto a perdas de mercadorias, por avaria a empresa faz levantamento de valor em relação a esses aspectos?
Qual a margem de lucro da empresa?

Fonte: Autores (2019)

Foi realizada visitas a empresa e através de entrevista foi feita o levantamento dos dados, para extrair informações necessárias para se analisar e construir o resultado do nosso projeto de pesquisa, e na sequencia através das informações obtidas, é feita a análise dos dados e apresentação dos resultados do projeto.

4. ANALISE DOS RESULTADOS

Conforme analisamos existem diversas maneiras de se calcular o custo, nesse trabalho foi utilizado o custeio por absorção, sendo rateados os custos fixos. Tendo em vista que a empresa não utiliza de métodos adequados para cálculo de seus custo, dificultando a sua formação de preço. Para se chegar ao resultado é essencial

conhecer os gastos e despesas que ocorrem durante o processo de produção, fazer a classificação correta dos custos fixos, variáveis e despesas para melhor análise dos dados e contribuir para uma melhor tomada de decisão.

4.1 CUSTOS DIRETOS NA PRODUÇÃO DA CADEIRA GALES

A tabela demonstra os insumos que são utilizados no processo de produção da cadeira Gales da Marcenaria Dettare Moveis na fabricação de 1 cadeira.

TABELA 2 – Custo de Produção Diretos

Insumos	Unidade	Quantidade Utilizada	Preço Unit.	Preço Total	%
Mão de Obra	Hrs	7	R\$ 11,93	R\$ 83,51	23,43%
Jequitibá	M ³	0,023	R\$ 3.000,00	R\$ 69,00	19,35%
Perdas Mad.	M ³	0,004	R\$ 3.000,00	R\$ 12,00	3,37%
Compensado	M ²	0,5	R\$ 19,98	R\$ 9,94	2,79%
Lixa	und.	2	R\$ 1,52	R\$ 3,04	0,85%
Parafuso	und.	10	R\$ 0,08	R\$ 0,80	0,22%
Cola	Lt.	0,20	R\$ 112,00	R\$ 22,40	6,28%
Cavilha 50x10	und.	20	R\$ 0,29	R\$ 5,80	1,63%
Tapeçaria	Terceiro	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00	28,05%
Pintura	Terceiro	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00	14,02%
TOTAL				R\$ 356,49	100%

Fonte: Autores (2019)

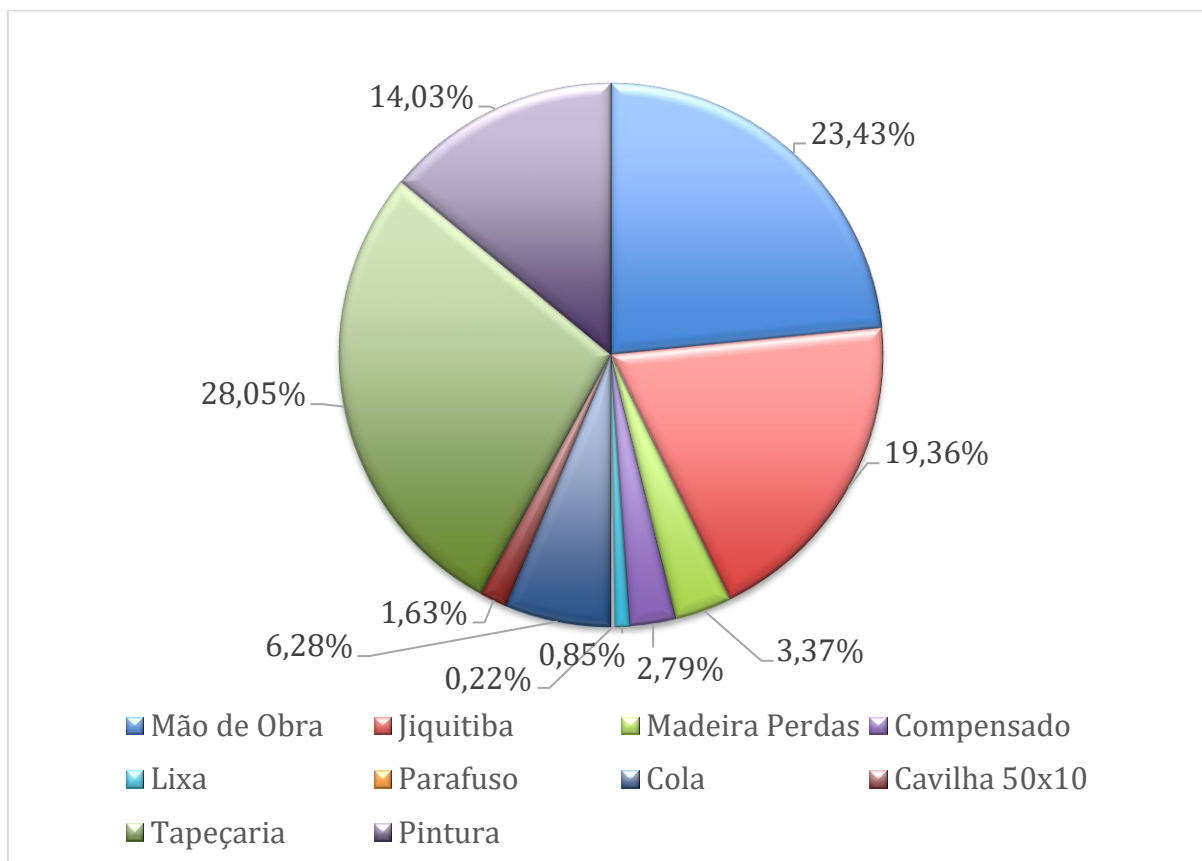
Cerca de 7 horas trabalhas por colaborador com o salário de R\$:2,625,00/220 horas se achara o valor da hora trabalhada que será de R\$ 11,93, que multiplicado por 7 horas trabalhadas, encontrara o valor total de mão de obra de R\$ 83,51. Antes de começar a fabricação é necessário identificar a quantidade de madeira que será utilizado, a sua principal matéria prima é o Jequitibá que custa o M³ R\$ 3.000,00, para fabricar a cadeira é utilizado 0,023 m³ de madeira 0,004 m³ são as perdas que ocorrem no processo de fabricação.

O metro quadrado (m²) do compensado custa R\$ 19,98, é utilizado apenas 1/2 m², sendo R\$ 9,94. Os materiais como lixa, parafuso e cavilha são mais fáceis de descobrir o seu preço unitário, pois é necessário somente dividir o preço total da caixa ou embalagem pela quantidade que contem na embalagem e multiplicar pela quantidade que será utilizada. A Tabela 2 demonstra os custos diretos de fabricação de cadeiras da empresa Dettare Moveis, esses gastos são de 1 cadeira.

A quantidade de cola utilizada na fabricação da cadeira é de 200 ml que no quadro acima é representada por 0,20 que multiplicado pelo seu valor total da cola R\$ 112,00, chegara a R\$ 22,40. Os serviços de tapeçaria e pintura são terceirizados, pois

o proprietário acredita que durante o tempo que seria gasto com o acabamento é melhor continuar a produção de novas cadeiras.

O Gráfico 1 demonstrar quanto cada insumo representa na fabricação de uma cadeira em percentuais. Observa-se no gráfico que a sua principal material prima o jequitibá está representada em percentual de 19,36%, vale destacar que existe a perda de 3,37% que ocorre durante o processo de produção. A mão de obra direta representa 23,43% dos custos diretos sendo o segundo maior custo.



GRAFICOS 1 – Percentual de Custos Diretos

Fonte: Autores (2019)

Este gráfico representa em percentuais os insumos dos custos diretos que são utilizados na tabela 2.

. A mão de obra direta representa 23,43% dos custos diretos sendo o segundo maior custo. A tapeçaria e a pintura são serviços terceirizados, a tapeçaria equivale 28,05% e a pintura 14,02%. A seguir os percentuais são menores que 7% sendo eles parafuso 0,22%, lixa 0,85%, cavilha 1,63% e pôr fim a cola que corresponde a 6,28%.

4.1 CUSTOS INDIRETOS NA PRODUÇÃO DA CADEIRA GALES

A tabela abaixo demonstra os custos fixos da empresa Dettare moveis. Os gastos indiretos de fabricação são aqueles não alocados diretamente no produto por isso maior dificuldade de identificar quanto deste gasto ira agregar para cada cadeira produzida.

O valor da energia é 1.870,00, para se chegar esse valor a empresa tem dois medidor de energia, um é do escritório, o outro da fábrica. O encargo trabalhista é aqueles impostos que o empregador paga, referente a mão de obra direta de fabricação.

A tabela 03 demostra os custos indiretos de fabricação que também são os custos fixos.

TABELA 3 – (CIF) Custos Indiretos de Fabricação

ENERGIA	R\$	1.870,00
DEPRECIAÇÃO	R\$	141,81
ENCARGOS TRABALHISTAS	R\$	392,94
MANUTENÇÃO	R\$	50,00
TOTAL	R\$	2.454,75

Fonte: Autores (2019)

A manutenção é feita nas maquinas, usando graxa, troca de lamina e outros, sendo o valor de 50 reais mensais. A depreciação é calculada nas maquinas que a empresa tem e utiliza para fabricar a cadeiras.

O sócio proprietário Leonidio ao termino da cadeira e identificação do custos fixos adota o critério de acrescentar 25% como custos indiretos e despesas administrativas para cada cadeira produzida. Para que a empresa possa vender seu produto e consiga cobrir suas despesas. O grupo irá adotar o critério de quantidades de produtos fabricados para fazer o rateio dos custos indiretos e para os gastos administrativos a ferramenta gerencial Mark-up, permitindo que a empresa venda seus produtos e ainda tenha uma margem de lucro satisfatória.

No gráfico é possível identificar em percentuais quanto os custos indiretos de fabricação representa dentro do mês, porem esse percentual é em totais pois será adotado o critério de rateio por quantidades produzidas e podendo diminuir para cada produto produzido.

O Gráfico 2 apresenta em percentuais quanto cada custo indireto representa do total dos custos indiretos de fabricação conforme tabela 3.

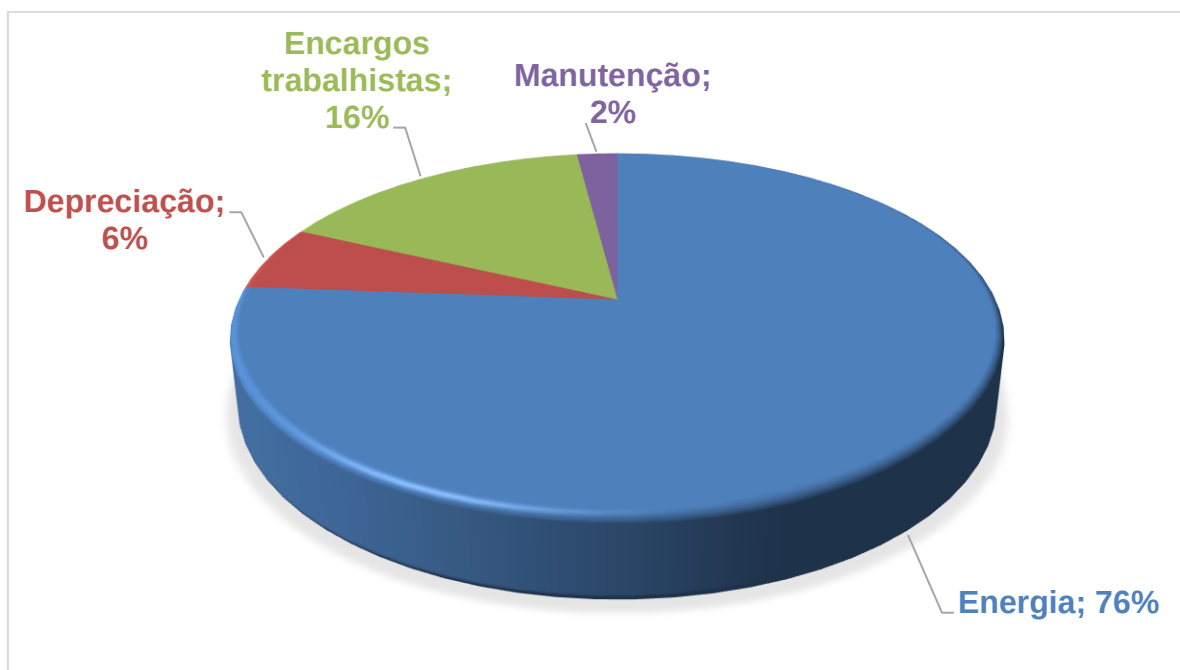


GRAFICO 2 – Custos Indiretos

Fonte: Autores 2019.

Energia elétrica que são utilizados para o funcionamento das maquinas representa 76% dos custos indiretos, já os encargos trabalhistas dos funcionários corresponde a 16%. A depreciação mensal das maquinas equivale a 6% dos custos fixos e pôr fim a manutenção dos equipamentos utilizados é reflete 2%.

4.2 DEPRECIAÇÃO DAS MAQUINAS

Todas essas maquinas são utilizadas na fabricação, a depreciação é a perda de valor do bem por meio do uso. Esse custo não envolve dinheiro, mas é necessário agregar a perda do valor do bem pelo desgaste de sua utilização. A Tabela 04 demonstra as maquinas que são utilizada na fabricação de cadeiras e sua receptiva depreciação.

TABELA 4 – Depreciação das Maquinas

DESCRIÇÃO	PREÇO	QDT.	DEPREC. 10% ANO	V. DEPREC. MÊS
ESQUADREJADEIRA	R\$ 4.500,00	1 und.	R\$ 450,00	R\$ 37,50
DESEMPENADEIRA	R\$ 1.300,00	1 und.	R\$ 130,00	R\$ 10,83
LIXADEIRA	R\$ 6.000,00	1 und.	R\$ 600,00	R\$ 50,00
LIXADEIRA M.	R\$ 1.080,00	2 und.	R\$ 108,00	R\$ 9,00
FURADEIRA	R\$ 640,00	2 und	R\$ 64,00	R\$ 5,33
DESENGROSSO	R\$ 2.500,00	1 und.	R\$ 250,00	R\$ 20,83

TABELA 4 – Depreciação das Maquinas**Continuação**

DESCRIÇÃO	PREÇO	Qdt.	Deprec. 10% Ano	V. Deprec. Mês
TUPIA	R\$ 997,12	1 unid	R\$ 99,71	R\$ 8,31
TOTAL	R\$17.017,12		R\$ 1.701,71	R\$ 141,81

Fonte: Autores (2019)

A taxa que é utilizada 10 % em cima do valor da maquinas. Conforme a tabela o valor total das maquinas é R\$ 17.017,12 multiplicado por 10% que é a taxa de depreciação anual chegara ao valor de R\$ 1.701,71. Este valor é dividido por 12 que representa os meses do ano. Sendo R\$ 141,81 a depreciação das maquinas ao mês.

4.3 QUANTIDADE PRODUZIDA E CRITERIO DE RATEIO

A seguir a tabela 05 demonstra a quantidade de produtos produzidos na Marcenaria, e quanto cada um consome dos custos indiretos de fabricação.

TABELA 5 – Quantidade de Produtos Produzidos no Mês

Descrição	Quantidade	Custo Unitário	Custo Total	%
Cadeira Atenas	10	R\$ 342,00	R\$ 3.420,00	25%
Guarda roupa	1	R\$ 1.112,37	R\$ 1.112,33	8%
Mesa	2	R\$ 980,00	R\$ 1.960,00	15%
Cama	3	R\$ 1.247,00	R\$ 3.741,00	28%
Cadeira Gales	10	R\$ 323,68	R\$ 3.236,84	24%
Total	26	R\$ 4.005,05	R\$ 13.470,17	100%

Fonte: Autores (2019)

Para agregar os custos indiretos a cadeira Gales o grupo adotou o critério de rateio por quantidades de produtos fabricados dentro do mês, e quanto cada um consome dos custos diretos, para isso foi necessário saber quais foram os demais produtos produzidos e o custo de cada um para agregar este valor aos custos indiretos de fabricação. No caso da cadeira Gales, ela consome 24% dos custos indiretos e foram fabricadas 10 cadeiras como mostra o quadro acima. Na tabela 4 estão os custos indiretos de fabricação (CIF) também conhecidos como (GGF) gastos gerais de fabricação, do seu Valor total de R\$ 2.454,75 irá retirar 24% que representa R\$ 589,14 este valor será agregado a cadeira Gales para Saber qual o custo indireto total da Cadeira.

4.4 CUSTO DIRETO NA PRODUÇÃO DE DEZ CADEIRA

A marcenaria Dettare Moveis produziu 10 cadeias Gales como mostra o quadro acima, No quadro 3 apresentamos a produção apenas de uma cadeira e quanto de insumos são gastos nessa produção. A Tabela 06 irá demonstrar a quantidade de insumos de insumos consumidos na produção de Dez Cadeiras Gales.

TABELA 6 – Custo Direto Na Produção de Dez Cadeira

Insumos	Unidade	Qtd. de insumos	Preço Unit.	Qtd. Prod.	Preço Total	%
M.O	HRS	50	R\$ 11,93	10	R\$ 596,50	18,43%
Jequitibá	M³	0,23	R\$3.000,00	10	R\$ 690,00	21,32%
Perdas M.	M³	0,04	R\$3.000,00	10	R\$ 120,00	3,71%
Compensado	M²	5	R\$ 70,00	10	R\$ 9,94	0,31%
Lixa	und.	20	R\$ 1,52	10	R\$ 30,40	0,94%
Parafuso	und.	100	R\$ 0,08	10	R\$ 8,00	0,25%
Cola	Lt.	2	R\$ 112,00	10	R\$ 224,00	6,92%
Cavilha 50x10	und.	200	R\$ 0,29	10	R\$ 58,00	1,79%
Tapeçaria	Terceiros	10	R\$ 100,00	10	R\$1.000,00	30,89%
Pintura	Terceiros	10	R\$ 50,00	10	R\$ 500,00	15,45%
TOTAL					R\$3.236,84	100,00%

Fonte: Autores (2019)

A marcenaria Dettare Moveis produziu 10 cadeias Gales como mostra o quadro acima, No quadro 2 apresentamos a produção apenas de uma cadeira e quanto de insumos são gastos nessa produção. A partir deste princípio para se chegar ao custo de 10 cadeiras multiplicamos a quantidade de insumos utilizadas em 1 por 10, visto que se trata de um custo variável. Ex. se na produção de 1 cadeiras gastaria 2 lixas a R\$ 1,52 cada, então na produção de 10 cadeiras se gastara 20 lixas a R\$ 1,52 cada no valor total de R\$ 30,40. Isso equivale para os demais insumos, porem quanto a mão de obra direta na produção de 1 cadeira é utilizados cerca de 07:00 horas.

A grande diferença está na mão de obra, pois se para fazer 1 cadeira dura em média 07:00 horas, na produção de 10 Cadeiras o tempo médio é de 05:00 horas como mostra o quadro acima, isso ocorre pelo fato de aproveitamento das maquinas, pois em vez de passar uma cadeira por vez na máquina o colaborador aproveita o tempo para finalizar as 10 cadeiras. Economizando 02:00 horas a menos na produção fazendo com que o custo diminua.

4.5 CUSTO DIRETO RATEADOS NA PRODUÇÃO DE DEZ CADEIRAS

A seguir a tabela 07 demonstra o custo diretos de produtos produzidos na Marcenaria, e o percentual dos custos diretos de fabricação da cadeira Gales.

TABELA 7 – Custos Indiretos Rateados Na Produção de Dez Cadeiras

Descrição	Custos Indiretos		%	Custos Total	
Energia	R\$	1.870,00	24%	R\$	448,80
Depreciação	R\$	141,81	24%	R\$	34,03
Encargos trabalhistas	R\$	392,94	24%	R\$	94,31
Manutenção	R\$	50,00	24%	R\$	12,00
TOTAL	R\$	2.454,75		R\$	589,14

Fonte: Autores (2019)

A Tabela acima discrimina os custo indiretos envolvido na produção dos moveis produzidos como energia, depreciação, encargos trabalhista, manutenção sendo o somatório total de R\$ 2.454,75, mas a o percentual usado na cadeira Gales é de 24% como demonstra a tabela 5, sendo assim desses custos indiretos é rateado 24% para cadeira, sendo então energia de R\$ 448,80, depreciação R\$ 34,03, encargos trabalhista R\$ 94,31 e manutenção R\$ 12,00, e somatório de R\$ 589,14, esse somatório representa o custo diretos totais na produção da cadeira Gales sendo os 24% dos custos diretos utilizados na mesma.

4.6 CUSTO TOTAL DE PRODUÇÃO DA CADEIRA GALES

A tabela 8 Demonstra os gastos com a cadeira Gales definindo os valores dos custos diretos e indiretos, trazendo assim o total dos custos.

TABELA 8 – Custo total de produção das dez cadeira Gales

DESCRIÇÃO	VALOR	÷	PRODUÇÃO	CUSTO UNITARIO	%
Custo direto	R\$ 3.236,84	÷	10	R\$ 323,68	84,60%
Custo indireto	R\$ 589,14	÷	10	R\$ 58,91	15,40%
TOTAL	R\$ 3.825,98	÷	10	R\$ 382,60	100%

Fonte: Autores (2019)

A tabela cima apresenta os custos diretos e indiretos da cadeira Gales, sendo a produção de 10 cadeiras no mês, a primeira coluna demonstra os custos totais da produção que dividido pela quantidade de cadeiras fabricadas, obterá o custo unitário de R\$ 382,60. Nesse contexto foi necessário agregar os custos diretos da tela 6 e os custos indiretos da tabela 7 e dividir por 10 que foi a quantidade de cadeiras produzidas no mês.

4.7 PROPOSTA DE AÇÃO

O markup é uma ferramenta utilizada para formação de preço de venda, onde o preço sugerido irá cobrir todos os custos e despesas e ainda possibilitar uma margem de lucro satisfatória. A seguir o cálculo do mark-up como mostra a equação de número 6, sendo o preço calculado pelo grupo através dos dados obtidos.

$$PV = \frac{382,60}{(1 - 0,1752 - 0,151 - 0,1738)} = 765,20$$

Conforme os dados coletados e as informações obtidas das análise dos resultados podemos através da ferramenta markup encontrar o preço sugerido do produto onde calculamos através da equação 06, o valor de R\$ 382,60 que representa o somatório dos custo diretos e indiretos, divididos por $(1 - 0,1752) - (0,151) - (0,01738)$ que representa o percentual da despesa fixa 17,52%, menos a despesa variável 15,10%, menos a margem de lucro 17,38%, essa margem de lucro é utilizada pela empresa, onde o valor sugerido encontrado é de R\$ 765,20 por cada cadeira produzida, essa ferramenta possibilita que o empresário não sai no prejuízo na hora da venda do produto.

A tabela 9 retrata de maneira objetiva os gastos ocorrido na produção tendo foco evidenciar as porcentagem do custos e das despesas fixas e variáveis e chegando ao preço sugerido.

TABELA 9 – Formação do preço de venda

Descrição	V. unitário	Qtd	Valor total	%
Custos de Produção	R\$ 382,60	10	R\$ 3.826,00	50,00%
Despesas Variáveis	R\$ 115,55	10	R\$ 1.155,50	15,10%
Despesas Fixas	R\$ 134,06	10	R\$ 1.340,60	17,52%
Margem de Lucro	R\$ 132,99	10	R\$ 1.329,90	17,38%
Total	R\$ 765,20	10	R\$ 7.652,00	100,00%

Fonte: Autores (2019)

De maneira clara a tabela demonstra os gastos ocorridos na produção, demonstrar como se chegou a porcentagem das despesas fixas e variáveis. Para chegar ao percentual de 15,10% é calculado o imposto simples nacional de 4,10%, comissão de 5% e frete 6%, os valores podem variar conforme a produção.

Destacando que a tabela é calculado em cima de 10 cadeiras Gales produzidas, caso aumente a produção o valor dos custos e despesas fixas podem diminuir para o valor unitário, pois esses gastos serão divididos para mais cadeiras ou outros produtos que podem ser produzidos. As despesas fixas é composta pelas as despesas que não são ligadas a produção, despesas ocorridas no setor administrativo. Compondo o valor de R\$ 1.340,60 as despesas com água, energia do administrativo, pró-labore, internet e telefone.

A margem de contribuição permite identificar o quanto o produto contribuiu para a empresa, pois demonstra a diferença do preço de venda menos os custos e despesas variáveis, a margem é o que sobra do abatimentos dos gastos variáveis, essa margem será para cobrir as despesas e custos fixos.

$$\text{Margem de Contribuição} = 765,20 - (356,49 - 115,55) = 293,16$$

Para se chegar o valor da margem de contribuição é necessário saber o preço de venda que foi encontrado através da formula do markup conforme a equação do mark-up é de 765,20, depois de encontrado o preço de venda será subtraído custos variáveis de acordo com a tabela 3 no valor de R\$ 356,49 e despesas variáveis conforme tabela das despesas de número 10. No valor de R\$ 115,55, após a subtração chegou no valor de R\$ 293,16 que representa a margem de contribuição da cadeira Gales.

O ponto de equilíbrio é uma ferramenta essencial para análise da empresa, pois possibilita identificar a quantidade necessário que devem ser vendidas.

$$\text{PEC} = \frac{\text{R\$2.454,75} + \text{1.340,60}}{293,16} = 13 \text{ Unidades}$$

O ponto de equilíbrio contábil encontrado conforme os cálculos através da equação 03, é o somatório dos custos fixo e as despesas fixas divida pela margem de contribuição, sendo assim o custo fixo de R\$ 2.454,75 mais as despesas fixas no valor de R\$ 1.340,63 dividida pela margem de contribuição que é de R\$ 293,16 e assim encontrando o ponto de equilíbrio de 13 unidades, significa que o empresário terá de vender 13 cadeiras Gales para cobrir todos os custos despesas fixas da fábrica para não haver nenhum prejuízo.

A proposta elaborado pelo grupo, tem o objetivo melhorar o processo de formação de preço de venda, através do método de custeio por absorção para os custos indiretos, o grupo constatou que a empresa tem dificuldade em elaborar a correta classificação dos custos, sendo os custos fixos o ponto mais relevante, deixando de calcular a depreciação, manutenção e misturando custo com despesas. O grupo sugeriu ao proprietário que faça aquisição de um sistema de custo, pois o que a empresa Dettare utiliza é antigo e existe sistemas mais atualizados. Outra proposta sugerida pelos acadêmicos é que a empresa utilize ferramentas gerenciais que contribui para uma melhor tomada de decisão, sendo elas Mark-up, ponto de equilíbrio contábil e margem de contribuição. Para diminuir o preço de venda a empresa pode aumentar a produção pois os custos fixos serão rateados para mais produtos e assim diminuindo o preço.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O método de custeio é uma ferramenta de planejamento que auxilia na tomada de decisão. Para formar o preço é necessária correta classificação dos custos e despesas. A partir do momento que identificou o método é necessário conhecer o processo de fabricação, a matéria prima que é utilizada na produção de cadeiras, máquinas que são utilizadas, mão de obra, tudo isso é necessário observar na produção para ocorrer a correta classificação.

A identificação do método de precificação é relevante para a formação do preço de venda, foi utilizado o Mark- up é ferramenta de grande poder de decisão para os gestores, através dela se identifica o preço. A formação do preço de venda possibilita a empresa a não ficar para trás ou até mesmo estar à frente dos seus concorrentes no mercado, pois através das ferramentas o gestor pode tomar decisão se aumenta a produção, diminui a margem de lucro e outras alternativas que a ferramentas proporciona.

A Dettare moveis não faz de forma correta o cálculo do custo, pois deixando alguns custos sem calcular como depreciação, manutenção das máquinas e classificando custo. Vale ressaltar que empresa de pequeno porte não tem setor especializado para elaborar o preço de venda, sendo calculado por um sistema antigo desatualizado.

Consideramos que o estudo foi produtivo, pois através dele identificou-se que a empresa precisa ter um método de custo definido, e por meio dele identificar o custo de produção. A partir do momento em que se encontra o custo, facilita o cálculo da precificação, destacando ainda que é importante ter controles, ferramentas que separam a produção do administrativo.

Esse trabalho mostrou a rotina da empresa Dettare moveis, no processo de fabricação dentro da marcenaria. Para o grupo é gratificante praticar a teoria absorvida na academia, pois através da pratica aprimoramos os nossos conhecimentos sobre contabilidade de custos e por meio do método de custeio por absorção formando o custo da cadeira Gales, e tendo o custo formado utilizou a ferramenta Mark – up para propor o preço de venda.

6. REFERÊNCIA

- Administração das Produções e Operações. **Capacidade Produtiva**. Disponível em: <<http://notaltaemadministracaoproducao.blogspot.com/2012/12/capacidade-produtiva.html>> Acesso em: 05 Out. 2019
- CAMPO, Gonçalo Junior Campos. **Ponto de Equilíbrio**. Disponível em: <<https://sites.google.com/site/goncalojuniorccampos/ponto-de-equilibrio>> Acesso em: 25 Nov. 2019.
- COGAN, Samuel. **Custos na Formação de Preços: Análise e Prática**. 1 ed. São Paulo: Atlas, 2013.
- CREPALDI, Silvio Aparecido. **Curso básico de contabilidade de custos**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- ECHEVERRIA, Ivan. **Contabilidade Geral, Custos & Análise contábil**. Cuiabá-mt: KCM editora, 2015.
- GIL, Antônio Carlos. **Como Elaborar um Projeto de Pesquisa**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- GIL, Antônio Carlos. **Estudos de Casos**. São Paulo: Atlas, 2009.
- LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2017.
- MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de custos**. 8 ed. São Paulo: Atlas, 2001.
- MOREIRA, Daniel Augusto. **Administração da Produção e operações**. São Paulo: Pioneira Thonson Learning, 2002.
- PARISI, Claudio.; MEGLIORINI Evandir. **Contabilidade gerencial**. São Paulo: Atlas, 2011.
- RIBEIRO, Osni Moura. **Contabilidade de custo fácil**. 7 ed. ampl. e atual. São Paulo, 2009.
- SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Como elaborar o preço de venda**. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/MT/BIS/como%20formar%20o%20pre%C3%A7o%20de%20venda.pdf>>. Acesso em: 05 Out. 2019.
- SILVA, Marcos Noé Pedro da. **Ponto de equilíbrio. Mundo da educação, 2019**. Disponível em: <<https://mundoeducacao.bol.uol.com.br/matematica/ponto-equilibrio.htm>> acesso em 15 de maio de 2019.
- SILVA, R. N. Sousa.; LINS, L. S. **Gestão de custos: contabilidade, controle e análise**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2017.

Um estudo de caso sobre custos e formação do preço de venda. Disponível em: <<https://anaiscbc.emnuvens.com.br> › anais › article › download> Acesso em: 17 Nov. 2019.