



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA  
CAMPUS VI – POETA PINTO DO MONTEIRO  
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS E EXATAS  
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**ALANNA SYLMARA COSTA COSME**

**ANÁLISE DOS CUSTOS/VOLUME/LUCRO NOS PRINCIPAIS PRODUTOS DE  
UMA EMPRESA VAREJISTA DE COSMÉTICOS NO MUNICÍPIO DE SERRA  
BRANCA-PB**

**MONTEIRO - PB  
2023**

ALANNA SYLMARA COSTA COSME

**ANÁLISE DOS CUSTOS/VOLUME/LUCRO NOS PRINCIPAIS PRODUTOS DE  
UMA EMPRESA VAREJISTA DE COSMÉTICOS NO MUNICÍPIO DE SERRA  
BRANCA-PB**

Trabalho de Conclusão de Curso (Artigo) apresentado ao Departamento do Curso de Ciências Contábeis da Universidade Estadual da Paraíba, como requisito parcial à obtenção do grau de bacharel em Ciências Contábeis.

**Área de concentração:** Contabilidade de Custos.

**Orientador (a):** Profa. Me. Ádria Tayllo Alves Oliveira

**MONTEIRO**

**2023**

É expressamente proibido a comercialização deste documento, tanto na forma impressa como eletrônica. Sua reprodução total ou parcial é permitida exclusivamente para fins acadêmicos e científicos, desde que na reprodução figure a identificação do autor, título, instituição e ano do trabalho.

C834a Cosme, Alanna Sylmara Costa.  
Análise dos custos/volume/lucro nos principais produtos de uma empresa varejista de cosméticos no município de Serra Branca-PB [manuscrito] / Alanna Sylmara Costa Cosme. - 2023.  
24 p.  
  
Digitado.  
Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Contábeis) - Universidade Estadual da Paraíba, Centro de Ciências Humanas e Exatas, 2023.  
"Orientação : Profa. Ma. Ádria Tayllo Alves Oliveira, Coordenação do Curso de Ciências Contábeis - CCHE. "  
1. Custeio variável. 2. Custo/Volume/Lucro (CVL). 3. Cosméticos. 4. Contabilidade de custos. I. Título  
21. ed. CDD 657.42

Elaborada por Talita R. Bezerra - CRB - 15/970

Biblioteca  
José  
Rafael de  
Menezes

ALANNA SYLMARA COSTA COSME

**ANÁLISE DOS CUSTOS/VOLUME/LUCRO NOS PRINCIPAIS PRODUTOS DE  
UMA EMPRESA VAREJISTA DE COSMÉTICOS NO MUNICÍPIO DE SERRA  
BRANCA-PB**

Trabalho de Conclusão de Curso (Artigo) apresentado ao Departamento do Curso de Ciências Contábeis da Universidade Estadual da Paraíba, como requisito parcial à obtenção do grau de bacharel em Ciências Contábeis.

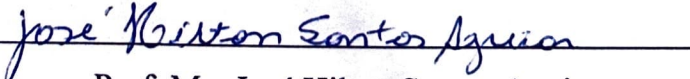
**Área de concentração:** Contabilidade de Custos.

Aprovada em: 28/11/2023.

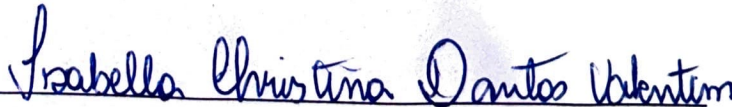
**BANCA EXAMINADORA**



Profa. Me. Ádria Tayllo Alves Oliveira (Orientadora)  
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)



Prof. Me. José Hilton Santos Aguiar  
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)



Profa. Me. Isabella Christina Dantas Valentim  
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)

## SUMÁRIO

|   |           |
|---|-----------|
| <b>1 INTRODUÇÃO .....</b>                         | <b>5</b>  |
| <b>2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....</b>               | <b>6</b>  |
| <b>2.1 Contabilidade de Custos .....</b>          | <b>6</b>  |
| <b>2.2 Métodos de Custeio.....</b>                | <b>7</b>  |
| <b>2.3 Análise de Custo/Volume/Lucro .....</b>    | <b>9</b>  |
| <b>2.3.1 Margem de Contribuição.....</b>          | <b>9</b>  |
| <b>2.3.2 Ponto de Equilíbrio .....</b>            | <b>10</b> |
| <b>3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS .....</b>        | <b>11</b> |
| <b>4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS .....</b> | <b>13</b> |
| <b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>                | <b>21</b> |
| <b>REFERÊNCIAS .....</b>                          | <b>22</b> |

# ANÁLISE DOS CUSTOS/VOLUME/LUCRO NOS PRINCIPAIS PRODUTOS DE UMA EMPRESA VAREJISTA DE COSMÉTICOS NO MUNICÍPIO DE SERRA BRANCA-PB

## ANALYSIS OF COST/VOLUME/PROFIT IN THE MAIN PRODUCTS OF A COSMETICS RETAIL COMPANY IN THE CITY OF SERRA BRANCA-PB

Alanna Sylmara Costa Cosme<sup>1</sup>

### RESUMO

Este estudo tem como objetivo analisar os Custos/Volume/Lucro em produtos de uma empresa varejista de cosméticos no município de Serra Branca-PB. Assim, para atingir tal objetivo, utilizou-se de procedimentos metodológicos, no qual a pesquisa se enquadra como descritiva, qualitativa, documental e realizada por meio de estudo de caso. Foram analisados os últimos 12 meses da empresa, compreendendo o período de julho de 2022 até junho do ano de 2023. A coleta de dados foi realizada por meio de uma análise documental, foram considerados tanto o contexto em que o estudo foi realizado quanto os métodos de pesquisa aplicados, a fim de aperfeiçoar a interpretação dos dados. Os resultados apontaram que, dentre o *mix* de produtos que a empresa oferece, a Caixa de Sabonete é o produto mais vendido, com 289 unidades e uma receita total de R\$ 5.290,00, possuindo uma participação maior em relação à receita bruta, absorvendo também a maior parte dos gastos fixos e variáveis. Porém, apenas o deo corporal apresenta um resultado positivo na demonstração do resultado do exercício, realizada pelo método de custeio variável, e conseqüentemente é o único que apresenta uma margem de contribuição ideal, capaz de suprir os seus gastos fixos, como também nesse período foi o único que trabalhou acima do seu ponto de equilíbrio. Assim, verifica-se a necessidade de um acompanhamento detalhado dos resultados da empresa, pois apesar de apresentar lucros, alguns produtos ainda operam no prejuízo, fato que pode estar passando despercebido pela proprietária.

**Palavras-chave:** Custeio variável; Custo/Volume/Lucro (CVL); Cosméticos; Contabilidade de custos.

### ABSTRACT

The aim of this study is to analyze the Cost/Volume/Profit of products from a cosmetics retailer in the municipality of Serra Branca-PB. In order to achieve this objective, methodological procedures were used, in which the research is descriptive, qualitative, documentary and carried out by means of a case study. The last 12 months were analyzed, from July 2022 to June 2023. Data was collected by means of a documentary analysis, taking into account both the context in which the study was carried out and the research methods applied, in order to improve the interpretation of the data. The results showed that, among the mix of products offered by the company, the soap box is the best-selling product, with 289 units and a total revenue of R\$5,290.00. It has a larger share of gross revenue and also absorbs most of the fixed and variable costs. However, only the body deo shows a positive result in the income statement for the year, carried out using the variable costing method, and consequently it is also the only one with an ideal contribution margin, capable of meeting its fixed costs, and in this period it was the only one that worked above its break-even point. Thus, there is a need for detailed

---

<sup>1</sup> Graduanda em Ciências Contábeis na Universidade Estadual da Paraíba, Campus VI.  
E-mail: <alanna.cosme@aluno.uepb.edu.br>.

monitoring of the company's results, because despite making a profit, some products are still operating at a loss, a fact that may be going unnoticed by the owner.

**Keywords:** Variable costing; Cost/Volume/Profit (CVP); Cosmetics; Cost accounting.

## 1 INTRODUÇÃO

A contabilidade de custos tem início na Revolução Industrial, possui como principal objetivo a identificação e o conhecimento dos custos dos produtos comercializados, de modo a auxiliar as decisões gerenciais a serem aplicadas (MARTINS, 2018). Assim, a contabilidade de custos surge, como uma variável de impacto positivos nos resultados de uma empresa, contribuindo no processo de tomada de decisões (FIORIN; BARCELLOS; VALLIM, 2014).

Neste sentido, vários métodos de custeio foram desenvolvidos para a gestão empresarial, e apuração do custo unitário de produtos e serviços, estão entre os mais conhecidos o custeio por absorção, o custeio variável e o custeio baseado em atividades (ABC), onde os dois primeiros têm como foco principal a apuração do custo dos produtos, enquanto o ABC tem sido desenvolvido para aplicações mais específicas (MEGLIORINI, 2012). Enfatiza-se que o método de custeio variável aloca aos produtos apenas os custos e despesas variáveis, considerando os custos fixos como despesas do período, isso porque os custos fixos existem mesmo que não haja produção, por isso não são considerados como custo de produção e sim como despesas, indo assim diretamente para a Demonstração do Resultado do Exercício, e como consequência para os estoques só vão os custos variáveis (MARTINS, 2018; CREPALDI, 2012).

Assim, a Contabilidade de Custos por meio do custeio variável fornece diversas ferramentas gerenciais, como a análise de Custos/Volume/Lucro, popularmente conhecida como CVL, que analisa as relações entre as receitas, as despesas e o volume de vendas e fornece indicadores importantes para o processo decisório (DIAS et al., 2013). Esta análise decorre de diversos conceitos fundamentais que vão contribuir na tomada de decisão, como a margem de contribuição, o ponto de equilíbrio, a margem de segurança e a alavancagem operacional. Neste sentido, a análise CVL é relevante, pois é uma técnica diretamente ligada à formação dos preços de venda, e faz com que haja uma simetria de informações e consequente resultado positivo nas operações.

Ressalta-se ainda, que no cenário econômico altamente competitivo coloca-se desafios relevantes para as empresas, especialmente as pequenas e microempresas, dados da pesquisa sobre a continuidade das empresas, realizado pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SERVIÇO DE APOIO A MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - SEBRAE, 2020), apresentou informações sobre o encerramento das atividades de negócios neste mesmo ano, onde o microempreendedor individual (MEI) é o que apresenta a maior taxa de falência de negócios em até cinco anos, o levantamento apontou taxa de 29% dessa área de negócio, seguido das microempresas, 21,6%, e as de pequeno porte 17%. A maior parte destas empresas são do setor de cosméticos tendo representatividade dentro da economia brasileira, pois segundo o estudo “O Papel do Varejo na Economia Brasileira realizado no ano de 2023 pela Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo” (SBVC, 2023), este tem sido um setor protagonista no desenvolvimento do Brasil, sendo responsável por impulsionar o PIB nacional por diversos anos.

Ademais, o setor varejista de cosméticos está apresentando um crescimento relevante, onde a Associação Brasileira de Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos – ABIHPEC (2018) apontam alguns influenciadores que contribuem para esse crescimento, dentre os principais se destacam a participação crescente da mulher brasileira no mercado de trabalho, aumento da expectativa de vida, lançamentos constantes de produtos, uma cultura cada vez mais voltada ao cuidado com a saúde e o bem-estar. Neste contexto, diante da

perspectiva do atual cenário econômico, surge o seguinte questionamento: **Quais os Custos/Volume/Lucro em produtos de uma empresa varejista de cosméticos no município de Serra Branca-PB?**

Com o intuito de atender esse questionamento, esta pesquisa apresenta o seguinte objetivo geral: Analisar os Custos/Volume/Lucro em produtos de uma empresa varejista de cosméticos no município de Serra Branca-PB. Para tanto, foram desenvolvidos os seguintes objetivos específicos:

- I) Classificar os gastos comerciais em custos, despesas e investimentos conforme literatura existente;
- II) Aplicar o método de custeio variável por meio do Custo/volume/lucro para apurar a margem de contribuição em produtos da empresa analisada;
- III) Calcular por meio do Custo/volume/lucro o ponto de equilíbrio da empresa varejista de cosméticos.

Esta pesquisa justifica-se pela necessidade de fornecer informações ao comércio que permita a proprietária compreender a verdadeira situação econômica do seu empreendimento, diante uma ferramenta gerencial de custos que busca identificar sua margem de contribuição, ponto de equilíbrio, dentre outros, a fim de aprimorar seu desempenho e auxiliar a tomada de decisão. No âmbito acadêmico, a mesma se justifica por possibilitar a aplicação prática de todo conhecimento adquirido durante o curso, além de aprofundar a compreensão na área de gestão de custos.

## **2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA**

A fundamentação teórica inclui os conteúdos necessários para a elaboração da seguinte pesquisa, sendo eles: a Contabilidade de Custos demonstrando sua origem, finalidade e os métodos de custeio, abordando principalmente o método de custeio variável concretizada pela análise de custo/volume/lucro.

### **2.1 Contabilidade de Custos**

A Contabilidade é uma ferramenta essencial para a gestão e tomada de decisões tanto interna como externamente em uma empresa, visto que possibilita o controle das movimentações do patrimônio da entidade, visando fornecer informações relevantes sobre a gestão desse patrimônio para os usuários (MARION; RIBEIRO, 2014). Em vista disso, o papel da Contabilidade se dá pela capacidade de interpretação e explicação dos dados contábeis para os usuários da informação, onde se analisa faturamento, lucros, despesas e visualiza a situação do negócio, contribuindo assim na tomada de decisão (CARVALHO, 2019).

Neste sentido, com o desenvolvimento empresarial, principalmente das indústrias, verificou-se a necessidade de informações relativas ao custo em processo produtivo, pois as empresas não apenas comercializavam produtos prontos, mas transformavam matéria-prima, agregando valores, como a mão de obra adicionada aos gastos gerais de fabricação, originando novos produtos e serviços que precisavam ser valorados, surgindo assim a Contabilidade de Custos (FREZATTI; AGUIAR; GUERREIRO, 2007). Desta forma, a contabilidade de custos surgiu na Revolução Industrial com a finalidade de conhecer e calcular o custo dos produtos comercializados, visto que o controle sobre os custos se tornou fundamental para identificar e divulgar as informações detalhadas sobre os gastos, utilizadas como base para controlar as atividades da empresa, planejar suas operações e determinar as decisões gerenciais a serem aplicadas (PIZZOLATO, 2012; MARTINS, 2018).

A Contabilidade de Custos tem se tornado uma valiosa técnica gerencial, também assumindo um importante papel na tomada de decisões empresariais, onde estabelece padrões



reduzindo prejuízos (SILVA FILHO; SILVA, 2022). Esta, consiste na análise dos gastos realizados por uma determinada organização no decorrer de suas operações, assim, a Contabilidade de Custos, “se destina a produzir informações para os diversos níveis gerenciais de uma entidade, como auxílio às funções de determinação de desempenho, de planejamento e controle das operações e de tomadas de decisões.” (LEONE 2000, p.19). Ainda de acordo com Padoveze (2010) pode-se dizer que a Contabilidade de Custos tem como objetivo básico especificar quanto custa cada unidade de produto ou serviço oferecida pela empresa e isso é obtido através de métodos, sistemas, teorias, conceitos e diferentes critérios de cálculos, com essas informações coletadas sobre os custos é possível realizar uma análise de custos e rentabilidade de produtos, análise de adequação da capacidade produtiva, apuração dos recursos que devem ser processados internamente e/ou externamente.

A primeira preocupação da contabilidade de custos, pode-se dizer que é a avaliação de estoques, com a ocasião das vendas esses estoques são deduzidos do ativo e lançados como custo do produto vendido, possibilitando assim o conhecimento do lucro bruto, outro ponto é a apuração do resultado, onde busca identificar o lucro de forma mais adequada, preocupa-se também com o controle dos custos fornecendo dados para estabelecimento de padrões e orçamentos, comparando o custo real com quanto deveria custar, analisando as variações, visando reduzir os custos, outra função é auxiliar na tomada de decisão, onde busca responder questões enfoque gerencial que dizem respeito a introdução ou corte de produtos, administração de preços de venda, opção de compra ou produção, como reduzir custos, dentre outras (MARION; RIBEIRO, 2018).

Para Borges (2015, p.17) a contabilidade de custos desempenha duas funções relevantes:

O auxílio ao Controle – fornecendo dados para o estabelecimento de padrões, orçamentos e demais previsões e acompanhamento efetivo para comparabilidade – e a ajuda às tomadas de decisões sobre medidas de introdução ou corte de produtos, administração de preços de venda, opção de compra ou produção, etc.

O controle dos custos envolvidos na produção de bens ou na prestação de serviços é um desafio enfrentado pelas organizações atuais, especialmente aquelas de menor porte, e a falta de controle adequado pode impactar negativamente nos preços dos produtos, na lucratividade e, conseqüentemente, no sucesso da empresa. Portanto, é crucial que a organização adquira conhecimento e promova a adequação e a reorganização dos gastos envolvidos no processo produtivo, a fim de estudar, controlar e avaliar o desempenho da empresa (SANTOS, 2005).

Diante disso, vale ressaltar que existem vários métodos de custeio disponíveis para a gestão empresarial, e cabe à empresa avaliar qual técnica será mais benéfica para contribuir com eficiência nos processos de planejamento e controle das atividades empresariais, levando em consideração as restrições e recursos disponíveis (OLIVEIRA; ROSSETTI; MEIRELLES, 2023).

## **2.2 Métodos de Custeio**

Os métodos de custeios são caminhos para a apuração do custo unitário de produtos e serviços, sendo iniciado a partir das informações contábeis, e utilizando a estrutura de serviços e o processo de execução, apura-se o custo unitário dos serviços, considerando a metodologia adotada (PADOVEZE, 2013).

Nesse contexto, há várias abordagens de custeio, incluindo o custeio por absorção e o custeio variável, que se concentram principalmente na determinação dos custos dos produtos, além desses, o custeio baseado em atividades (ABC) também é reconhecido, sendo desenvolvido para aplicações mais específicas (MEGLIORINI, 2012).

O custeio por absorção “consiste na apropriação de todos os custos de produção aos bens elaborados, e só os de produção; todos os gastos relativos ao esforço de produção são distribuídos para todos os produtos ou serviços feitos” para Eliseu Martins (2018, p. 24).

Segundo a Legislação Contábil brasileira, o método de custeio por absorção é o único aceito para fins contábeis por ser um método de acordo com os princípios contábeis, este também é responsável por apropriar os custos de produção, incluindo os custos fixos e variáveis, bem como os diretos e indiretos, aos produtos elaborados durante um determinado período (DALPICOL, 2021). A partir disso, Megliorini (2012, p. 26) explica que:

O primeiro passo para a apuração dos custos é separar os gastos do período em despesas, custos e investimentos. As despesas não são apropriadas aos produtos, e sim lançadas na demonstração de resultados do exercício, por estarem relacionadas à geração de receita e à administração da empresa; os custos são apropriados aos produtos e os investimentos, ativados. O passo seguinte consiste em separar os custos em diretos e indiretos. Os custos diretos são apropriados aos produtos conforme as medições de consumo neles efetuadas; já os custos indiretos são apropriados por meio de rateios.

O Método de Custeio Baseado em Atividades, conhecido como ABC, é uma abordagem de análise de custos que se concentra em avaliar os custos específicos relacionados a cada atividade realizada pela empresa, na produção de seus produtos ou na prestação de seus serviços (DALPICOL, 2021). Através da identificação dessas atividades, os recursos são alocados e direcionados aos diferentes produtos e serviços, oferecendo uma visão clara e precisa sobre os custos da empresa, com isso, a empresa pode avaliar de forma precisa o impacto de cada atividade nos custos operacionais do negócio e melhor gerenciar sua lucratividade. Para Megliorini (2012, p. 189).

A proposta do custeio ABC é apropriar os custos indiretos às atividades, pois, conforme a filosofia por ele apregoada, são elas as geradoras de custos. Assim, cada um dos custos indiretos deve ser relacionado às suas respectivas atividades por meio de direcionadores de recursos que melhor representam as formas de consumo desses recursos e, em seguida, apropriado aos produtos, serviços ou outros objetos de custeio, conforme os direcionadores de atividades mais adequados.

Devido aos riscos associados à apropriação dos custos fixos aos produtos, como a possibilidade de superestimar ou subestimar o custo real de produção, levando a decisões equivocadas sobre preços e margens de lucro, surge o método de custeio variável.

Diferente do custeio por absorção, que consiste na apropriação de todos os custos de produção aos bens produzidos, onde todos os gastos relativos à produção são distribuídos para todos os produtos ou serviços feitos, o método de custeio variável atribui exclusivamente aos produtos os custos variáveis, enquanto os custos fixos são tratados como despesas do período, essa abordagem se justifica pelo fato de que os custos fixos persistem independentemente da produção, sendo, portanto, classificados como despesas e diretamente registrados na Demonstração do Resultado do Exercício, e como consequência para os estoques só vão os custos variáveis (MARTINS, 2018; CREPALDI, 2012).

O fato diferenciador deste método de custeio é exatamente a possibilidade de obter a margem de contribuição, o que possibilita aos gestores uma técnica que auxilia no processo decisório, onde identifica a representatividade individual de cada produto ou grupo de produtos sobre o todo, os produtos e/ou serviços mais rentáveis, além disso, é possível encontrar a quantidade de produtos necessários de produção e comercialização para conseguir cobrir os seus custos e gerar um lucro desejado, dentre outras ações (MEGLIORINI, 2012).

A partir disto, do ponto de vista decisório é notório que o Método de Custeio Variável proporciona de forma mais rápida as informações necessárias a empresa, onde também o

resultado obtido com este método se torna mais informativo à administração, por abandonar os custos fixos e tratá-los contabilmente como se fossem despesas, já que são quase sempre repetitivos e independentes dos diversos produtos e unidades. Porém, Martins (2018) confirma que este método de avaliar estoque e resultado não é admitido pelos Princípios Contábeis, pois fere principalmente o Regime de Competência, e também não é reconhecido pelos Contadores, Auditores Independentes, nem mesmo pelo Fisco.

Embora o custeio variável não seja aceito para fins de Balanços e Resultados, segundo Martins (2018) a empresa pode utilizá-lo internamente e ajustar os lançamentos contábeis no final do período para atender aos critérios exigidos. Assim, internamente, a empresa pode adotar o custeio variável, permitindo a realização de uma análise mais precisa dos custos e da sua margem de lucro, auxiliando a tomada de decisão de forma estratégica.

### 2.3 Análise de Custo/Volume/Lucro

A Contabilidade de Custos oferece diversas ferramentas gerenciais que auxiliam na tomada de decisões e contribuem para o desenvolvimento competitivo da empresa no mercado, entre essas, está a análise de Custos/Volume/Lucro, também conhecida como CVL, que permite aos gestores prever o impacto de alterações no volume de vendas e nos preços de venda no lucro do período ou no resultado projetado.

Assim, o CVL contribui para a gestão empresarial ajudando os gestores a tomarem decisões informadas e estratégicas (SILVA FILHO; SILVA, 2022). A ferramenta de CVL possui foco em examinar minuciosamente a forma como os lucros são impactados por uma variedade de fatores, como preço de venda, volume de vendas, custos variáveis por unidade, total de custos fixos e *Mix* de produtos comercializados (GARRISON; NOREEN; BREWER, 2013)

Crepaldi e Crepaldi (2018, p 156) definem a relação Custo/Volume/Lucro como:

A técnica que permite estudar os inter-relacionamentos entre custos, volume ou nível de atividades e receitas para medir sua influência sobre o lucro. Na verdade, os fundamentos da análise de custo-volume-lucro estão intimamente relacionados ao uso de sistemas de custo no auxílio de decisões de curto prazo, característica do método de custeio variável.

A Análise de Custo/Volume/Lucro contribui para as tomadas de decisões relativamente a fabricação ou compras de produtos, auxilia na introdução de linhas de produto e na determinação de preços de venda, como também no dimensionamento da empresa, a partir disso está se torna indispensável nas etapas de planejamento e controle, onde se tratando de planejamento, vai facilitar a elaboração de orçamentos, permitindo a projeção de lucros e induzindo à redução de gastos, já quando se trata de controle, facilita o controle orçamentário, permitindo a realização de orçamentos flexíveis (CREPALDI; CREPALDI, 2018).

Assim, essa técnica gerencial, o CVL, decorre de diversos conceitos fundamentais que vão contribuir na tomada de decisão, como a margem de contribuição, o ponto de equilíbrio, a margem de segurança e a alavancagem operacional. Nas seções seguintes, serão apresentados de forma detalhada os conceitos e características associados a cada um desses elementos.

#### 2.3.1 Margem de Contribuição

A margem de contribuição representa o montante que cada produto gera de valor para a empresa após a dedução de todos os custos e despesas variáveis que são efetivamente incorridos durante o processo de produção e venda (MEGLIORINI, 2012).

O cálculo da margem de contribuição é relativamente simples, Megliorini (2012), explica que o mesmo representa a diferença entre o preço de venda e os custos e despesas variáveis unitárias de um produto. Este resultado, mostra o valor que irá contribuir para o pagamento das despesas fixas, e assim gerar lucro para a empresa, conforme mostra a Quadro 1:

**Quadro 1** - Margem de Contribuição na DRE pelo Custeio Variável.

| <b>DRE -CUSTEIO VARIÁVEL</b> |                                   |
|------------------------------|-----------------------------------|
| <b>1</b>                     | <b>Receita de Vendas</b>          |
| 2                            | (-) Custos e Despesas variáveis   |
| <b>3</b>                     | <b>(=) Margem de Contribuição</b> |
| 4                            | (-) Custos e despesas fixas       |
| <b>5</b>                     | <b>(=) Resultado do exercício</b> |

Fonte: Adaptado de Megliorini (2012).

A margem de contribuição é uma ferramenta de gestão que diante a existência de um *mix* de produtos, a mesma é capaz de identificar quais devem ser priorizados, ou seja, aqueles que contribuem mais para cobrir os custos e as despesas fixas e assim formar o lucro, identificando quais trazem mais benefícios financeiros para empresa (FILHO; TAVEIRA; PENHA, 2017).

Para fins gerenciais também se utiliza a margem de contribuição unitária que é calculada subtraindo o custo variável unitário do preço de venda do produto, está métrica também vai identificar o quanto cada unidade do produto contribui para o pagamento dos custos e despesas fixas, bem como para a formação do lucro. Além disso, é importante considerar a taxa percentual da margem de contribuição que pode ser calculada de forma total ou unitária, esta é obtida ao dividir a margem de contribuição pela receita líquida de vendas mostrando, em termos percentuais, a proporção das vendas que está sendo destinada ao pagamento dos custos e despesas fixas, assim como a parcela que está sendo direcionada para a geração de lucro (FILHO; TAVEIRA; PENHA, 2017).

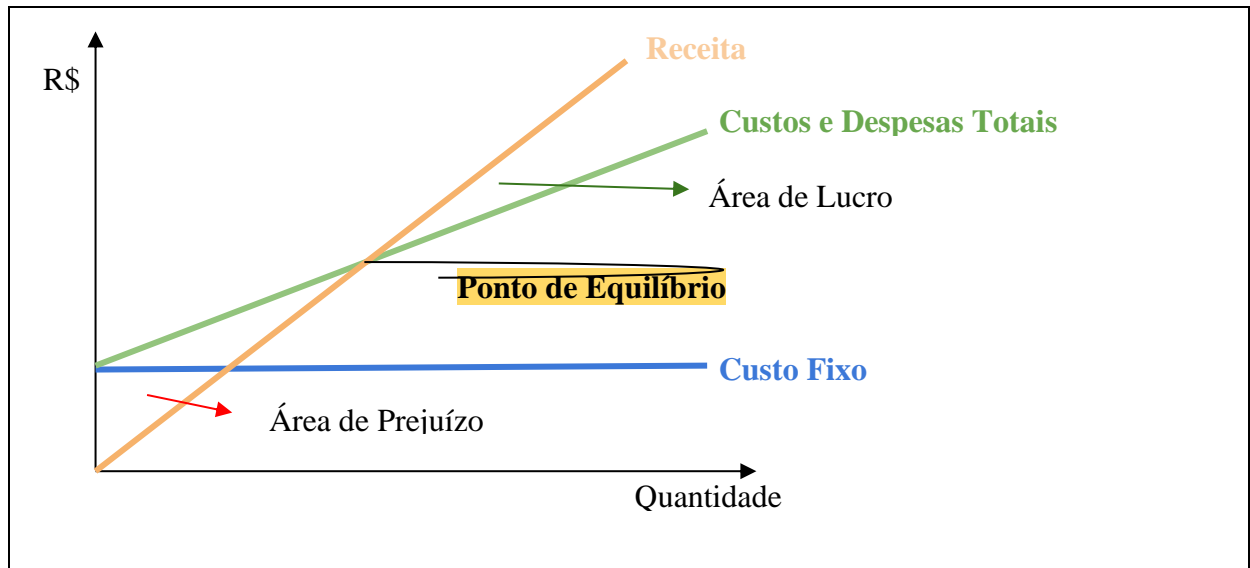
Conhecer a margem de contribuição é muito importante para a empresa, porém é uma informação que se utiliza para decisões a curto prazo, para planejamentos a longo prazo é essencial considerar a utilização de outras informações como os gastos fixos da empresa.

### **2.3.2 Ponto de Equilíbrio**

Para conseguir manter a saúde financeira da empresa e conseguir alcançar seu sucesso, é necessário encontrar o ponto de equilíbrio, este é o momento em que não se tem lucro nem prejuízo, é a partir do ponto de equilíbrio que a empresa começa a ter lucro, realizando este cálculo, é possível identificar se a melhor estratégia é reduzir os custos ou aumentar as vendas (DALPICOL, 2021).

O ponto de equilíbrio também é conhecido por ponto de ruptura (*break-even point*) e nasce do encontro entre os custos e as despesas totais, tanto fixos como variáveis, com as receitas totais (BORGES, 2015). Nessa situação, o lucro é igual a zero, pois as receitas totais menos custos e despesas totais é igual a zero, como descritos no Gráfico 1:

Gráfico 1 - Ponto de Equilíbrio.



Fonte: Adaptado de Megliorini (2012).

Tendo em vista o Gráfico 1, percebe-se que antes do ponto de equilíbrio, a empresa estaria tendo mais custos e despesas do que receita, estando, portanto, na área de prejuízo, e estando acima do ponto de equilíbrio, entraria, portanto, na faixa de lucro. Assim, verifica-se que esse ponto pode ser definido tanto em termos de quantidade, quanto em valores monetários.

Para encontrar o ponto de equilíbrio, conforme Megliorini (2012) é necessário somar os custos com as despesas fixas e dividir pela margem de contribuição unitária. Já em termos de valores monetários, neste caso Borges (2015) afirma que basta multiplicar a quantidade em unidades, encontrada no cálculo do ponto de Equilíbrio, pelo valor da receita unitária. A técnica do ponto de equilíbrio divide-se em três modalidades, a primeira já apresentada anteriormente, que é o ponto de equilíbrio contábil (PEC), a segunda o ponto de equilíbrio econômico (PEE), e por último o ponto de equilíbrio financeiro (PEF).

O ponto de equilíbrio econômico produz a informação de quantas unidades se deve fabricar ou vender, no mínimo, para assim se obter um lucro desejado, o mesmo é calculado a partir da soma dos custos e despesas fixas acrescentado o lucro mínimo desejado dividido pela margem de contribuição unitária. Enquanto o ponto de equilíbrio financeiro vai indicar a quantidade ou o faturamento que será necessário para que a empresa possa cobrir seus desembolsos de caixa, neste cálculo será considerado a depreciação, onde este será calculado a partir da soma dos custos e despesas fixas subtraindo o valor da depreciação assim dividindo pela margem de contribuição unitária (BORGES,2015).

### 3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Os procedimentos metodológicos referem-se ao emprego de um conjunto de métodos, procedimentos e técnicas que são utilizadas por cada ciência em busca de alcançar seus objetivos (PEREIRA,2012).

Esta pesquisa é classificada como descritiva, que conforme Prodanov e Freitas (2013) a pesquisa de natureza descritiva tem como objetivo principal descrever as relações entre variáveis de um fenômeno ou população específica por meio da observação, registro, análise e organização dos dados, não havendo interferência ou manipulação por parte do pesquisador.

Quanto à abordagem do problema, o estudo adota uma abordagem qualitativa, Gil (2019) considera que as pesquisas qualitativas, se caracterizam por fazer uso de dados qualitativos, com o intuito de explorar a experiência vivida pelas pessoas e analisar ambientes sociais complexos a partir da perspectiva dos próprios indivíduos envolvidos. Quanto aos procedimentos técnicos, este estudo é classificado como um estudo de caso, visto que se concentra em examinar uma única empresa.

Ressalta-se que a escolha do setor de cosméticos deu-se pela representatividade dentro da economia brasileira, pois segundo o estudo, O Papel do Varejo na Economia Brasileira realizado no ano de 2023 pela Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo (SBVC), este tem sido um setor protagonista no desenvolvimento do Brasil, sendo responsável por impulsionar o PIB nacional por diversos anos.

O segmento varejista de cosméticos experimenta um notável crescimento, conforme indicado pela Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos - ABIHPEC (2018), dentre os principais impulsionadores desse desenvolvimento, destacam-se a crescente participação das mulheres brasileiras no mercado de trabalho, o aumento da expectativa de vida, os constantes lançamentos de produtos, uma cultura cada vez mais voltada para o cuidado com a saúde e o bem-estar.

Ademais, a técnica de coleta de dados foi realizada por meio de uma análise documental, desta maneira, Marconi e Lakatos (2017) a característica desta técnica é utilizar exclusivamente documentos, sejam eles escritos ou não, que constituem o que se denomina de fontes primárias, esses documentos podem ter sido produzidos no momento em que o fato ou fenômeno ocorreu, ou posteriormente. Nesse sentido, a coleta de dados para atingir os objetivos da pesquisa foi realizado por meio dos relatórios de vendas registrados pela proprietária do comércio analisado, utilizando as respectivas anotações de entradas e saídas feitas por meio de planilhas eletrônicas.

O recorte temporal de análise deu-se para o mês julho de 2022 juntamente com junho do ano de 2023, assim estudado os 12 últimos meses da empresa, pois se entende que estes fornecerão as informações mais tempestivas para empresas de cunho gerencial, podendo essa influência a tomada de decisão do gestor. Com isso, no que tange ao tratamento e análise dos dados, depois da coleta, o mesmo foi realizado mediante à análise do custo/volume/lucro por meio da margem de contribuições e ponto de equilíbrio. Desta maneira a Fórmula 01 de Margem de contribuição segundo Martins (2018):

$$MC \text{ R\$} = \text{Receita de vendas} - (\text{custos variáveis} + \text{despesas variáveis}) \quad (1)$$

Onde:

MC R\$ = Margem de contribuição em reais

Receita de vendas dos últimos 12 meses (julho de 2022 até junho de 2023)

Custos variáveis dos últimos 12 meses (julho de 2022 até junho de 2023)

Despesas variáveis dos últimos 12 meses (julho de 2022 até junho de 2023)

Enquanto a Margem de contribuição em percentual dar-se pela seguinte Fórmula 2 (MARTINS 2018):

$$MC \% = \frac{MC \text{ R\$}}{\text{Receita de venda}} \quad (2)$$

Onde:

MC % = Margem de contribuição em percentual

MC R\$ = Margem de contribuição em reais  
 Receita de vendas dos últimos 12 meses (julho de 2022 até junho de 2023)

Ressalta-se que Margem de Contribuição, que é a diferença entre o preço de venda e o Custo Variável e despesa variável, sendo o valor que cada unidade efetivamente traz à empresa de sobra entre sua receita e o custo e despesas que de fato provocou e que lhe pode ser imputado sem erro afirma Martins (2018). Quanto ao ponto de equilíbrio, esse dar-se pela seguinte Fórmula 03 de acordo com Martins (2018):

$$PEQ (qts) = \frac{Custo Fixo + Despesas Fixa}{Mc unitária} \quad (3)$$

Onde:

PEQ (qts) = Ponto de equilíbrio em quantidades;  
 Custo Fixo dos últimos 12 meses (julho de 2022 até junho de 2023)  
 Despesa Fixa dos últimos 12 meses (julho de 2022 até junho de 2023)  
 MC Unitária = Margem de contribuição unitária (calculada pela Margem de contribuição em reais dividido pelas quantidades vendidas)

No que se refere a Ponto de equilíbrio em reais, este é calculado por meio da seguinte fórmula 04 (MARTINS, 2018):

$$PEQ R\$ = Ponto de equilíbrio em quantidade \times Preço de venda \quad (4)$$

Onde:

PEQ R\$ = Ponto de equilíbrio em reais;  
 PEQ (qts) = Ponto de equilíbrio em quantidades;  
 Preço de venda

O Ponto de Equilíbrio será obtido quando a soma das Margens de Contribuição totalizar o montante suficiente para cobrir todos os Custos e Despesas Fixos; esse é o ponto em que contabilmente não haveria nem lucro, nem prejuízo (MARTINS, 2018). Ressalta-se que pelo entendimento de Vergara (2010), o tratamento dos dados é a explicação de como são tratados os dados coletados, justificando o porquê de este tratamento ser adequado aos propósitos do projeto, ressalta a importância de fazer a correlação entre objetivo e forma de atingi-los, pois o tratamento faz parte do processo.

Assim, os resultados são demonstrados através de tabelas para uma melhor visualização e analisados levando-se em conta os conceitos teóricos abordados com intuito de fundamentar os objetivos deste estudo.

#### 4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

A empresa em estudo pertencente ao ramo de cosméticos localizado na cidade de Serra Branca/PB fornece um *mix* variados de produtos para venda, assim, com o propósito de atingir os objetivos desta pesquisa, primeiramente foram considerados cinco produtos que mais possuíam saídas no comércio, onde estes são submetidos para análise, considerando o segundo semestre de 2022 juntamente com o primeiro semestre de 2023.

Desta maneira, a Tabela 01 apresenta os cinco produtos analisados, as unidades vendidas de cada produto, a receita que cada produto gerou e seus respectivos custos para o segundo semestre de 2022.

**Tabela 1** - Unidades vendidas, receitas e custos em 2022.

| Mês/ano |                      | Produtos          |            |                    |              |                      |
|---------|----------------------|-------------------|------------|--------------------|--------------|----------------------|
|         |                      | Caixa de Sabonete | Hidratante | Hidratante (REFIL) | Deo Corporal | Deo Corporal (REFIL) |
| Jul/22  | Unids. Vendidas      | 23                | 9          | 10                 | 17           | 17                   |
|         | Custo                | R\$ 13,47         | R\$ 15,47  | R\$ 13,21          | R\$ 15,90    | R\$ 14,11            |
|         | Preço de Venda (R\$) | R\$ 18,00         | R\$ 30,00  | R\$ 25,00          | R\$ 25,00    | R\$ 20,00            |
|         | Receita mensal       | R\$ 414,00        | R\$ 270,00 | R\$ 250,00         | R\$ 425,00   | R\$ 340,00           |
|         | Custo mensal         | R\$ 309,81        | R\$ 139,23 | R\$ 132,10         | R\$ 270,30   | R\$ 239,87           |
| Ago/22  | Unids. Vendidas      | 15                | 7          | 3                  | 16           | 8                    |
|         | Custo                | R\$ 12,50         | R\$ 19,30  | R\$ 17,98          | R\$ 18,54    | R\$ 16,37            |
|         | Preço de Venda (R\$) | R\$ 18,00         | R\$ 30,00  | R\$ 25,00          | R\$ 25,00    | R\$ 20,00            |
|         | Receita mensal       | R\$ 270,00        | R\$ 210,00 | R\$ 75,00          | R\$ 400,00   | R\$ 160,00           |
|         | Custo mensal         | R\$ 187,50        | R\$ 135,10 | R\$ 53,94          | R\$ 296,64   | R\$ 130,96           |
| Set/22  | Unids. Vendidas      | 30                | 6          | 3                  | 23           | 21                   |
|         | Custo                | R\$ 14,58         | R\$ 19,69  | R\$ 19,00          | R\$ 15,46    | R\$ 15,63            |
|         | Preço de Venda (R\$) | R\$ 18,00         | R\$ 30,00  | R\$ 25,00          | R\$ 25,00    | R\$ 20,00            |
|         | Receita mensal       | R\$ 540,00        | R\$ 180,00 | R\$ 75,00          | R\$ 575,00   | R\$ 420,00           |
|         | Custo mensal         | R\$ 437,40        | R\$ 118,14 | R\$ 57,00          | R\$ 355,58   | R\$ 368,23           |
| Out/22  | Unids. Vendidas      | 33                | 6          | 5                  | 16           | 7                    |
|         | Custo                | R\$ 13,55         | R\$ 18,76  | R\$ 15,73          | R\$ 13,34    | R\$ 13,29            |
|         | Preço de Venda (R\$) | R\$ 18,00         | R\$ 30,00  | R\$ 25,00          | R\$ 25,00    | R\$ 20,00            |
|         | Receita mensal       | R\$ 594,00        | R\$ 180,00 | R\$ 125,00         | R\$ 400,00   | R\$ 140,00           |
|         | Custo mensal         | R\$ 446,82        | R\$ 112,56 | R\$ 78,65          | R\$ 213,44   | R\$ 93,03            |
| Nov/22  | Unids. Vendidas      | 20                | 8          | 6                  | 6            | 8                    |
|         | Custo                | R\$ 15,85         | R\$ 19,74  | R\$ 20,02          | R\$ 17,30    | R\$ 17,30            |
|         | Preço de Venda (R\$) | R\$ 18,00         | R\$ 30,00  | R\$ 25,00          | R\$ 25,00    | R\$ 20,00            |



|   |                      |                     |                     |                   |                     |                     |
|---|----------------------|---------------------|---------------------|-------------------|---------------------|---------------------|
|   | Receita mensal       | R\$ 360,00          | R\$ 240,00          | R\$ 150,00        | R\$ 150,00          | R\$ 160,00          |
|   | Custo mensal         | R\$ 317,00          | R\$ 157,92          | R\$ 120,12        | R\$ 103,80          | R\$ 138,40          |
| <b>Dez/22</b>                             | Unids. Vendidas      | 26                  | 5                   | 4                 | 25                  | 30                  |
|   | Custo                | R\$ 14,61           | R\$ 22,39           | R\$ 21,39         | R\$ 16,57           | R\$ 12,54           |
|   | Preço de Venda (R\$) | R\$ 18,00           | R\$ 30,00           | R\$ 25,00         | R\$ 25,00           | R\$ 20,00           |
|   | Receita mensal       | R\$ 468,00          | R\$ 150,00          | R\$ 100,00        | R\$ 625,00          | R\$ 600,00          |
|   | Custo mensal         | R\$ 379,86          | R\$ 111,95          | R\$ 85,56         | R\$ 414,25          | R\$ 376,20          |
| <b>Total de unidades vendidas em 2022</b> |                      | <b>147</b>          | <b>41</b>           | <b>31</b>         | <b>103</b>          | <b>91</b>           |
| <b>Total das receitas em 2022</b>         |                      | <b>R\$ 2.646,00</b> | <b>R\$ 1.230,00</b> | <b>R\$ 775,00</b> | <b>R\$ 2.575,00</b> | <b>R\$ 1.820,00</b> |
| <b>Total dos custos em 2022</b>           |                      | <b>R\$ 2.078,39</b> | <b>R\$ 828,90</b>   | <b>R\$ 527,37</b> | <b>R\$ 1.654,01</b> | <b>R\$ 1.346,69</b> |

Fonte: Elaborado pela autora, 2023.

Destacou-se como produto mais vendido no período de 2022, que compreende de julho a dezembro, foi a caixa de sabonete com 147 unidades vendidas e uma receita de R\$ 2.646,00, consequentemente apresentando também o custo mais elevado de R\$ 2.078,39, em seguida tem-se o deo corporal com 103 unidades vendidas, demonstrando uma receita semestral em 2022 no valor de R\$ 2.575,00, observa-se que receita é próxima ao obtido pelo produto mais vendido (caixa de sabonete), o deo corporal tem custo total no valor de R\$ 1.654,01. Enfatiza-se que o produto com menor volume de vendas apareceu o hidratante (Refil) com apenas 31 unidades vendidas e uma receita de R\$ 775,00, seu respectivo custo total é de R\$ 527,37.

Posteriormente, a Tabela 2 apresenta os cinco produtos em análise, suas unidades vendidas, a receita que cada produto gerou e seus respectivos custos, desta vez para o primeiro semestre no ano de 2023.

**Tabela 2** - Unidades vendidas, receitas e custos em 2023.

| Mês/ano       |                      | Produtos          |            |                    |              |                      |
|---------------|----------------------|-------------------|------------|--------------------|--------------|----------------------|
|               |                      | Caixa de Sabonete | Hidratante | Hidratante (REFIL) | Deo Corporal | Deo Corporal (REFIL) |
| <b>Jan/23</b> | Unids. Vendidas      | 15                | 7          | 8                  | 12           | 19                   |
|               | Custo                | R\$ 17,05         | R\$ 25,40  | R\$ 23,52          | R\$ 23,16    | R\$ 12,17            |
|               | Preço de Venda (R\$) | R\$ 18,00         | R\$ 30,00  | R\$ 25,00          | R\$ 25,00    | R\$ 20,00            |
|               | Receita mensal       | R\$ 270,00        | R\$ 210,00 | R\$ 200,00         | R\$ 300,00   | R\$ 380,00           |
|               | Custo mensal         | R\$ 255,75        | R\$ 177,80 | R\$ 188,16         | R\$ 277,92   | R\$ 231,23           |
| <b>Fev/23</b> | Unids. Vendidas      | 27                | 3          | 10                 | 11           | 4                    |
|               | Custo                | R\$ 16,12         | R\$ 26,09  | R\$ 20,54          | R\$ 16,02    | R\$ 14,72            |
|               | Preço de Venda (R\$) | R\$ 18,00         | R\$ 30,00  | R\$ 25,00          | R\$ 25,00    | R\$ 20,00            |
|               | Receita mensal       | R\$ 486,00        | R\$ 90,00  | R\$ 250,00         | R\$ 275,00   | R\$ 80,00            |

|   |                      |                     |                     |                     |                     |                     |
|---|----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
|   | Custo mensal         | R\$ 435,24          | R\$ 78,27           | R\$ 205,40          | R\$ 176,22          | R\$ 58,88           |
| <b>Mar/23</b>                             | Unids. Vendidas      | 21                  | 5                   | 5                   | 14                  | 10                  |
|   | Custo                | R\$ 16,25           | R\$ 22,75           | R\$ 20,65           | R\$ 18,88           | R\$ 11,51           |
|   | Preço de Venda (R\$) | R\$ 18,00           | R\$ 30,00           | R\$ 25,00           | R\$ 25,00           | R\$ 20,00           |
|   | Receita mensal       | R\$ 378,00          | R\$ 150,00          | R\$ 125,00          | R\$ 350,00          | R\$ 200,00          |
|   | Custo mensal         | R\$ 341,25          | R\$ 113,75          | R\$ 103,25          | R\$ 264,32          | R\$ 115,10          |
| <b>Abr/23</b>                             | Unidades Vendidas    | 35                  | 5                   | 5                   | 30                  | 5                   |
|   | Custo                | R\$ 16,59           | R\$ 22,06           | R\$ 21,91           | R\$ 17,88           | R\$ 12,55           |
|   | Preço de Venda (R\$) | R\$ 18,00           | R\$ 30,00           | R\$ 25,00           | R\$ 25,00           | R\$ 20,00           |
|   | Receita mensal       | R\$ 630,00          | R\$ 150,00          | R\$ 125,00          | R\$ 750,00          | R\$ 100,00          |
|   | Custo mensal         | R\$ 580,65          | R\$ 110,30          | R\$ 109,55          | R\$ 536,40          | R\$ 62,75           |
| <b>Mai/23</b>                             | Unidades Vendidas    | 25                  | 6                   | 3                   | 12                  | 11                  |
|   | Custo                | R\$ 16,34           | R\$ 21,48           | R\$ 22,45           | R\$ 14,86           | R\$ 18,52           |
|   | Preço de Venda (R\$) | R\$ 20,00           | R\$ 35,00           | R\$ 30,00           | R\$ 27,00           | R\$ 20,00           |
|   | Receita mensal       | R\$ 500,00          | R\$ 210,00          | R\$ 90,00           | R\$ 324,00          | R\$ 220,00          |
|   | Custo mensal         | R\$ 408,50          | R\$ 128,88          | R\$ 67,35           | R\$ 178,32          | R\$ 203,72          |
| <b>Jun/23</b>                             | Unidades Vendidas    | 19                  | 6                   | 9                   | 21                  | 29                  |
|   | Custo                | R\$ 17,53           | R\$ 22,74           | R\$ 21,40           | R\$ 18,54           | R\$ 13,63           |
|   | Preço de Venda (R\$) | R\$ 20,00           | R\$ 35,00           | R\$ 30,00           | R\$ 27,00           | R\$ 20,00           |
|   | Receita mensal       | R\$ 380,00          | R\$ 210,00          | R\$ 270,00          | R\$ 567,00          | R\$ 580,00          |
|   | Custo mensal         | R\$ 333,07          | R\$ 136,44          | R\$ 192,60          | R\$ 389,34          | R\$ 395,27          |
| <b>Total de unidades vendidas em 2023</b> |                      | <b>142</b>          | <b>32</b>           | <b>40</b>           | <b>100</b>          | <b>78</b>           |
| <b>Total das Receitas em 2023</b>         |                      | <b>R\$ 2.644,00</b> | <b>R\$ 1.020,00</b> | <b>R\$ 1.060,00</b> | <b>R\$ 2.566,00</b> | <b>R\$ 1.560,00</b> |
| <b>Total dos custos em 2023</b>           |                      | <b>R\$ 2.354,46</b> | <b>R\$ 745,44</b>   | <b>R\$ 866,31</b>   | <b>R\$ 1.822,52</b> | <b>R\$ 1.066,95</b> |

Fonte: Elaborado pela autora, 2023.

Pode-se perceber, conforme Tabela 02, que a caixa de sabonete continua sendo o produto mais vendido, com 142 vendidas, e uma receita semelhante ao semestre anterior, possuindo um valor total de R\$ 2.644,00, porém seus custos apresentaram um aumento considerável, no valor de R\$ 276,07 de um semestre para o outro, tendo em vista que a quantidade vendida foi inferior. O deo corporal também se manteve como segundo produto mais vendido, com 100 unidades vendidas, apresentando uma receita de R\$ 2.566,00, e um custo total de R\$ 1.822,52, nesse semestre o hidratante apareceu como produto com menor

volume de vendas, com 32 unidades e uma receita de R\$ 1.020,00, onde seu custo total foi de R\$ 745,44.

A seguir a Tabela 03 apresenta um consolidado das informações obtidas anteriormente, apresentando um total das unidades vendidas, receitas e custos nos 12 meses em estudo.

**Tabela 3** - Total de unidades vendidas, receitas e custos dos 12 meses.

| Totais dos 12 meses               | Produtos            |                     |                     |                     |                      |
|-----------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|----------------------|
|                                   | Caixa de Sabonete   | Hidratante          | Hidratante (REFIL)  | Deo Corporal        | Deo Corporal (REFIL) |
| Unidade vendidas em 2022          | 147                 | 41                  | 31                  | 103                 | 91                   |
| Unidade vendidas em 2023          | 142                 | 32                  | 40                  | 100                 | 78                   |
| <b>Totais de Unidade vendidas</b> | <b>289</b>          | <b>73</b>           | <b>71</b>           | <b>203</b>          | <b>169</b>           |
| Receitas em 2022                  | R\$ 2.646,00        | R\$ 1.230,00        | R\$ 775,00          | R\$ 2.575,00        | R\$ 1.820,00         |
| Receitas em 2023                  | R\$ 2.644,00        | R\$ 1.020,00        | R\$ 1.060,00        | R\$ 2.566,00        | R\$ 1.560,00         |
| <b>Totais de Receitas</b>         | <b>R\$ 5.290,00</b> | <b>R\$ 2.250,00</b> | <b>R\$ 1.835,00</b> | <b>R\$ 5.141,00</b> | <b>R\$ 3.380,00</b>  |
| Custos em 2022                    | R\$ 2.078,39        | R\$ 828,90          | R\$ 527,37          | R\$ 1.654,01        | R\$ 1.346,69         |
| Custos em 2023                    | R\$ 2.354,46        | R\$ 745,44          | R\$ 866,31          | R\$ 1.822,52        | R\$ 1.066,95         |
| <b>Totais Custos</b>              | <b>R\$ 4.432,85</b> | <b>R\$ 1.574,34</b> | <b>R\$ 1.393,68</b> | <b>R\$ 3.476,53</b> | <b>R\$ 2.413,64</b>  |

Fonte: Elaborado pela autora, 2023.

A Tabela 3 apresenta os dados consolidados no período de 12 meses, nota-se que a caixa de sabonete é o produto com maior unidades vendidas apresentando 289 vendas e uma receita total de R\$ 5.290,00, o segundo produto com maior saída é o deo corporal com 203 unidades vendidas e uma receita total de R\$ 5.141,00, enquanto o hidratante (Refil) aparece como produto com a menor quantidade de vendas, apresentando 71 unidades vendidas e uma receita total de R\$ 1.835,00, consequentemente o produto com um maior custo é a caixa de sabonete, possuindo um total de R\$ 4.432,85, e o de menor custo foi o hidratante (Refil) com um total de R\$ 1.393,68.

Para dar continuidade ao estudo, foi necessário ratear as despesas variáveis, como também os custos e as despesas fixas, para alocar os custos aos produtos, e como critério de rateio foi utilizado a participação percentual de cada produto selecionado em relação à receita bruta do comércio obtida nos 12 meses em estudo, dados que serão apresentados na Tabela 04.

**Tabela 4** - Percentual da participação dos produtos em relação às vendas totais dos 12 meses

| Produtos                    | Participação dos Produtos |             |
|-----------------------------|---------------------------|-------------|
|                             | Receita                   | Percentual  |
| <b>Caixa de Sabonete</b>    | R\$ 5.290,00              | 6,42%       |
| <b>Hidratante</b>           | R\$ 2.250,00              | 2,73%       |
| <b>Hidratante (REFIL)</b>   | R\$ 1.835,00              | 2,23%       |
| <b>Deo Corporal</b>         | R\$ 5.141,00              | 6,24%       |
| <b>Deo Corporal (REFIL)</b> | R\$ 3.380,00              | 4,10%       |
| <b>Demais Produtos</b>      | R\$ 64.505,00             | 78,28%      |
| <b>TOTAL</b>                | <b>R\$ 82.401,00</b>      | <b>100%</b> |

Fonte: Elaborado pela autora, 2023.

De acordo com a tabela 4, percebe-se que o produto que possui maior participação nas vendas é a caixa de sabonete com 6,42% e uma receita de R\$ 5.290,00, logo em seguida tem-

se o deo corporal com 6,24% e uma receita de R\$ 5.141,00, já o produto que possui menos participação é o hidratante (Refil) com 2,23% e uma receita de R\$ 1.835,00.

O critério de rateio utilizado para a alocação dos custos aos produtos foi definido pela autora, por ser o método que mais se encaixava na situação para atribuir o valor dos custos aos produtos, no qual se refere à participação percentual do produto em relação à receita bruta. Posteriormente a Tabela 5 demonstra as despesas variáveis, custos e despesas fixas já rateados em relação à participação dos produtos nas vendas.

**Tabela 5 - Rateio das despesas variáveis, custos e despesas fixas.**

| Produtos             | Rateio - Participação nas Vendas |                   |                   |                       |                     |             |
|----------------------|----------------------------------|-------------------|-------------------|-----------------------|---------------------|-------------|
|                      | Despesas Variáveis               |                   |                   | Custos Fixos          | Despesas Fixas      | %           |
|                      | Embalagens                       | Energia Elétrica  | Água              | Salários e Pró-Labore | Aluguel             |             |
| Caixa de Sabonete    | R\$ 97,71                        | R\$ 34,96         | R\$ 28,71         | R\$ 1.004,73          | R\$ 462,24          | 6,42%       |
| Hidratante           | R\$ 41,55                        | R\$ 14,86         | R\$ 12,21         | R\$ 427,24            | R\$ 196,56          | 2,73%       |
| Hidratante (REFIL)   | R\$ 33,94                        | R\$ 12,14         | R\$ 9,97          | R\$ 349,00            | R\$ 160,56          | 2,23%       |
| Deo Corporal         | R\$ 94,97                        | R\$ 33,98         | R\$ 27,91         | R\$ 976,56            | R\$ 449,28          | 6,24%       |
| Deo Corporal (REFIL) | R\$ 62,40                        | R\$ 22,32         | R\$ 18,34         | R\$ 641,65            | R\$ 295,20          | 4,10%       |
| Demais Produtos      | R\$ 1.191,43                     | R\$ 426,24        | R\$ 350,11        | R\$ 12.250,82         | R\$ 5.636,16        | 78,28%      |
| <b>TOTAL</b>         | <b>R\$ 1.522,00</b>              | <b>R\$ 544,50</b> | <b>R\$ 447,25</b> | <b>R\$ 15.650,00</b>  | <b>R\$ 7.200,00</b> | <b>100%</b> |

Fonte: Elaborado pela autora, 2023.

Conforme Tabela 5, tendo em vista os custos das embalagens, a caixa de sabonete foi o que recebeu maior parcelas do valor total, ficando com R\$ 97,71 desses custos, já o hidratante (Refil) recebeu um valor menor dos mesmos, ficando com R\$ 33,94 de custos de embalagem. Isso também acontece com os demais custos e despesas, pois a caixa de sabonete por apresentar maior porcentagem nas vendas, conseqüentemente também absorve a maior parcela dos custos, o mesmo ocorre com o hidratante (Refil), por obter menos representação nas vendas acaba recebendo uma parcela menor dos custos e despesas.

Posteriormente, na Tabela 6, apresenta-se a demonstração do resultado do exercício por meio do custeio variável para o período de 12 meses em estudo, onde através das informações obtidas anteriormente, conseguiu-se atribuir os custos ao produto de acordo com sua participação no faturamento bruto total dos 12 meses do comércio.

**Tabela 6 - Demonstração variável dos 12 meses.**

| Totais dos 12 meses                       | DRE Variável (em R\$) |                 |                    |                 |                      |                  |                  |
|---|-----------------------|-----------------|--------------------|-----------------|----------------------|------------------|------------------|
|   | Caixa de Sabonete     | Hidratante      | Hidratante (REFIL) | Deo Corporal    | Deo Corporal (REFIL) | Demais Produtos  | Total            |
| <b>1. Receita de venda</b>                | <b>5.290,00</b>       | <b>2.250,00</b> | <b>1.835,00</b>    | <b>5.141,00</b> | <b>3.380,00</b>      | <b>64.505,00</b> | <b>82.401,00</b> |
| <b>2. (-) Custos e despesas variáveis</b> | <b>4.594,23</b>       | <b>1.642,96</b> | <b>1.449,73</b>    | <b>3.633,39</b> | <b>2.516,70</b>      | <b>19.167,48</b> | <b>32.856,32</b> |
| Custo das Mercadorias Vendida             | 4.432,85              | 1.574,34        | 1.393,68           | 3.476,53        | 2.413,64             | 17.199,70        | 30.342,57        |
| Embalagens                                | 97,71                 | 41,55           | 33,94              | 94,97           | 62,40                | 1.191,43         | 1.522,00         |
| Energia Elétrica                          | 34,96                 | 14,86           | 12,14              | 33,98           | 22,32                | 426,24           | 544,50           |
| Água                                      | 28,71                 | 12,21           | 9,97               | 27,91           | 18,34                | 350,11           | 447,25           |
| <b>3. (=) Margem de contribuição</b>      | <b>695,77</b>         | <b>607,04</b>   | <b>385,27</b>      | <b>1.507,61</b> | <b>863,30</b>        | <b>45.337,52</b> | <b>49.544,68</b> |

|                                       |                 |                |                 |                 |                |                  |                  |
|---------------------------------------|-----------------|----------------|-----------------|-----------------|----------------|------------------|------------------|
| <b>4. (-) Custos e Despesas fixas</b> | <b>1.466,97</b> | <b>623,80</b>  | <b>509,56</b>   | <b>1.425,84</b> | <b>936,85</b>  | <b>17.886,98</b> | <b>22.850,00</b> |
| Salários e Pró-labore                 | 1.004,73        | 427,24         | 349,00          | 976,56          | 641,65         | 12.250,82        | 15.650,00        |
| Aluguel                               | 462,24          | 196,56         | 160,56          | 449,28          | 295,20         | 5.636,16         | 7.200,00         |
| <b>5. (=) Resultado do Período</b>    | <b>(771,20)</b> | <b>(16,76)</b> | <b>(124,29)</b> | <b>81,77</b>    | <b>(73,55)</b> | <b>27.450,54</b> | <b>26.694,68</b> |

Fonte: Elaborado pela autora, 2023.

Na Tabela 6 é possível conhecer detalhadamente os resultados do período de cada produto, pode-se verificar que o deo corporal é o único que apresenta um resultado positivo comparado aos outros itens em estudo, no valor de R\$81,77, enquanto os demais produtos tiveram resultados negativos, a exemplo da caixa de sabonete com resultado negativo de (R\$ 771,20). Ademais, a margem de contribuição é obtida através da diferença entre a receita de vendas dos produtos e seus custos e despesas variáveis, assim observa-se a margem de contribuição de cada produto, ou seja, em quanto aquele produto contribui para o suprimento das despesas fixas, e conseqüentemente o único produto que consegue suprir as despesas fixas, é o deo corporal com uma margem de R\$ 1.507,61, ressalta-se que o mesmo não é o líder de vendas. A caixa de sabonete é o produto mais vendido, porém por seus custos serem tão elevados esse produto acaba dando prejuízos para a empresa.

Outro conceito fundamental da análise de custos é o ponto de equilíbrio, cujo objetivo é demonstrar o mínimo de produtos que a empresa deve vender para se obter um lucro igual zero, ou seja, é nesse ponto de operação da empresa que ela consegue cobrir os custos variáveis e fixos, sendo que se as vendas ocorrerem abaixo dele, seguramente ela terá prejuízo. Para determinar o ponto de equilíbrio contábil da empresa em estudo foram utilizados os conceitos de custos e despesas fixas, custos e despesas variáveis unitárias, que foram obtidas dividindo o seu total pela quantidade vendida, e o preço de venda unitário, como o preço de venda varia de um mês para o outro, o preço unitário foi encontrado por meio da divisão da receita total de cada produto pela quantidade vendida. Assim, a Tabela 7 demonstra os resultados encontrados.

**Tabela 7 - Ponto de equilíbrio contábil.**

| Ponto de equilíbrio contábil    | Produtos             |                     |                     |                     |                      |
|---------------------------------|----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|----------------------|
|                                 | Caixa de Sabonete    | Hidratante          | Hidratante (REFIL)  | Deo Corporal        | Deo Corporal (REFIL) |
| Preço de Venda Unitário         | R\$ 18,30            | R\$ 30,82           | R\$ 25,85           | R\$ 25,33           | R\$ 20,00            |
| Custo Variável Unitário         | R\$ 15,90            | R\$ 22,51           | R\$ 20,42           | R\$ 17,90           | R\$ 14,89            |
| Custos e Despesas Fixas         | R\$ 1.466,97         | R\$ 623,80          | R\$ 509,56          | R\$ 1.425,84        | R\$ 936,85           |
| Margem de Contribuição Total    | R\$ 695,77           | R\$ 607,04          | R\$ 385,27          | R\$ 1.507,61        | R\$ 863,30           |
| Margem de Contribuição Unitária | R\$ 2,41             | R\$ 8,31            | R\$ 5,43            | R\$ 7,43            | R\$ 5,11             |
| Margem de Contribuição em %     | 13,17%               | 26,96%              | 21,01%              | 29,33%              | 25,55%               |
| <b>PEQ (em Quantidades)</b>     | <b>609</b>           | <b>75</b>           | <b>94</b>           | <b>192</b>          | <b>184</b>           |
| <b>PEQ (em R\$)</b>             | <b>R\$ 11,144,70</b> | <b>R\$ 2.311,50</b> | <b>R\$ 2.429,90</b> | <b>R\$ 4.863,36</b> | <b>R\$ 3.680,00</b>  |
| <b>Quantidades Vendidas</b>     | <b>289</b>           | <b>73</b>           | <b>71</b>           | <b>203</b>          | <b>169</b>           |

Fonte: Elaborado pela autora, 2023.

Analisando a Tabela 7, nela consegue-se observar a margem de contribuição unitária, obtida através da divisão da margem de contribuição total pelas unidades vendidas, nota-se que o produto que apresenta maior margem de contribuição unitária é o hidratante com R\$ 8,31 e o que apresenta uma margem menor é a caixa de sabonete com R\$ 2,41, esses valores representam

quanto cada venda contribui para o pagamento dos custos e despesas fixas. A tabela anterior também apresenta a margem de contribuição em percentual, percebe-se que o produto com maior porcentagem é o deo corporal com 29,33%, já a caixa de sabonete apresenta a menor porcentagem de margem de contribuição com 13,17%, essas porcentagens representam o quanto a margem de contribuição unitária/total equivale do seu preço de venda/receita de vendas.

A fórmula para determinação do ponto de equilíbrio contábil consiste, na divisão dos custos e despesas fixas pela margem de contribuição unitária e para obter os resultados em unidades monetárias, basicamente, basta multiplicar as quantidades no ponto de equilíbrio pelo preço unitário de venda, diante da Tabela 7, percebe-se que o único produto operando acima do ponto de equilíbrio é o deo corporal com o PEQ em quantidade de 192 unidades, enquanto foram vendidos 203 unidades do mesmo, outro produto que quase alcançou o ponto de equilíbrio, faltando apenas 2 produtos para chegar em um lucro nulo, tem-se o hidratante, apresentando um PEQ de 75 unidades, enquanto foram vendidos 73 unidades do mesmo, analisando os outros produtos todos ficaram abaixo do ponto do equilíbrio, o hidratante (Refil) apresentou um PEQ de 94 unidades, enquanto foram vendidas 71 unidades o deo corporal (Refil) obteve um PEQ de 184 unidades, e as unidades vendidas foram de 169, porém o produto que mais chama atenção é a caixa de sabonete, que mesmo sendo item o mais vendido, este obteve um PEQ de 609 unidades, enquanto foram vendidos 289 unidades, ou seja, precisaria vender mais 320 produtos para pelo menos obter um resultado nulo.

Tendo em vista, os dados obtidos através da tabela anterior, foi possível montar a demonstração do resultado, pelo método de custeio variável, no ponto de equilíbrio. A Tabela 8 apresenta os resultados obtidos.

**Tabela 8 - DRE Variável no ponto de equilíbrio.**

| Totais dos 12 meses                       | DRE Variável (no Ponto de equilíbrio) |                   |                    |                 |                      |
|---|---------------------------------------|-------------------|--------------------|-----------------|----------------------|
|   | Caixa de Sabonete                     | Hidratante        | Hidratante (REFIL) | Deo Corporal    | Deo Corporal (REFIL) |
| <b>1. Receita de venda</b>                | R\$ 11.144,70                         | R\$ 2.311,50      | R\$ 2.429,90       | R\$ 4.863,36    | R\$ 3.680,00         |
| <b>2. (-) Custos e despesas variáveis</b> | R\$ 9.683,10                          | R\$ 1.688,25      | R\$ 1.919,48       | R\$ 3.436,80    | R\$ 2.739,76         |
| <b>3. (=) Margem de contribuição</b>      | R\$ 1.461,60                          | R\$ 623,25        | R\$ 510,42         | R\$ 1.426,56    | R\$ 940,24           |
| <b>4. (-) Custos e Despesas fixas</b>     | R\$ 1.466,97                          | R\$ 623,80        | R\$ 509,56         | R\$ 1.425,84    | R\$ 936,85           |
| Salários e Pró-labore                     | R\$ 1.004,73                          | R\$ 427,24        | R\$ 349,00         | R\$ 976,56      | R\$ 641,65           |
| Aluguel                                   | R\$ 462,24                            | R\$ 196,56        | R\$ 160,56         | R\$ 449,28      | R\$ 295,20           |
| <b>5. (=) Resultado do Período</b>        | <b>(R\$ 5,37)</b>                     | <b>(R\$ 0,55)</b> | <b>R\$ 0,86</b>    | <b>R\$ 0,72</b> | <b>R\$ 3,39</b>      |

Fonte: Elaborado pela autora, 2023.

Na Tabela 8 pode-se conhecer a receita necessária para que se haja um lucro nulo, a caixa de sabonete com a venda de 609 unidades obteria uma receita de R\$ 11.144,70, o hidratante em uma venda de 75 unidades ocorreria uma receita de R\$ 2.311,50, o hidratante (Refil) em uma venda de 94 unidades ocorreria uma receita de R\$ 2.429,90, o deo corporal com uma venda de 192 unidade obteria uma receita de R\$ 4.863,36, assim para este produto as vendas poderiam cair em R\$ 277,64 que ainda não ocorreria prejuízo, e o deo corporal (Refil) com a venda de 184 unidade teria uma receita de R\$ 3.680,00, também é possível conhecer os custos e despesas variáveis que possivelmente ocorreriam na venda da quantidade encontrada no ponto de equilíbrio, esses custos seriam respectivamente de R\$ 11.144,70 para a caixa de

sabonete, R\$ 1.688,25 para o hidratante, R\$ 1.919,48 para o hidratante (Refil), R\$ 3.436,80 para o deo corporal e R\$ 2.739,76 para o deo corporal (Refil), por fim a tabela apresenta os devidos resultados com a venda desses produtos, em virtude ao arredondamento dos valores os resultados encontrados não resultaram em um número nulo, mas estes podem ser considerados como ponto de equilíbrio.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo teve como objetivo analisar os Custos/Volume/Lucro em produtos de uma empresa varejista de cosméticos no município de Serra Branca-PB. Assim, para atingir tal objetivo, utilizou-se da pesquisa descritiva, qualitativa, documental e realizada por meio de estudo de caso. Foram analisados os últimos 12 meses, compreendendo o período de julho de 2022 até junho do ano de 2023. A coleta de dados foi realizada por meio de uma análise documental, foram considerados tanto o contexto em que o estudo foi realizado quanto os métodos de pesquisa aplicados, a fim de aperfeiçoar a interpretação dos dados.

Como resultado pode-se observar que em relação à quantidade vendida e a receita obtida, no período em estudo, a caixa de sabonete saiu como líder de vendas com 289 unidades vendidas e uma receita total de R\$ 5.290,00, já o hidratante (Refil) é o produto com menos vendas, possuindo 71 unidades vendidas e uma receita total de R\$ 1.835,00. Em relação aos gastos fixos e variáveis, a caixa de sabonete aparece com um total de custos maior comparado aos outros produtos, no valor de R\$ 4.594,23 para os variáveis e R\$ 1.466,97 para fixos, por outro lado, o hidratante (Refil) apresenta os menores gastos, no valor de R\$ 1.449,73 para os variáveis e R\$ 509,56 para os fixos.

As informações acerca da margem de contribuição, nos 12 meses selecionados, são evidenciados que a maioria dos produtos em estudo não possuem uma margem de contribuição que seja capaz de suprir seus gastos fixos, o único produto que apresenta uma margem ideal é o deo corporal, no valor de R\$ 1.507,61 que foi capaz de cobrir seus gastos fixos no valor de R\$ 1.425,84. A respeito do ponto de equilíbrio, as informações obtidas mostram que, para esse período em estudo, a maioria dos produtos trabalham abaixo do ponto de equilíbrio, ou seja, na venda desses produtos a empresa só atua no prejuízo. Conseqüentemente, o deo corporal é único que se enquadra acima do nível de equilíbrio, já que o mesmo também é o produto que possui uma margem ideal em relação aos outros analisados, possuindo um PEQ de 192 unidades, e 203 unidades vendidas, assim, as vendas neste período poderiam cair em 11 unidades que a empresa ainda não obteria prejuízo.

Com o desenvolvimento deste estudo verificou-se a necessidade de um acompanhamento detalhado dos resultados da empresa, pois apesar de apresentar lucros, quando se observa os resultados individuais dos produtos mais vendidos no período, percebe-se que alguns operam no prejuízo, como a caixa de sabonete, o hidratante, hidratante (Refil) e o deo corporal (Refil), fato que pode estar passando despercebido pela proprietária da empresa. Assim, apesar da existência de limitações, a exemplo da análise de apenas cinco produtos, dado que a empresa trabalha com um *mix* variado de mercadorias, e também com a questão do recorte temporal, onde foram considerados apenas 12 meses, visto que para um resultado mais preciso o ideal seria selecionar um período maior de tempo, entende-se que o objetivo proposto neste trabalho, de conhecer os efeitos do Custo/Volume/Lucro em produtos do comércio, foi atingido.

Para futuros estudos, sugere-se fazer a aplicação da ferramenta de análise de custo/volume/lucro, considerando um recorte temporal maior, como também uma aplicação do método de *mark-up* para a formação dos preços de vendas, com o intuito de comparar com os preços reais dos produtos, dentro de empresas desse mesmo setor em estudo, que é o comércio varejista de cosméticos, por apresentar uma escassez de pesquisas dentro deste ramo.



## REFERÊNCIAS

ABIHPEC – ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE INDÚSTRIA DE HIGIENE PESSOAL, PERFUMARIA E COSMÉTICOS. Panorama do Setor. 2018. Disponível em: <<https://abihpec.org.br/publicacao/panorama-do-setor-2018/>>. Acesso em: 11 set. 2023.

ALVES DA SILVA FILHO, C.; SILVA, C. R. Contabilidade de Custos: uma análise sobre os métodos de custeio para o auxílio na tomada de decisões. **Revista de Estudos Interdisciplinares do Vale do Araguaia - REIVA**, v. 5, n. 03, p. 21, 12 set. 2022.

BORGES, Vanessa. **Contabilidade de Custos**. 1. ed. Rio de Janeiro: SESSES, 2015

BORNIA, Antônio C. **ANÁLISE GERENCIAL DE CUSTOS: APLICAÇÃO EM EMPRESAS MODERNAS**. 3.ed. - São Paulo: Atlas, 2010

CARVALHO, Bruna Boch. **Contabilidade gerencial como ferramenta para gestão de microempresas e empresas de pequeno porte**. 2019. 21 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Contábeis) – Centro Universitário FACVEST, Lages, 2019. Disponível em: <https://www.unifacvest.edu.br/assets/uploads/files/arquivos/c1000-tcc-bruna-boch-carvalho.pdf>. Acesso em: 20 abr. 2023.

CREPALDI, S. A. **Contabilidade gerencial: teoria e prática**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2012.

CREPALDI, S. A.; CREPALDI, G. S. **Contabilidade de Custos**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2018.

DALPICOL, Lucas Leonel. **Método do Custeio Variável: Uma análise do Custo/Volume/Lucro aplicado na Cultura do Tomate em uma propriedade rural localizada na Serra Gaúcha**. 2021. 18 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Contábeis) - Universidade de Caxias do Sul, Caxias do Sul, 2021. Disponível em: <https://repositorio.ucs.br/xmlui/bitstream/handle/11338/8707/TCC%20Lucas%20Leonel%20Dalpicol.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. acesso em: 9 mai. 2023.

DIAS, Carlos Dyefferson; MEDEIROS, Renato; NASCIMENTO, Marcelo; LIMA, Marcus Vinícius Andrade de. Análise de custo-volume-lucro: um estudo de caso na empresa Burguer Lanches ME. **Revista Borges**, v. 3, n. 1. ISSN 2179-4308.

FILHO, J. I.; TAVEIRA, L. D. B.; DA PENHA, R. S. ANÁLISE DAS RELAÇÕES DE CUSTO-VOLUME-LUCRO: UM ESTUDO DE CASO EM UMA EMPRESA ATACADISTA DE ALIMENTOS EM NATAL (RN). **Anais do Congresso Brasileiro de Custos - ABC**, [S. l.], 2017. Disponível em: <https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/view/4336>. Acesso em: 31 maio. 2023.

FIORIN, I.; BARCELLOS, S. S.; VALLIM, C. R. **Gestão de custos através da análise CVL: um estudo de caso em uma agroindústria de laticínios**. In: Congresso Brasileiro de Custos, 20, 2014, Natal. Anais... ABCustos, 2014

FREZATTI, F.; AGUIAR, A. B. de; GUERREIRO, R. Diferenciações entre a contabilidade financeira e a contabilidade gerencial: uma pesquisa empírica a partir de pesquisadores de vários países. **Revista Contabilidade & Finanças**, [S. l.], v. 18, n. 44, p. 9-22, 2007. DOI:



10.1590/S1519-70772007000200002. Disponível em:  
<https://www.revistas.usp.br/rcf/article/view/34230>. Acesso em: 11 abr. 2023.

GARRISON, Ray H.; NOREEN, Eric W.; BREWER, Peter C. **Contabilidade Gerencial**. 14. ed. Porto Alegre: AMGH, 2013.

GIL, A. C. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. São Paulo, 7a Edição, Editora Atlas S/A, 2019

KOTLER, Philip. **Administração de Marketing: a edição do novo milênio**. 14. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2012.

LEONE, G. S. G. **Curso de contabilidade de custos: contém critério do custeio ABC**. 2. ed. - São Paulo: Atlas, 2000.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de metodologia científica**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

MARION, J. C.; RIBEIRO, O. M. **Introdução à Contabilidade Gerencial**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2018

MARION, J. C.; RIBEIRO, O. M. **Introdução à Contabilidade Gerencial**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2014

MARTINS, E. **Contabilidade de custos**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2018

MEGLIORINI, E. **Custos: análise e gestão**. 3. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2012.

OLIVEIRA, H. de C.; ROSSETTI, N.; MEIRELLES, J. L. F. ANÁLISE DA GESTÃO DE CUSTOS EM INDÚSTRIAS DE TRANSFORMAÇÃO: UM ESTUDO DA CIDADE DE SOROCABA. **REVISTA FOCO**, [S. l.], v. 16, n. 02, p. e1051, 2023. DOI: 10.54751/revistafoco.v16n2-143. Disponível em:  
<https://focopublicacoes.com.br/foco/article/view/1051>. Acesso em: 24 apr. 2023.

PADOVEZE, C. L. **Controladoria estratégica e operacional: conceitos, estrutura, aplicação**. 3º Ed., São Paulo: Cengage Learning, 2015

PADOVEZE, C. L. **Custo e preços de serviços: logística, hospitais, transporte, hotelaria, mão de obra, serviços em geral**. São Paulo: Atlas, 2013.

PADOVEZE, C. L. **Contabilidade Gerencial: um enfoque em sistema de informação contábil**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010

PEREIRA, A. S. *et al.* **Metodologia Da Pesquisa Científica**. 1. ed. Santa Maria, RS: UFSM, NTE, 2018.

PEREIRA, J. M. **Manual de metodologia da pesquisa científica**. Edição 3ª. São Paulo: Editora: Atlas, 2012.

PIZZOLATO, N. D. **Introdução à contabilidade gerencial**. 5º ed. Rio de Janeiro: LTC, 2012

PRODANOV, C. C.; FREITAS, E. C. **Metodologia do trabalho científico**: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico. Novo Hamburgo: Feevale, 2013. E-Book (277 p.). ISBN 978-85-7717-158-3. Disponível em: <https://www.feevale.br/Comum/midias/0163c988-1f5d-496f-b118-a6e009a7a2f9/E-book%20Metodologia%20do%20Trabalho%20Cientifico.pdf>. Acesso em: 20 mai. 2023.

SANTOS, J. **Análise de Custos**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

SBVC. Estudo o papel do varejo na economia brasileira. 10ª Edição. [S.I.] 2023. Disponível em: <[https://sbvc.com.br/wp-content/uploads/2023/06/O-Papel-do-Varejo-na-Economia-Brasileira\\_2023-SBVC\\_Vfinal-1.pdf](https://sbvc.com.br/wp-content/uploads/2023/06/O-Papel-do-Varejo-na-Economia-Brasileira_2023-SBVC_Vfinal-1.pdf)>. Acesso em: 11 set. de 2023

SILVA, Priscila Queiroz da; SANTIAGO, Josicarla Soares; SOARES, Yara Magaly Abano; REZENDE, Isabelle Carlos Campos. **Análise custo-volume-lucro e análise de regressão como instrumento de previsão do comportamento dos custos de uma farmácia**. Contabilimetrica – Brazilian Journal of Quantitative Methods applied to Accounting, Monte Camelo, v. 1, n. 2, p.69-86, 2014.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 12. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

## AGRADECIMENTOS

Primeiramente a Deus, por me proporcionar sabedoria e força de vontade, por me guiar e iluminar minha mente e meu corpo, por abençoar minha vida e meu destino.

Aos meus pais Simone dos Santos Costa e José Francinaldo Cosme, pelo apoio incondicional ao longo de toda a jornada acadêmica. Sem o amor e o suporte de vocês, esta conquista não seria possível.

Ao meu namorado Halysou Lourran, por todo amor, determinação, paciência, e coragem dispensados. Obrigada por acreditar em mim.

As minhas amigas Vitória Araújo e Beatriz Soares, que desde o início estiveram ao meu lado, compartilhando os desafios e as alegrias da vida universitária. Sem vocês tudo teria se tornado mais difícil.

A todos os meus colegas de sala que compartilharam comigo as aulas, os desafios e as alegrias ao longo destes anos de estudo.

A minha orientadora, Ádria Tayllo Alves Oliveira, por sua orientação valiosa, paciência e conhecimento compartilhado, que moldaram este trabalho.

Aos professores que me inspiraram e desafiaram a pensar de forma crítica, contribuindo para o meu crescimento acadêmico.

A todos que, de alguma forma, contribuíram para a realização deste trabalho, meu mais profundo agradecimento.