



**CONFORME SOLICITAÇÃO DO AUTOR, ESTA  
PRODUÇÃO INTELECTUAL POSSUI  
RESTRIÇÃO DE ACESSO**

**CAXIAS DO SUL  
2018**

**UNIVERSIDADE DE CAXIAS DO SUL**  
**ÁREA DO CONHECIMENTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS**  
**CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**FRANCIELE REGINA MÜLLER**

**FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA COM BASE NOS CUSTOS INCORRIDOS  
DE UM MIX DE PRODUTOS ATRAVÉS DO MÉTODO DE CUSTEIO POR  
ABSORÇÃO: UM ESTUDO DE CASO EM UMA INDÚSTRIA DE ESQUADRIAS DO  
VALE DO CAÍ - RS**

**CAXIAS DO SUL**

**2018**

**FRANCIELE REGINA MÜLLER**

**FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA COM BASE NOS CUSTOS INCORRIDOS  
DE UM MIX DE PRODUTOS ATRAVÉS DO MÉTODO DE CUSTEIO POR  
ABSORÇÃO: UM ESTUDO DE CASO EM UMA INDÚSTRIA DE ESQUADRIAS DO  
VALE DO CAÍ - RS**

Monografia apresentada como requisito  
para a obtenção do Grau de Bacharel em  
Ciências Contábeis da Universidade de  
Caxias do Sul

Orientador TCC I: Prof<sup>a</sup>. Ma. Maria Salete  
Goulart Martins Denicol  
Orientador TCC II: Prof<sup>a</sup>. Ma. Maria Salete  
Goulart Martins Denicol

**CAXIAS DO SUL**

**2018**

**FRANCIELE REGINA MÜLLER**

**FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA COM BASE NOS CUSTOS INCORRIDOS  
DE UM MIX DE PRODUTOS ATRAVÉS DO MÉTODO DE CUSTEIO POR  
ABSORÇÃO: UM ESTUDO DE CASO EM UMA INDÚSTRIA DE ESQUADRIAS DO  
VALE DO CAÍ - RS**

Monografia apresentada como requisito  
para a obtenção do Grau de Bacharel em  
Ciências Contábeis da Universidade de  
Caxias do Sul

Orientador TCC I: Prof<sup>a</sup>. Ma. Maria Salete  
Goulart Martins Denicol  
Orientador TCC II: Prof<sup>a</sup>. Ma. Maria Salete  
Goulart Martins Denicol

Aprovado (a) em \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

**Banca Examinadora:**

Presidente

-----  
Prof<sup>a</sup>. Ma. Maria Salete Goulart Martins Denicol  
Universidade de Caxias do Sul - UCS

Examinadores:

-----  
Prof.  
Universidade de Caxias do Sul - UCS

-----  
Prof.  
Universidade de Caxias do Sul – UCS

Dedico a todos vocês, que sempre estiveram ao meu lado, me incentivando, em especial a meu marido Thiago e minha mãe Ana que muito contribuíram para que este trabalho atingisse seus objetivos.

## **AGRADECIMENTOS**

Quero expressar meus agradecimentos a todas as pessoas que, de uma forma ou de outra, colaboraram para que este trabalho fosse realizado. Em especial ao meu orientador, Prof<sup>a</sup>. Ma. Maria Salete Goulart Martins Denicol, pela sua competência e orientação durante todo o desenvolvimento desta monografia. Agradeço de forma toda especial, ao professor Me. Joel Borges Domingues, ao proprietário da empresa que permitiu a realização do estudo de caso, e a minha chefe pela compreensão e apoio dedicados, que foram fundamentais para o desenvolvimento deste trabalho.

*“Motivação não é sinônimo de transformação, mas um passo em sua direção!”*

Lourenço Neto

## RESUMO

O custo de um produto é um item fundamental para se poder calcular o preço de venda. Na contabilidade de custos, existem várias classificações que auxiliam na formulação dos preços, sendo os custos diretos e indiretos, os custos fixos e variáveis. É possível utilizar alguns métodos de custeio como: absorção, variável, ABC, entre outros. Também temos o *markup*, que nos auxilia para encontrar os preços de venda. Essa pesquisa buscou responder a seguinte questão: Quais os custos incorridos através do método de custeio por absorção em uma indústria de esquadrias do Vale do Caí - RS, para formular o preço de venda de um *mix* de produtos? Para responder a questão, elaborou-se uma pesquisa bibliográfica que fez um levantamento dos assuntos relacionados ao tema, em seguida, foi desenvolvido um estudo de caso em uma indústria de esquadrias do Vale do Caí - RS. Quanto à forma de abordagem do problema, trata-se de uma pesquisa qualitativa. O principal propósito desse estudo foi fazer uma comparação com o preço de venda que a empresa pratica e o preço de venda encontrado para verificar, se a empresa está tendo um resultado positivo ou negativo e se o valor de venda está correto. Concluiu-se que, com essa amostra, se fosse feito uma unidade de cada produto a empresa está obtendo um resultado positivo. Porém, no caso das quantidades se alterarem, deve-se tomar cuidado, caso os produtos que estão dando resultado negativo não sejam os mais vendidos, pois assim o prejuízo estaria consumindo todo o lucro. É importante que a empresa analise de maneira adequada o valor dos seus custos e formule o preço de venda correto para que possa permanecer no mercado.

**Palavras-chave:** Contabilidade de custos. Custeio por absorção. *Markup*. Preço de venda. Resultado.

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Quadro esquemático do custeio por absorção .....	27
Figura 2: Exemplo de cálculo de <i>markup</i> .....	33
Figura 3: Quadro <i>markup</i> .....	34

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Custos dos materiais diretos aplicados.....	40
Tabela 2 – Valor mão de obra direta .....	41
Tabela 3 – Tempo de mão de obra dos procedimentos / h.....	42
Tabela 4 – Total dos custos diretos.....	43
Tabela 5 – Rateio do aluguel.....	44
Tabela 6 – Rateio da energia elétrica por KW.....	44
Tabela 7 – Horas máquina por produto.....	45
Tabela 8 – Rateio dos custos indiretos para cada produto.....	45
Tabela 9 – Total dos custos por produto .....	46
Tabela 10 – Média das despesas do mês avaliado.....	46
Tabela 11 – Cálculo do <i>markup</i> .....	47
Tabela 12 – Preço de venda que deve ser praticado .....	47
Tabela 13 – Preço de venda praticado pela empresa.....	48
Tabela 14 – Preço de venda praticado x preço de venda proposto.....	48
Tabela 15 – Demonstração do resultado gerencial com o custeio por absorção.....	49

## LISTA DE ABREVIATURAS

ed.	edição
ma.	mestra
me.	mestre
maq.	máquina
p.	página
prod.	produto
prof.	professor
prof. <sup>a</sup>	professora
prov.	provisões
quant.	quantidade
unit	unitário
val.	valor

## LISTA DE SIGLAS

ABC -	Custeio baseado em atividades - <i>Activity Based Costing</i>
CIFs -	Custos indiretos de fabricação
CNAE-	Classificação Nacional de Atividades Comerciais
CNPJ-	Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica
COM-	Comissões dos vendedores
CPA-	Custos dos produtos acabados
CPP-	Custos dos produtos prontos
CPV -	Custos dos produtos vendidos
DGA-	Despesas gerais e administrativas
FGTS-	Fundo de garantia por tempo de serviço
IBDA-	Instituto Brasileiro de Desenvolvimento da Arquitetura
IBGE-	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IMP-	<i>Tributos</i>
MLD-	Margem de lucro desejada
MP-	Matéria prima
MOD-	Mão de obra direta
PV -	Preço de venda
RS-	Rio Grande do Sul
TCC-	Trabalho de Conclusão de Curso
UCS-	Universidade de Caxias do Sul

## LISTA DE SÍMBOLOS

%	por cento
h	horas
KW	<i>kilowatt</i>
m	metro
m <sup>2</sup>	metro quadrado
m <sup>3</sup>	metro cúbico
R\$	reais
un	unidade

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO .....</b>	<b>14</b>
1.1	CONTEXTUALIZAÇÃO DO ESTUDO .....	14
1.2	TEMA E QUESTÃO DE PESQUISA .....	16
1.3	OBJETIVOS .....	16
<b>1.3.1</b>	<b>Objetivo geral .....</b>	<b>16</b>
<b>1.3.2</b>	<b>Objetivos específicos .....</b>	<b>17</b>
1.4	ESTRUTURA DO ESTUDO .....	17
<b>2</b>	<b>REFERENCIAL TEÓRICO .....</b>	<b>18</b>
2.1	CONTABILIDADE GERENCIAL .....	18
2.2	CONTABILIDADE DE CUSTOS .....	18
2.3	DEFINIÇÃO DE CUSTOS .....	20
<b>2.3.1</b>	<b>Custos fixos.....</b>	<b>21</b>
<b>2.3.2</b>	<b>Custos variáveis.....</b>	<b>21</b>
<b>2.3.3</b>	<b>Custos diretos .....</b>	<b>22</b>
<b>2.3.4</b>	<b>Custos indiretos.....</b>	<b>23</b>
2.3.4.1	Rateio .....	24
2.3.4.2	Departamentalização.....	24
<b>2.3.5</b>	<b>Custos dos produtos vendidos – CPV .....</b>	<b>24</b>
2.4	DEFINIÇÃO DE DESPESAS.....	25
2.5	PERDAS.....	26
2.6	MÉTODOS DE CUSTEIO.....	26
<b>2.6.1</b>	<b>Custeio por absorção .....</b>	<b>27</b>
<b>2.6.2</b>	<b>Custeio variável.....</b>	<b>29</b>
<b>2.6.3</b>	<b>Custeio baseado em atividades (ABC).....</b>	<b>30</b>
2.7	FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA .....	31
<b>2.7.1</b>	<b>Mix de produtos .....</b>	<b>32</b>
<b>2.7.2</b>	<b>Componentes do preço .....</b>	<b>32</b>
<b>2.7.3</b>	<b>Markup .....</b>	<b>33</b>
2.8	ORIGEM DA ATIVIDADE MARCENARIA .....	34

<b>3</b>	<b>METODOLOGIA .....</b>	<b>36</b>
3.1	DELINEAMENTO DA PESQUISA.....	36
3.2	PROCEDIMENTOS DE COLETA E ANÁLISE DOS DADOS.....	37
<b>4</b>	<b>ESTUDO DE CASO .....</b>	<b>38</b>
4.1	CONTEXTUALIZAÇÃO DA EMPRESA.....	38
4.2	RAMO DE ATIVIDADE DA EMPRESA .....	39
4.3	CUSTO DOS PRODUTOS.....	39
4.3.1	Determinação do custo da matéria prima.....	40
4.3.2	Determinação do custo da mão de obra direta .....	40
4.3.3	Alocação dos custos diretos aos produtos.....	42
4.3.4	Determinação e rateios dos custos indiretos aos produtos .....	43
4.3.5	Custo total por produto .....	45
4.3.6	Determinação das despesas .....	46
4.3.7	Cálculo do <i>Markup</i> .....	47
4.3.8	Preço de venda praticado pela empresa.....	47
4.3.8.1	Preço de venda praticado x Preço de venda proposto .....	48
4.3.9	Demonstração do resultado pelo Custeio por Absorção .....	48
<b>5</b>	<b>CONCLUSÃO .....</b>	<b>50</b>
	<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>52</b>