

## **Proposição do método de custeio para aplicação em um comércio varejista de hortifrutigranjeiros na Serra Gaúcha**

**Renata Schwaizer  
Luciani da Silva Muniz  
02/2020**

### **Resumo**

O presente estudo elaborado em conjunto com um comércio varejista de hortifrutigranjeiros na Serra Gaúcha, que almeja lucro de 30% e não faz o uso de métodos de controles, tem como objetivo propor o custeio por absorção para aplicação no preço de venda e gerenciamento dos resultados e mostrar como a contabilidade de custos auxilia na tomada de decisão do empreendimento, dessa forma, realizou-se uma pesquisa bibliográfica e descritiva com abordagem qualitativa, por meio de um estudo de caso. A seleção dos itens se deu através dos produtos que possuem demanda diária e representam uma média de 51% do faturamento total, as análises elaboradas permitiram o desenvolvimento de um preço de venda orientativo suficiente para cobrir todos os custos e despesas fixas resultando no lucro desejado pelos administradores. Também expõe a margem de contribuição, ponto de equilíbrio contábil e um resumo dos resultados com a comparação entre a situação atual, o custeio por absorção e o custeio variável, por fim, demonstra uma simulação com diferentes cenários com a finalidade de observar o comportamento e a variação dos resultados. Os resultados encontrados demonstram que o comércio atualmente não atinge o lucro desejado de 30% sendo necessário alterar a tabela de preços em conformidade com o preço de venda orientativo, o qual teve um aumento médio de 24%. Além dos gestores possuírem real controle dos acontecimentos do empreendimento, o estudo também aborda ações que o comércio pode utilizar como estratégias de venda para aumento da receita.

Palavras-chave: Custos. Controle de Custos. Preço de Venda. Gestão Financeira. Custeio por Absorção.

### **1 Introdução**

O comércio para Tripoli e Prates (2016) é compreendido como a troca ou a venda de um bem ou serviço para outro agente, resultante no recebimento de um valor monetário ou outro bem ou serviço. No que diz respeito as atividades de varejo, Merlo (2011) expõe que essa atividade consiste em receber grandes quantidades de mercadorias dos fornecedores que serão vendidas em quantidades menores aos consumidores.

Nesse contexto, o comércio varejista pode ser definido como uma transação de troca o qual auxilia para desenvolvimento de vários setores, inclusive os mais vulneráveis economicamente, como sociais, financeiros e empregatícios. Além disso, se relaciona com diversas outras ações, como por exemplo transações de venda onde se deve controlar e calcular entradas, saídas, estoques, preço de compra, preço de venda, custos, despesas, gastos, perdas, receitas e entre outras variáveis. Nesse sentido, o comércio deve considerar ter um sistema de gestão que contabilize os custos e gerencie essas informações de maneira clara, imediata e precisa, com a finalidade dos administradores conseguirem tomar decisões em tempo hábil.

A contabilidade possui diversas áreas que proporcionam ao profissional atuar em

ramos diferentes, uma dessas áreas é a Contabilidade de Custos que também pode ser aplicada em entidades comerciais, pode ser encontrada por exemplo, no custo das mercadorias compradas, vendidas, das mercadorias em estoque, na formação do preço de venda entre outras.

De acordo com Martins (2018) a Contabilidade de Custos apresenta três funções principais, dentre essas funções estão o auxílio ao planejamento, ao controle e ajuda na tomada de decisões. Em relação com o auxílio ao planejamento e controle sua principal tarefa é o fornecimento de dados para estabelecer padrões, orçamentos e previsões, e assim, realizar uma comparação com os acontecimentos após sua implantação.

Aplicando a Contabilidade de Custos em um comércio varejista de frutas e verduras e levando em consideração que as pessoas estão em busca de uma alimentação mais saudável e de uma melhora na qualidade de vida, o resultado é uma demanda maior para o comércio. De acordo com estudos recentes, Souza *et al.* (2019) expõem a relação entre o consumo adequado desses alimentos e o menor risco de mortalidade por doença cardiovascular, também orienta que a recomendação correta é de 400g/dia, o equivalente a cinco porções de 80g cada.

Dessa forma, cabe aos gestores dos comércios buscarem uma melhor maneira de gerenciar seus custos a fim de proporcionar um preço bem planejado e uma qualidade melhor aos seus clientes. Esse controle gerencial, além de servir para tratar questões como desperdícios e gastos, também serve como um mecanismo para contribuir com a tomada de decisão e uma melhor administração.

Para dar maior visibilidade a esse mecanismo do gerenciamento das empresas, será aplicado no presente trabalho os métodos de custeio por absorção para cálculo do preço de venda e o custeio variável para análise e comparação dos resultados no comércio varejista Sacolão de Frutas X Ltda, localizado em Caxias do Sul – RS, com base nisso será respondida a questão de pesquisa do estudo: Como o método de custeio por absorção auxilia na formação do preço de venda do comércio varejista Sacolão de Frutas X Ltda?

A definição da questão de pesquisa, além de levar em consideração a delimitação do tema, também considerou a necessidade dos administradores terem um sistema gerencial o qual contemple todas as informações que auxiliem tanto na tomada de decisão certa quanto no controle administrativo geral do estabelecimento, resultando na melhora dos indicadores e resultados apresentados pela empresa. Diretamente ligado ao objetivo geral que é aplicar o método do custeio por absorção na formação do preço de venda de um Comércio Varejista de hortifrutigranjeiros na Serra Gaúcha e analisar os resultados da empresa através de sua aplicação, onde para isso o estudo em questão irá realizar levantamento bibliográfico relacionado a contabilidade de custos, de forma mais específica em relação ao sistema de custeio por absorção e custeio variável, selecionar os produtos que serão avaliados tomando-se como critério os que representam maior volume de faturamento, calcular os custos de cada produto e realizar a formação do preço de venda utilizando o método do custeio por absorção e verificar os resultados do estudo proposto elaborados através de um comparativo com diferentes cenários.

A prática da comercialização de frutas e verduras é uma atividade que exige agilidade nas vendas. Na empresa em estudo acontece de forma habitual e rápida, levando-se em consideração que as mercadorias adquiridas são vendidas entre um e três dias, no máximo, porque deterioram-se de forma acelerada.

O comércio varejista em estudo Sacolão de Frutas X Ltda atualmente não utiliza nenhum sistema de custos e não apresenta métodos e controles que auxiliem na gestão e administração do caixa, utilizando a contabilidade apenas para cumprimento de exigências fiscais. As mercadorias são adquiridas de diversos lugares, o que demanda tempo e agilidade na entrega por serem produtos perecíveis.

Para Machado, Rapé e Souza (2017) uma empresa sem controle de sua contabilidade e

mal estruturada, será facilmente vencida no mercado competitivo, se deve ter uma visão adequada para consolidação e crescimento.

Assim, poderá ser percebido o quão importante é para uma entidade ter seus custos apurados e alinhados, para melhor formação do preço de venda e para auxiliar a gestão na tomada de decisões.

## **2 Referencial Teórico**

### **2.1 Nomenclatura dos Custos**

Conforme Izidoro (2016) a contabilidade de custos faz o uso de termos bem específicos como custos, perdas, gastos e despesas, onde nem sempre são possíveis de entender ou utilizar corretamente para classificação adequada dos valores. Para Megliorini (2018) através da correta classificação desses termos, se torna possível que a empresa apure corretamente a contabilização do lucro ou prejuízo na Demonstração do Resultado do Exercício (DRE).

De acordo com Teixeira, Assis Neto e Ferreira (2015) o conhecimento dos custos é vital para a sobrevivência das empresas devido a elevada competitividade do mercado. Desta forma os autores expõem que os custos são gastos designados pela empresa para comercialização e industrialização, estão diretamente relacionados com o processo produtivo da entidade e são empregados para obtenção de outros bens e serviços.

Partindo para o lado administrativo, Lorentz (2015) descreve que a utilização dos custos ajuda no conhecimento dos dados reais e assim, possuir informações mais precisas resultando em melhores decisões, melhorando a competitividade no mercado.

Na visão de Corrêa (2019) os custos podem ser contabilizados de maneira distinta porque são classificados como custos diretos, indiretos, fixos ou variáveis, porém, todos são gastos que estão diretamente ligados a atividade-fim da entidade.

Em relação aos custos diretos Crepaldi e Crepaldi (2018) abordam que são ligados diretamente aos produtos e variam de acordo com a quantidade produzida. Já Martins (2018) detalha explicando que para compor o custo direto, o componente não precisa necessariamente estar incorporado ao produto, basta que seja possível medir o seu consumo ou utilização. Como exemplos clássicos de custos diretos Megliorini (2018) cita a matéria prima e a mão de obra direta. Complementa explicando que sempre onde houver a possibilidade de medir o consumo de um componente de custo no produto, esse custo será considerado direto.

No que se refere aos custos indiretos Crepaldi e Crepaldi (2018) explica que a apropriação desses custos é por meio de estimativas e critérios de rateios, sendo assim, essas formas de distribuição possuem arbitrariedades as quais sempre existirão, sendo em alguns momentos em níveis aceitáveis, e, em outros, serão aceitas por não haver alternativas melhores.

Para a definição do critério de rateio Corrêa (2019) relata que a empresa deve ter o conhecimento da estrutura da entidade porque assim, permitirá a obtenção de resultados mais realistas. Tendo conhecimento de que não existe um critério de rateio considerado perfeito e que a escolha desse critério afeta toda estrutura dos orçamentos, esse critério deve ser decidido em conjunto com todos os gestores da entidade para que a precificação seja a mais correta possível. Como exemplos de custos indiretos Padoveze (2013) cita os gastos com gerências ou diretorias, e justifica explicando que essas pessoas não trabalham especificamente para determinado produto e sim, de forma geral para todos os produtos da empresa.

Para Veiga e Santos (2016) os custos fixos são aqueles que não variam de acordo com a prestação de serviços, eles independem do volume de serviços. Na mesma linha Crepaldi e

Crepaldi (2018) aborda os custos fixos como um custo que não se altera em seu valor total conforme variação de volume, porém, em termos unitários, fica cada vez menor com o aumento do mesmo. Conforme Megliorini (2018) exemplos que podem ser mencionados em relação a esse assunto são o aluguel e a depreciação.

Já os valores de custos variáveis para Izidoro (2016) alteram de acordo com o volume de produção e/ou serviços, e dependem diretamente do total produzido. Como exemplo, Megliorini (2018) cita a energia elétrica, explicando que quanto mais se produz, maior é a necessidade, e assim, maior é o consumo e o custo.

Sobre as perdas Lorentz (2015) relata que é registrada diretamente no resultado do período porque se trata de um gasto onde não houve a intenção, causado por fatores não planejados e é da mesma natureza das despesas. Os autores Crepaldi e Crepaldi (2018) mencionam como exemplos de perdas os gastos com mão de obra durante um período de greve, perdas com estoques deteriorados, incêndios, entre outros.

Dessa forma, Silva e Garbrecht (2016) concluem afirmando que as perdas não são classificadas como custo e também não podem ser relacionadas com as despesas porque são apenas uma ocorrência anormal ao processo.

Ao que se refere aos gastos, Megliorini (2018) diz que podem ser definidos como os compromissos financeiros de uma entidade na compra de recursos que serão consumidos no ambiente fabril, no ambiente administrativo ou no ambiente comercial, mercadorias para revenda, realização de serviços, entre outros. Segundo Veiga e Santos (2016) os gastos se dão através do desembolso financeiro, independente se serão realizados no presente ou no futuro, para a compra de um bem ou serviço.

Já Corrêa (2019) relaciona a definição de gastos com a contabilidade, explicando que podem ser qualificados como concessão ou promessa concessão de ativos, normalmente financeiros, e são formalmente levados em conta quando confirmada a obrigação no passivo, podendo também ser reduzido um ativo resultante de um pagamento realizado.

Já as despesas para Megliorini (2018) correspondem as despesas administrativas e despesas de vendas, onde uma parte dos gastos é utilizada para administração e realização de vendas, ou seja, para gerar receita. Relaciona-se com a ideia de Veiga e Santos (2016) os quais definem despesas como gastos efetivos com o objetivo da obtenção de receita. Por fim, Silva e Garbrecht (2016) explicam que as despesas se relacionam diretamente com os gastos e refletem no resultado econômico das companhias. Mencionam como exemplo, as despesas com questões administrativas e comerciais porque são facilmente ligadas com os produtos finais, não fazem parte da produção do mesmo apenas geram receitas.

## 2.2 Custos no Comércio Varejista de Frutas e Verduras

O varejista para Mola (2018) consiste na pessoa, loja ou negócio o qual vende mercadorias em pequenas quantidades aos consumidores finais.

Na visão de Corrêa (2019) os custos também são aplicados em empresas comerciais, porém são direcionados a adquirir mercadorias para revenda e estão associados ao serviço disponibilizado aos clientes. Reforça a ideia que as empresas prestadoras de serviços, independentemente se são comerciais ou industriais, necessitam de um sistema de custeio porque o mesmo presta apoio no processo gerencial e no processo de tomada de decisão.

Ainda de acordo com Corrêa (2019) existem diversos métodos de custeio utilizados pelas empresas, cada sistema apresenta características próprias e cada empresa escolhe de acordo com os seus propósitos, alguns são escolhidos pelos efeitos fiscais e outros por critérios gerenciais.

Concluindo, Lorentz (2015) afirma que no meio comercial os custos retratam os gastos pertencentes à aquisição de mercadorias, os quais se converterão em custo de mercadoria

vendida (CMV) no momento da venda.

### 2.3 Perdas no Comércio Varejista de Frutas e Verduras

De acordo com Ceccato e Basso (2011) a ingestão de frutas, legumes e verduras (FLV) é atraído pelo expressivo valor nutricional, conjunto de fibras, vitaminas e minerais que esses alimentos dispõem, proporcionando uma vida mais saudável, por esse motivo, a demanda em busca desses alimentos aumenta cada vez mais.

Segundo Martins, Margarido e Bueno (2007, *apud* Ceccato e Basso, 2011, p. 128) “os FLV possuem elevada especificidade temporal, seu tempo de prateleira é curto, deteriorando-se rapidamente e sua estocagem por longos períodos é tecnicamente inviável, fato que exige rapidez no seu processo de comercialização.”

Ainda de acordo com Ceccato e Basso (2011) sobre o desperdício após a exibição do produto ao consumidor, foi identificado que os principais atos prejudiciais dos consumidores na hora da compra de FLV foram respectivamente apertar, derrubar, esmagar, colocar a unha, trocar de lugar e ingerir.

Em outras palavras, Fabiano *et. al* (2017) comentam que mesmo com o ligeiro crescimento do setor hortifrutícola brasileiro, existem ainda departamentos que utilizam de formas inadequadas e/ou ausentes de boas práticas os quais deixam a desejar ao que se refere a preservação e qualidade dos produtos.

Para Freitas e Silva *et. al* (2013, *apud* Coelho *et. al*, 2015) os conhecimentos de bons hábitos para manter a conservação das frutas, verduras e legumes nas épocas de colheita, pós colheita, armazenamento, transporte, distribuição, comercialização e consumo são essenciais para que seu tempo de duração seja maior, e por consequência haja uma queda nas perdas pós colheita.

### 2.4 Métodos de Custeio

#### 2.4.1 Custeio por Absorção

Na visão de Corrêa (2019) para que o custeio por absorção possa ser aplicado, deve haver a separação exata de custos e despesas, independente se são fixos ou variáveis.

De acordo com Lima e Moraes (2016) o sistema do custeio por absorção é o único aceito pela legislação no Brasil, e expõem que as empresas são obrigadas a utilizá-lo porque devem apresentar suas demonstrações ao fisco tornando-se significativo aos *Controllers*.

Já Martins (2018) de forma simples, explica que basicamente trata-se de distribuir todos os custos da produção aos produtos ou serviços realizados.

No que diz respeito a Veiga e Santos (2016), os autores expõem que esse método pode ser desenvolvido através da soma dos custos decorrentes do processo de fabricação do produto, tais como a mão de obra direta + materiais diretos + gastos gerais de fabricação, inserindo os custos fixos e os custos variáveis, tendo como consequência o estoque de produtos, o qual será vendido e terá, não só sua receita reconhecida, como também o custo do produto vendido (CPV).

Da mesma forma, Crepaldi e Crepaldi (2018) afirmam que a totalidade dos custos compreendidos no período serão apropriados aos produtos acabados ou em elaboração, sem levar em consideração se os mesmos são fixos, variáveis, diretos ou indiretos.

Crepaldi e Crepaldi (2018) aproveitam para expor que no caso do custeio por absorção, a correta separação entre custo e despesa se torna ainda mais importante, porque a despesa é apropriada diretamente no resultado do período em contrapartida os custos dos produtos não vendidos vão diretamente ao estoque, o objetivo do custeio por absorção é ter o custo total de cada produto elaborado.

Em conformidade, Megliorini (2018) declara que através desse método, apenas os custos são distribuídos aos produtos, por isso se deve separar os gastos entre despesas e custos

para que na sequencia os custos sejam divididos em diretos e indiretos. Ainda conforme Megliorini (2018) os custos diretos são distribuídos de acordo com a quantidade utilizada para produção de cada produto, e os indiretos são distribuídos através de métodos de rateios definidos pela entidade.

#### 2.4.2 Custeio Variável

De acordo com Corrêa (2019) apesar do custeio variável não ser aceito para cálculo oficial de custos e para recolhimento da tributação, as organizações o utilizam porque ele possui dados cruciais os quais podem ser aplicados em processos gerenciais.

Com base em Martins (2018) aos produtos é distribuído apenas os custos variáveis, os custos fixos são separados e apresentados como despesas do período, sendo alocado diretamente no Resultado.

Conforme Megliorini (2018) o método de custeio variável nos possibilita encontrar a margem de contribuição de cada produto, a margem de contribuição é o valor total que sobra do preço de venda de um produto após o abatimento dos seus custos e despesas variáveis.

Ainda de acordo com Megliorini (2018) essas informações devem ser consideradas para a tomada de decisão, possibilitando verificar quais produtos mais auxiliam na lucratividade da entidade, e assim decidir quais produtos podem ter suas vendas estimuladas ou diminuídas. Com esse suporte é possível verificar a rentabilidade de cada produto levando em consideração os fatores que limitam a produção (gargalos) e reavaliar o uso dos mesmos, determinar o preços dos produtos, até mesmo em condições especiais como por exemplo uma ocasional capacidade ociosa, é possível escolher entre comprar ou fabricar, delimitar o mínimo de procedimentos para que seja rentável, estabelecer negociações como por exemplos descontos, entre outras definições.

Complementando, Crepaldi e Crepaldi (2018) relatam que o custeio variável é também conhecido como Custeio Direto e se baseia em considerar ao custo de produção de um período somente os custos variáveis e por conseguinte, os custos fixos são considerados despesas do período.

#### 2.5 Formação do Preço de Venda, Margem de Contribuição e Ponto de Equilíbrio

Segundo Martins (2018) para formação do preço de venda, ter conhecimento apenas dos custos não basta, essa questão envolve o estudo da demanda, os preços dos concorrentes, os preços dos produtos equivalentes, *marketing* da empresa, entre outros.

Em conformidade, Crepaldi e Crepaldi (2018) evidencia que o melhor preço de venda de um produto ou serviço deve variar entre o preço de mercado e o valor calculado, em razão dos seus custos e despesas.

Para Megliorini (2018) quando se trata de produtos que não possuem grande diferenciação entre si, a estratégia de precificação que pode ser adotada é a orientação de preços através do que tem sido aplicado pelos concorrentes, entretanto, isso torna a entidade uma “seguidora” de preços.

Em contrapartida, Megliorini (2018) expõem que a formação do preço de venda orientada pelos custos, traz como resultado um preço suficiente para cobrir todos os custos e despesas, proporcionando um lucro suficiente para suprir os investimentos realizados.

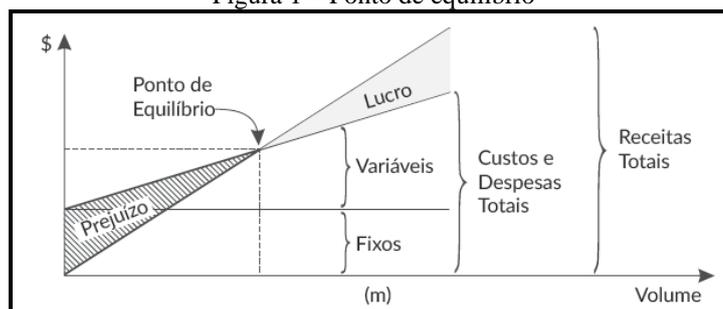
Uma das formas de calcular o preço de venda é mediante a aplicação do *Mark-up*, onde Megliorini (2018) aborda que também é denominado de Taxa de Marcação, é uma forma de aplicação do preço de venda que tem o custo como essência. Para calcular o preço através desse método, deve-se apenas multiplicar ou dividir o custo do produto pelo seu *Mark-up*.

Para Martins (2018) junto com o custo, acrescenta-se a margem chamada *mark-up*, a qual deve ser suficiente para cobrir os gastos não inclusos no custo, tributos, comissões sobre o preço e lucro pretendido pelos gestores.

Para cálculo do Ponto de Equilíbrio é preciso o valor da Margem de Contribuição, de acordo com Martins (2018) é o saldo resultante da diferença entre o preço de venda, o Custo Variável e a Despesa Variável do produto, ou seja, é o valor que cada unidade do produto realmente traz a entidade do que resta entre sua receita e seu custo.

Após a formação do preço de venda, tendo a margem de contribuição e as informações dos custos e despesas, é possível calcular o ponto de equilíbrio, para Ribeiro (2018) o ponto de equilíbrio é o momento que a receita total da empresa se iguala aos valores de custos e despesas, ou seja, o volume de vendas é o bastante para cobrir todos custos e despesas.

Figura 1 – Ponto de equilíbrio

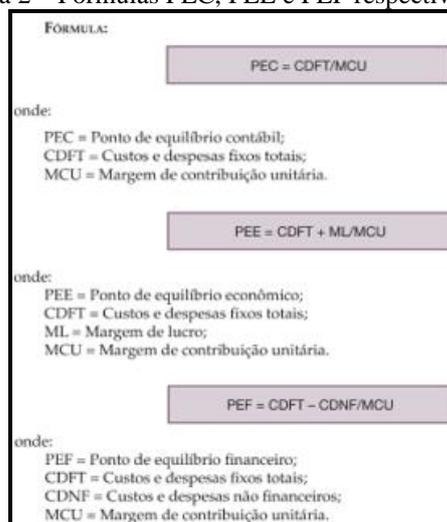


Fonte: Martins (2018)

Conforme Figura 1, entende-se que o ponto de equilíbrio é o momento que a receita total alcança os custos e despesas da empresa, a partir disso tem-se a geração do lucro.

Nesse sentido, Ribeiro (2018) detalha os três diferentes pontos de equilíbrio: o ponto de equilíbrio contábil (PEC) refere-se ao momento que a empresa iguala a receita total com os custos e despesas, em seguida o ponto de equilíbrio econômico (PEE) é o momento que a empresa a partir da sua receita total consegue cobrir os custos e despesas e ainda gera uma margem de lucro, por fim, o ponto de equilíbrio financeiro (PEF) é quando a empresa obtém receita total suficiente para cobrir o total dos custos e despesas subtraindo o total dos custos e despesas não financeiras, vale lembrar que os custos e despesas não financeiras são aqueles que não representam saída de dinheiro da entidade, como por exemplo a depreciação, amortização, exaustão entre outros.

Figura 2 – Fórmulas PEC, PEE e PEF respectivamente



Fonte: Ribeiro (2018)

De acordo com a Figura 2, pode-se observar as fórmulas para desenvolvimento dos cálculos de Ponto de Equilíbrio Contábil (PEC) momento que a empresa equipara a receita

total com os custos e despesas totais, Ponto de Equilíbrio Econômico (PEE) momento que a empresa a partir da sua receita total cobre os custos e despesas e gera uma margem de lucro e o Ponto de Equilíbrio Financeiro (PEF) momento que a empresa obtém receita total suficiente para cobrir os custos e despesas totais deduzindo o total dos custos e despesas não financeiras.

## 2.6 Regime Tributário do Simples Nacional

De acordo com Crepaldi (2017) o planejamento tributário é a definição operacional de uma cadeia de procedimentos utilizados como formas de economia de impostos e é necessária a todos contribuintes.

Da mesma maneira, Sampaio e Marques (2015) afirmam que a execução do planejamento tributário se resume a um agrupamento de medidas com o propósito de ordenar sua vida econômica e fiscal com a menor carga tributária possível.

Nesse sentido, Chaves (2017) esclarece que o simples nacional é aplicado em microempresas e empresas de pequeno porte as quais tem direito a tratamento diferenciado certificado na Constituição Federal, sendo regulamentada pela Lei Complementar nº 123 de 2006.

Já Crepaldi (2017) informa que apesar do regime do Simples Nacional aparentar simplicidade com alíquotas levemente baixas que são seu atrativo, existem várias restrições legais para quem opta por ele.

Para se enquadrar no regime tributário do Simples Nacional, a empresa em cada ano calendário deve ter uma receita bruta igual ou inferior a R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) de acordo com o Art. 3º da Lei Complementar nº 155, de 27 de outubro de 2016. (BRASIL, 2016)

O Art. 18 da Lei Complementar nº 155, de 27 de outubro de 2016 estabelece valores fixos mensais para microempresas que alcançam receita bruta, no ano calendário anterior, até o limite máximo previsto. (BRASIL, 2016)

Sendo assim, para Sampaio e Marques (2015) o Simples é, portanto, uma maneira de recolhimentos de tributos mais comum e consolidada, com aplicação de alíquotas benéficas, calculadas sobre a única base de cálculo, a receita bruta da empresa.

Por fim, Paes (2014) relata os acontecimentos de diminuição da carga tributária, facilitação da escrituração fiscal, unificação de vários tributos federais em um documento, podendo incluir também, por meio de convênio, tributos estaduais e municipais.

## 3 Aspectos Metodológicos

### 3.1 Delineamento da pesquisa

Quanto aos procedimentos técnicos, foi realizada uma pesquisa bibliográfica, onde, através de levantamentos dos assuntos relacionados ao tema pesquisado, buscou-se evidenciar os diversos aspectos que devem ser considerados no custeio por absorção e no custeio variável aplicados a um comércio varejista. Complementarmente, foi usado um estudo de caso relacionado a uma empresa comercial varejista situada na Serra Gaúcha visando aplicar de forma prática os conceitos teóricos levantados através da pesquisa bibliográfica.

Em relação à pesquisa bibliográfica Marconi e Lakatos (2019) afirmam que é um mediador de elaboração científica, feito por intermédio de textos, como livros, resenhas, resumos, artigos científicos, dicionários, jornais, entre outros. Para Michel (2015) é o ponto de partida da pesquisa, busca sondagem bibliográfica em relação ao tema, com o intuito de buscar auxílio para definição de objetivos, problema e tópicos do referencial teórico.

Para Perovano (2016) essa habilidade concede ao homem ampliar conceitos, revisar natureza de teorias, criar discussões e informações, entre outros. De acordo com Fazenda; Tavares; Godoy (2017) a pesquisa deve comprovar algum conhecimento já existente, se

baseia no procedimento de aprendizagem não só do indivíduo que realiza a pesquisa, como também da sociedade a qual está envolvida.

Já em relação aos objetivos, a pesquisa se identifica como descritiva. A pesquisa descritiva para Marconi e Lakatos (2019) realiza menção aos conjuntos mais importantes do texto. Michel (2015) expõe que a pesquisa descritiva, analisa, relata e esclarece problemas, fatos ou acontecimentos da vida real, conectando-os ao ambiente. Complementando, Perovano (2016) diz que é necessário realizar a arrecadação de dados, e no momento da análise, buscar compreender porque existem determinadas variáveis naquele contexto.

Quanto a forma de abordagem do problema, trata-se de uma pesquisa qualitativa, onde para Michel (2015) é desenvolvida através da prática e da observação, a partir da exploração feita de forma detalhada, ampla, coerente e racional. Já Perovano (2016) sugere que o explorador deve efetivar o recolhimento de dados diretamente no contexto da sua vivência e separar quais são os pontos mais importantes a serem tratados. Na mesma linha de pensamento Fazenda; Tavares; Godoy (2017) explicam que o pesquisador é o primeiro meio que torna a pesquisa real, porque faz parte dela e carrega consigo toda uma experiência de vida.

Já o estudo de caso, segundo Michel (2015) limita-se na apuração de casos remotos ou de escassos agrupamentos, com o objetivo de entender fatos e acontecimentos sociais. É empregue em pesquisas de campo. Para Yin (2015) o estudo de caso se manifesta a partir da necessidade de entender acontecimentos mais complexos. Perovano (2016) diz que uma teoria desenvolvida no enquadramento de uma pesquisa básica, pode ser reconhecida como uma pesquisa aplicada.

Diante das colocações dos autores, entende-se que as metodologias escolhidas são as mais adequadas para o tipo de estudo proposto.

### 3.2 Procedimentos de coleta e análise dos dados

Inicialmente foi realizada uma revisão bibliográfica sobre o tema em livros, periódicos, artigos e outras fontes. Após, foi realizada uma visita ao local do estudo com o objetivo de maior conhecimento e integração com o comércio varejista em questão.

O comércio fica localizado no bairro Cristo Redentor em Caxias do Sul – RS, sua atividade principal é o comércio varejista de hortifrutigranjeiros. Atua no mercado a 20 anos, teve o começo de sua jornada em sua própria casa no bairro Rio Branco e, em 2016 após 17 anos no mesmo ponto, mudou-se para o bairro Cristo Redentor onde suas vendas aumentaram de forma significativa, possui quatro funcionários e o estabelecimento funciona de segunda a sábado, abrindo em alguns domingos. Seu regime tributário é o Simples Nacional.

Em conjunto com os gestores organizou-se um roteiro para levantamento de dados dos processos a serem analisados, será acompanhado durante os meses de setembro de 2019 a março de 2020 (primavera e verão), não só todo processo de entrada e saída de mercadorias como também a parte administrativa da entidade, o que inclui preço e custo de compra e venda, quantidades, perdas, despesas administrativas, receitas entre outros.

A partir dos dados coletados, foi feita uma análise utilizando o embasamento teórico, alinhado ao objetivo e questão de pesquisa com tabulação dos cálculos e resultados utilizando o Excel. Foram avaliados os estoques, como preço de compra e quantidade comprada, os custos, perdas, gastos e despesas do estabelecimento juntamente com sua receita total, e assim, foram aplicados os métodos de custeio por absorção para cálculo do preço de venda e o custeio variável para análise e comparação dos resultados e assim verificar qual dos métodos proporciona ao comércio um melhor gerenciamento dos custos da empresa, com isso pode-se reunir dados suficientes para auxílio da tomada de decisão, o auxílio na formação do preço de venda e análises gerenciais tais como: margem de contribuição, fator *mark-up* e ponto de equilíbrio.

#### 4 Resultados da pesquisa

O comércio em estudo fica localizado no bairro Cristo Redentor em Caxias do Sul – RS, atua no mercado a 20 anos e possui uma estrutura de pessoas que trabalham na empresa formada por quatro funcionários, onde todos realizam atividades gerais sem separação por setores, sendo dois deles, os sócios. Opera em uma área total de 110m<sup>2</sup> para a comercialização de aproximadamente 35 gêneros de frutas, legumes e verduras. A compra das frutas, legumes e verduras são feitas geralmente diretamente com as distribuidoras, em alguns casos a compra é negociada com os produtores, os produtos vêm de diversos estados como por exemplo Rio Grande do Sul, Paraná, São Paulo, Espírito Santo, Pernambuco e Bahia e o transporte das mercadorias é de responsabilidade dos fornecedores.

Atualmente os produtos comercializados apresentados no Quadro 1 são responsáveis por aproximadamente 51% do faturamento total da entidade e foram os escolhidos para análise no estudo de caso aqui proposto.

Quadro 1 – Produtos responsáveis por aproximadamente 51% do faturamento total

<b>Produto</b>	<b>Preço praticado em média por KG</b>
Batata Branca	R\$ 2,99
Banana Branca	R\$ 3,90
Tomate Longa Vida	R\$ 4,00
Mamão	R\$ 5,25
Cebola	R\$ 3,50
Laranja Suco	R\$ 2,95
Cenoura	R\$ 4,25
Maçã Gala Miúda	R\$ 4,10
Beterraba	R\$ 3,99
<b>Produto</b>	<b>Preço praticado em média por unid.</b>
Alface	R\$ 2,00

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Conforme demonstrado no Quadro 1, o comércio possui 10 produtos que representam pelo menos 51% do seu faturamento mensal total e a média dos preços apresentados são determinados levando em consideração dois pontos: o preço pago por kg com um acréscimo percentual definido pelo comércio com estimativas e o preço praticado pelo mercado.

Através da entrevista realizada com a empresa, concluiu-se que não existe uma gestão de custos e nem um controle financeiro detalhado, existe um controle mensal de entradas generalizado, mas não existe um controle de saídas de recursos financeiros.

Sendo assim, para a formação do preço de venda é utilizada uma estimativa em conjunto com o valor de mercado e os ajustes de preços são repassados de acordo com os valores pagos em cada remessa, onde não são agregados os custos e as despesas que fazem parte do processo. Nota-se que se faz necessário uma estruturação no controle para que se torne possível a correta e detalhada visualização dos gastos e seus reais impactos no resultado.

As cargas compradas são direcionadas ao depósito do estabelecimento onde são utilizados uma câmara fria grande, dois *freezers* e dois refrigeradores para o devido armazenamento mantendo os produtos com a temperatura correta e resultando na maior durabilidade. O Quadro 2 apresenta o cálculo da depreciação anual e mensal das máquinas e equipamentos.

Quadro 2 – Depreciação de máquinas e equipamentos

Depreciação de máquinas e equipamentos						
Descrição	Ano Aquisição	Valor de Aquisição	Vida Útil Estimada (anos)	Anos Restantes	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
Câmara Fria	2019	R\$ 15.000,00	10	9	R\$ 1.500,00	R\$ 125,00
Freezer	2013	R\$ 7.000,00	10	3	R\$ 700,00	R\$ 58,33
Freezer	2011	R\$ 2.000,00	10	1	R\$ 200,00	R\$ 16,67
Refrigerador	2013	R\$ 11.000,00	10	3	R\$ 1.100,00	R\$ 91,67
Refrigerador	2013	R\$ 8.000,00	10	3	R\$ 800,00	R\$ 66,67
<b>Total</b>	-	<b>R\$ 43.000,00</b>	-	-	<b>R\$ 4.300,00</b>	<b>R\$ 358,34</b>

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

De acordo com o Quadro 2, o valor mensal da depreciação é de R\$ 358,34, esse cálculo foi feito através das fórmulas: Depreciação anual do bem = Valor de aquisição do bem/Vida útil estimada do bem e Depreciação mensal do bem = Depreciação anual do bem/12 meses.

A partir do controle realizado durante o período pesquisado foi possível identificar também os custos fixos indiretos mensais do estabelecimento. Os custos fixos são aqueles que não variam de acordo com o volume de venda/serviços, eles se mantêm, os valores médios e seus percentuais podem ser verificados no Quadro 3.

Quadro 3 – Descrição custos fixos indiretos

Custos Fixos Indiretos				
Descrição	Valor total R\$		Valor R\$ 51%	Percentual %
Energia elétrica	R\$	1.940,00	R\$ 989,40	11,22%
Água	R\$	67,56	R\$ 34,46	0,39%
Transporte	R\$	200,00	R\$ 102,00	1,16%
Salários	R\$	3.950,00	R\$ 2.014,50	22,84%
Aluguel	R\$	3.500,00	R\$ 1.785,00	20,23%
Seguro	R\$	100,00	R\$ 51,00	0,58%
Pró labore	R\$	7.000,00	R\$ 3.570,00	40,47%
Impostos	R\$	75,00	R\$ 38,25	0,43%
Manutenção	R\$	105,95	R\$ 54,03	0,61%
Depreciação	R\$	358,34	R\$ 182,75	2,07%
<b>Total</b>	<b>R\$</b>	<b>17.296,85</b>	<b>R\$ 8.821,39</b>	<b>100%</b>
<b>Faturamento médio mensal</b>			<b>R\$ 103.530,10</b>	<b>100%</b>
<b>Faturamento médio mensal produtos selecionados</b>			<b>R\$ 52.899,40</b>	<b>51%</b>

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Os custos fixos indiretos para os valores de energia elétrica, água, manutenção e impostos foram calculados por uma média entre os meses controlados, em relação aos valores de transporte, salários, aluguel, seguro e pró labore utilizou-se o valor fixo porque eles não se alteram entre os meses. A depreciação foi atribuída conforme calculada no Quadro 2. A taxa aplicada de 51% é a representatividade percentual do faturamento dos produtos escolhidos sob o faturamento total, além de terem sido escolhidos pelo volume de vendas, também se levou em consideração quais tem saída frequente, ou seja, possuem demanda diariamente.

Os custos variáveis também foram identificados através dos controles realizados

durante os meses. No caso dos custos variáveis, se a quantidade dos produtos aumenta, o custo aumenta de forma proporcional, por isso foram separados por mês conforme exposto no Quadro 4, onde para exemplificação realizou-se a soma mensal de todos os produtos resultando no custo variável total do mês.

Quadro 4 – Descrição custos variáveis

Período	Quantidade	Mercadoria Revenda	Embalagem	Total
Setembro	12.240	R\$ 29.337,75	R\$ 132,00	R\$ 29.469,75
Outubro	14.075	R\$ 34.716,90	R\$ 132,00	R\$ 34.848,90
Novembro	14.410	R\$ 35.966,60	R\$ 132,00	R\$ 36.098,60
Dezembro	14.440	R\$ 35.651,20	R\$ 132,00	R\$ 35.783,20
Janeiro	16.305	R\$ 35.333,70	R\$ 132,00	R\$ 35.465,70
Fevereiro	16.040	R\$ 36.141,70	R\$ 132,00	R\$ 36.273,70
Março	20.515	R\$ 47.349,75	R\$ 132,00	R\$ 47.481,75

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

De acordo com o Quadro 4, para calcular o valor da mercadoria para revenda multiplicou-se a quantidade comprada pelo valor unitário pago no momento da compra, já o valor da embalagem, representada pelas sacolas plásticas, foi calculado através da proporção da quantidade de produtos comprados com o valor total gasto com embalagem.

Após apurar os custos fixos e os custos variáveis com embalagem e mercadoria para revenda, será calculado o custo unitário de cada produto através do método de custeio por absorção.

Desta forma, para cálculo do custeio por absorção, se utilizará como base de rateio dos custos fixos indiretos o valor total dos custos variáveis de cada item. Como já mencionado, o custeio por absorção baseia-se em apropriar todos os custos, independente se eles são fixos, variáveis, diretos ou indiretos, ao custo total de cada produto. O Quadro 5 apresenta os valores dos custos unitários médios dos meses de cada produto após aplicação do custeio por absorção.

Quadro 5 – Custo unitário através do método de custeio por absorção

Custo Unitário - Custeio por Absorção	
Produto	Custo Unitário Médio
Batata Branca	R\$ 2,64
Banana Branca	R\$ 3,62
Tomate Longa Vida	R\$ 3,43
Mamão	R\$ 3,98
Cebola	R\$ 2,87
Laranja Suco	R\$ 2,45
Cenoura	R\$ 3,45
Maçã Gala Miúda	R\$ 2,99
Beterraba	R\$ 3,45
Alface	R\$ 1,72
<b>Total</b>	<b>R\$ 30,60</b>

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Conforme demonstrado no Quadro 5, para cálculo do custo unitário de cada produto, somou-se o custo variável total da mercadoria para revenda e embalagem aos custos fixos totais, após a aplicação do rateio, dividindo esse valor pela quantidade comprada. Foi realizada uma média entre os meses porque são produtos que sofrem constantes alterações de preços, devido ao fato de que são comprados de diversos estados e que são expostos a diversas situações, como por exemplo a chuva, o sol, frio, calor, entre outras, o que resulta em

variações de preços, além de o objetivo ser a análise da lucratividade da empresa, e não por produto.

Por outro lado, para aplicação do custeio variável consideram-se apenas os custos variáveis, dessa forma, o Quadro 6 expõe os valores dos custos unitários médios dos meses de cada produto obtidos através da aplicação do custeio variável.

Quadro 6 - Custo unitário através do método de custeio variável

<b>Custo Unitário - Custeio Variável</b>	
<b>Produto</b>	<b>Custo Unitário Médio</b>
Batata Branca	R\$ 2,11
Banana Branca	R\$ 2,90
Tomate Longa Vida	R\$ 2,76
Mamão	R\$ 3,19
Cebola	R\$ 2,30
Laranja Suco	R\$ 1,96
Cenoura	R\$ 2,77
Maçã Gala Miúda	R\$ 2,40
Beterraba	R\$ 2,77
Alface	R\$ 1,38
<b>Total</b>	<b>R\$ 24,54</b>

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Evidencia-se no Quadro 6 que os custos fixos não são alocados aos produtos para cálculo do custo unitário no método do custeio variável, para desenvolvimento deste cálculo bastou-se somar os custos variáveis, nesse caso a mercadoria para revenda e o valor da embalagem de cada produto, e dividir essa soma pela quantidade comprada de cada produto, resultando assim no custo unitário.

Com a análise realizada identificou-se também as despesas mensais, são classificadas como despesas porque não fazem parte do processo de comercialização, porém são utilizadas no dia a dia para andamento da organização, estão representadas no Quadro 7.

Quadro 7 – Despesas fixas

<b>Despesas Fixas</b>			
<b>Descrição</b>	<b>Valor total R\$</b>	<b>Valor R\$ 51%</b>	<b>Percentual %</b>
Telefone e <i>Internet</i>	R\$ 155,00	R\$ 79,05	27,36%
Contador	R\$ 400,00	R\$ 204,00	70,61%
Material de Escritório	R\$ 11,50	R\$ 5,87	2,03%
<b>Total</b>	<b>R\$ 566,50</b>	<b>R\$ 288,92</b>	<b>100%</b>
<b>Faturamento médio mensal</b>		<b>R\$ 103.530,10</b>	<b>100%</b>
<b>Faturamento médio mensal produtos selecionados</b>		<b>R\$ 52.899,40</b>	<b>51%</b>

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Segundo o Quadro 7, os valores do Telefone e *Internet* e do Contador são os mesmos todos os meses, para o valor do material de escritório levou-se em consideração a utilização de um caderno e duas canetas, com o valor unitário de R\$ 6,90 e R\$ 2,30 respectivamente, todos esses valores considerados a uma média de 51% pois é a representatividade do faturamento médio em relação ao total que os produtos escolhidos representam, além de possuírem demanda diária.

Para o desenvolvimento do cálculo do preço de venda orientativo, aplicou-se o método do *mark-up* em conjunto com a análise dos custos obtidos através do custeio por absorção. No

Quadro 8 verificam-se os resultados da formação do preço de venda pelo *mark-up*.

Quadro 8 – Formação do preço de venda Mark-up – custeio por absorção

Formação do preço de venda Mark-up - Custeio por Absorção								
Produto	Despesas Fixas	Despesas Variáveis	Margem de Lucro	Perdas	Total %	Mark-up Divisor	Custo Unitário	PV Orientativo
Batata Branca	0,55%	3,32%	30%	3%	36,87%	0,6313	R\$ 2,64	R\$ 4,18
Banana Branca	0,55%	3,32%	30%	3%	36,87%	0,6313	R\$ 3,62	R\$ 5,73
Tomate Longa Vida	0,55%	3,32%	30%	3%	36,87%	0,6313	R\$ 3,43	R\$ 5,44
Mamão	0,55%	3,32%	30%	3%	36,87%	0,6313	R\$ 3,98	R\$ 6,30
Cebola	0,55%	3,32%	30%	3%	36,87%	0,6313	R\$ 2,87	R\$ 4,54
Laranja Suco	0,55%	3,32%	30%	3%	36,87%	0,6313	R\$ 2,45	R\$ 3,88
Cenoura	0,55%	3,32%	30%	3%	36,87%	0,6313	R\$ 3,45	R\$ 5,47
Maçã Gala Miúda	0,55%	3,32%	30%	3%	36,87%	0,6313	R\$ 2,99	R\$ 4,74
Beterraba	0,55%	3,32%	30%	3%	36,87%	0,6313	R\$ 3,45	R\$ 5,47
Alface	0,55%	3,32%	30%	3%	36,87%	0,6313	R\$ 1,72	R\$ 2,72

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

A partir do Quadro 8 é possível encontrar os resultados obtidos através do *mark-up* divisor, para desenvolvimento do preço de venda orientativo médio de cada produto utilizou-se o percentual das despesas fixas onde sua representatividade em relação ao faturamento médio é de 0,55%, o percentual das despesas variáveis representado pelo Simples Nacional de 3,32%, somou-se também o percentual médio das perdas que é de 3%, e o percentual da margem de lucro desejada que é de 30%, valor que os gestores tentam aplicar atualmente na comercialização de seus produtos. A taxa de *mark-up* resultante foi 0,6313 e dessa maneira, o custo unitário foi dividido pela taxa encontrada resultando no preço de venda orientativo exposto no Quadro 8.

Através do Quadro 9 se verifica o comparativo entre o preço de venda aplicado pela empresa e o preço de venda orientativo calculado através do custeio por absorção.

Quadro 9 – Comparativo entre o preço de venda praticado e o preço de venda orientativo

Comparativo entre o preço de venda praticado e o preço de venda orientativo			
Produto	P.V. Praticado (média)	P.V. Orientativo Absorção (média)	Diferença
Batata Branca	R\$ 2,99	R\$ 4,18	R\$ 1,19
Banana Branca	R\$ 3,90	R\$ 5,73	R\$ 1,83
Tomate Longa Vida	R\$ 4,00	R\$ 5,44	R\$ 1,44
Mamão	R\$ 5,25	R\$ 6,30	R\$ 1,05
Cebola	R\$ 3,50	R\$ 4,54	R\$ 1,04
Laranja Suco	R\$ 2,95	R\$ 3,88	R\$ 0,93
Cenoura	R\$ 4,25	R\$ 5,47	R\$ 1,22
Maçã Gala Miúda	R\$ 4,10	R\$ 4,74	R\$ 0,64
Beterraba	R\$ 3,99	R\$ 5,47	R\$ 1,48
Alface	R\$ 2,00	R\$ 2,72	R\$ 0,72

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Constata-se no Quadro 9 que os preços orientativos com os dados do custeio por absorção aumentaram em média 24% comparando com os preços praticados pelo comércio. Os itens com menor divergência foi a maçã gala miúda com R\$ 0,64 e a alface com R\$ 0,72, já os produtos com maior diferença foi a banana branca com R\$ 1,83 e a beterraba com R\$ 1,48.

O Quadro 10 demonstra o resumo dos resultados que a empresa obteve com o preço praticado atualmente.

Quadro 10 – Resumo dos resultados pelo preço praticado

Resumo dos Resultados pelo preço praticado								
Período	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	Janeiro	Fevereiro	Março	Média
Receita Operacional Bruta	R\$ 42.000,06	R\$ 49.745,60	R\$ 50.644,40	R\$ 52.777,15	R\$ 53.736,23	R\$ 53.040,23	R\$ 70.372,62	R\$ 53.188,04
(-) Tributos	-R\$ 1.394,40	-R\$ 1.651,55	-R\$ 1.681,39	-R\$ 1.752,20	-R\$ 1.784,04	-R\$ 1.760,94	-R\$ 2.336,37	-R\$ 1.765,84
(=) Receita Operacional Líquida	R\$ 40.605,66	R\$ 48.094,05	R\$ 48.963,01	R\$ 51.024,95	R\$ 51.952,19	R\$ 51.279,29	R\$ 68.036,25	R\$ 51.422,20
(-) Custo da Mercadoria Vendida	-R\$ 27.880,05	-R\$ 32.865,86	-R\$ 34.113,84	-R\$ 34.240,59	-R\$ 33.652,70	-R\$ 34.437,96	-R\$ 45.345,14	-R\$ 34.648,02
(-) Perdas	-R\$ 1.457,70	-R\$ 1.851,04	-R\$ 1.852,76	-R\$ 1.410,61	-R\$ 1.681,00	-R\$ 1.703,74	-R\$ 2.004,61	-R\$ 1.708,78
(=) Lucro Operacional Bruto	R\$ 11.267,91	R\$ 13.377,15	R\$ 12.996,41	R\$ 15.373,75	R\$ 16.618,49	R\$ 15.137,59	R\$ 20.686,50	R\$ 15.065,40
Lucro Operacional Bruto %	27%	27%	26%	29%	31%	29%	29%	28%
(-) Despesas Operacionais	-R\$ 9.242,31							
Lucro	R\$ 2.025,60	R\$ 4.134,84	R\$ 3.754,10	R\$ 6.131,44	R\$ 7.376,18	R\$ 5.895,29	R\$ 11.444,19	R\$ 5.823,09
Lucro %	5%	8%	7%	12%	14%	11%	16%	11%

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

No Quadro 10 está demonstrado o resumo dos resultados através do preço de venda praticado, para cálculo das vendas multiplicou-se o preço de venda aplicado pela quantidade vendida, para cálculo dos tributos multiplicou-se o valor das vendas pela taxa de 3,32% representada pelo Simples Nacional e no valor do custo da mercadoria vendida multiplicou-se o valor pago dos produtos pela quantidade vendida. Segundo o controle realizado durante os meses acompanhados, foi possível controlar a quantidade das perdas do estabelecimento e para cálculo bastou-se multiplicar a quantidade perdida pelo valor pago dos produtos. Salienta-se que esse empreendimento não tem valor de estoque final porque são produtos de saída rápida e o estoque que não é vendido acaba deteriorando-se e se classifica como perdas. No caso atual onde não são considerados custos e despesas para cálculo do preço, os valores foram atribuídos como despesas operacionais do período e levados diretamente ao resultado.

O valor total médio das vendas entre os meses é de R\$ 53.188,04, com um resultado líquido médio de R\$ 5.823,09 mensais onde percentualmente equivale a 11% da sua receita bruta, vale ressaltar que a empresa atualmente define os preços de venda com o objetivo de ter 30% de lucro, porém como não realiza nenhum controle de custos e não atribui ao preço de venda seus custos e despesas, o percentual real de seu lucro é em média 11%, variando para mais ou menos se analisado separadamente em cada mês apresentado. O custo da mercadoria vendida e as perdas tem uma representatividade média de 65% e 3% respectivamente em relação as vendas do período. A margem de contribuição é o valor que cada produto contribui com a entidade com o que resta entre sua receita e seu custo e despesa variável, nesse caso calculou-se o preço de venda subtraindo 68% dos custos variáveis e 3,32% das despesas variáveis onde o percentual médio resultou em 28,68%.

O Quadro 11 apresenta o ponto de equilíbrio contábil médio com o preço de venda praticado atualmente.

Quadro 11 – Ponto de equilíbrio contábil médio com o preço praticado

Ponto de Equilíbrio Médio	
Custo Fixo Indireto Total	R\$ 9.110,31
Margem de Contribuição Média Total (%)	28,68%
<b>PEC Total</b>	<b>R\$ 31.765,36</b>
Comprovação do PEC	
Receita	R\$ 31.765,36
Custos Variáveis	R\$ 21.600,44
Despesas Variáveis	R\$ 1.054,61
Custos e Despesas Fixas	R\$ 9.110,31
<b>Total</b>	<b>R\$ -</b>

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

O ponto de equilíbrio é o valor de vendas que a empresa necessita para cobrir todos os custos, ou seja, o valor onde as receitas se igualam aos custos, o Quadro 11 aponta que o ponto de equilíbrio médio para a atual situação é de R\$ 31.765,36.

Em contrapartida, no Quadro 12 tem-se o resumo dos resultados da empresa com a aplicação do preço orientativo obtido através do custeio por absorção.

Quadro 12 – Resumo dos resultados pelo custeio por absorção

Período	Resumo dos Resultados pelo Custeio por Absorção							
	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	Janeiro	Fevereiro	Março	Média
Receita Operacional Bruta	R\$ 53.459,88	R\$ 61.151,63	R\$ 63.571,09	R\$ 65.895,76	R\$ 73.598,65	R\$ 72.007,62	R\$ 93.285,96	R\$ 68.995,80
(-) Tributos	-R\$ 1.774,87	-R\$ 2.030,23	-R\$ 2.110,56	-R\$ 2.187,74	-R\$ 2.443,48	-R\$ 2.390,65	-R\$ 3.097,09	-R\$ 2.290,66
(=) Receita Operacional Líquida	R\$ 51.685,01	R\$ 59.121,40	R\$ 61.460,53	R\$ 63.708,02	R\$ 71.155,17	R\$ 69.616,97	R\$ 90.188,87	R\$ 66.705,14
(-) Custo da Mercadoria Vendida	-R\$ 33.758,51	-R\$ 38.615,95	-R\$ 40.139,21	-R\$ 41.606,12	-R\$ 46.469,64	-R\$ 45.464,26	-R\$ 58.897,78	-R\$ 43.564,50
(-) Perdas	-R\$ 1.776,59	-R\$ 2.164,35	-R\$ 2.204,59	-R\$ 1.725,68	-R\$ 2.359,96	-R\$ 2.232,74	-R\$ 2.607,92	-R\$ 2.153,12
(=) Lucro Operacional Bruto	R\$ 16.149,91	R\$ 18.341,10	R\$ 19.116,73	R\$ 20.376,22	R\$ 22.325,57	R\$ 21.919,97	R\$ 28.683,17	R\$ 20.987,52
Lucro Operacional Bruto %	30,2%	30,0%	30,1%	30,9%	30,3%	30,4%	30,7%	30,4%
(-) Despesas Operacionais	-R\$ 288,92	-R\$ 288,92	-R\$ 288,92	-R\$ 288,92	-R\$ 288,92	-R\$ 288,92	-R\$ 288,92	-R\$ 288,92
Lucro	R\$ 15.860,99	R\$ 18.052,18	R\$ 18.827,81	R\$ 20.087,30	R\$ 22.036,65	R\$ 21.631,05	R\$ 28.394,25	R\$ 20.698,60
Lucro %	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%

Fonte: Dados da pesquisa(2020)

Através do Quadro 12, observa-se que com os valores encontrados por meio do custeio por absorção, o valor total médio das vendas mensais é de R\$ 68.995,80 com um resultado líquido médio de R\$ 20.698,60 mensais onde percentualmente equivale a 30% da sua receita bruta, nota-se que o lucro desejado pelos gestores é atingido. O custo da mercadoria vendida e as perdas consomem em média 63% e 3% respectivamente das vendas totais. Para o cálculo do absorção utiliza-se uma base de rateio para os custos fixos, e dessa maneira eles já estão embutidos ao custo do produto, atribuindo somente as despesas no resultado. O percentual médio da margem de contribuição para o preço de venda orientativo através do custeio por absorção é de 30,68%, para obter esse percentual bastou-se subtrair do preço de venda os custos variáveis equivalentes a 66% e as despesas variáveis equivalentes a 3,32%. Quadro 13 traz o ponto de equilíbrio contábil médio com o preço de venda pelo custeio por absorção.

Quadro 13 – Ponto de equilíbrio contábil médio com o preço de venda orientativo através do custeio por absorção

Ponto de Equilíbrio Médio	
Custo Fixo Indireto Total	R\$ 9.110,31
Margem de Contribuição Média Total (%)	30,68%
<b>PEC Total</b>	<b>R\$ 29.694,61</b>
Comprovação do PEC	
Receita	R\$ 29.694,61
Custos Variáveis	R\$ 19.598,44
Despesas Variáveis	R\$ 985,86
Custos e Despesas Fixas	R\$ 9.110,31
<b>Total</b>	<b>R\$ -</b>

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

De acordo com o apontamento realizado no Quadro 13, o ponto de equilíbrio médio para o preço de venda orientativo obtido através do custeio por absorção é de R\$ 29.694,61.

A comparação dos resultados médios obtidos no decorrer dos meses controlados encontra-se no Quadro 14.

Quadro 14 – Comparação dos resumos dos resultados médios

Comparativo Resultados Médios	Preço Praticado	%	Custeio por Absorção	%	Custeio Variável	%
<b>Receita Operacional Bruta</b>	<b>R\$ 53.188,04</b>	<b>100%</b>	<b>R\$ 68.995,80</b>	<b>100%</b>	<b>R\$ 68.995,80</b>	<b>100%</b>
(-) Tributos	-R\$ 1.765,84	3%	-R\$ 2.290,66	3%	-R\$ 2.290,66	3%
<b>(=) Receita Operacional Líquida</b>	<b>R\$ 51.422,20</b>	<b>97%</b>	<b>R\$ 66.705,14</b>	<b>97%</b>	<b>R\$ 66.705,14</b>	<b>97%</b>
(-) Custo da Mercadoria Vendida	-R\$ 34.648,02	65%	-R\$ 43.564,50	63%	R\$ -	-
Custos Variáveis	R\$ -	-	R\$ -	-	-R\$ 34.743,11	50%
(-) Perdas	-R\$ 1.708,78	3%	-R\$ 2.153,12	3%	-R\$ 2.153,12	3%
<b>(=) Lucro Operacional Bruto</b>	<b>R\$ 15.065,40</b>	<b>28%</b>	<b>R\$ 20.987,52</b>	<b>30%</b>	<b>R\$ 29.808,91</b>	<b>43%</b>
(-) Despesas variáveis	-R\$ 132,00	-	R\$ -	-	R\$ -	-
(-) Custos Fixos	-R\$ 8.821,39	-	R\$ -	-	-R\$ 8.821,39	-
(-) Despesas Fixas	-R\$ 288,92	-	-R\$ 288,92	-	-R\$ 288,92	-
<b>(=) Resultado Líquido do Período</b>	<b>R\$ 5.823,09</b>	<b>11%</b>	<b>R\$ 20.698,60</b>	<b>30%</b>	<b>R\$ 20.698,60</b>	<b>30%</b>

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

A partir do Quadro 14, comprova-se que o preço praticado não retorna para o comércio um lucro líquido de 30% conforme o desejo dos gestores, na realidade ele retorna um lucro médio de 11%, o custeio através do absorção retorna para a entidade um lucro líquido de em média 30% e o variável também, tornando os métodos mais proveitosos comparado ao cenário atual. O custeio variável não pode ser utilizado como cálculo oficial dos custos porém pode ser utilizado como mecanismo de gerenciamento de informações, onde conforme exposto no Quadro 14, aloca apenas os custos variáveis no custo do produto e os custos fixos são inseridos diretamente no resultado, já o custeio por absorção é o único aceito pela legislação no Brasil, e diferente do variável, não atribui ao custo do produto somente o custo variável, ele aloca também, por meio de uma base de rateio, os custos fixos indiretos. O ideal é manter o controle através dos dois métodos apresentados porque trazem informações para o momento da tomada de decisão, como por exemplo a margem de contribuição dos produtos no custeio variável é de em média 43,68% com um ponto de equilíbrio médio de R\$ 20.856,93 quando no custeio por absorção a margem de contribuição é em média 30,68% com um ponto de equilíbrio médio de R\$ 29.694,61.

Com base no Quadro 4 onde tem-se a quantidade comprada total do período, e levando em consideração que a apuração do preço de venda orientativo através do custeio por absorção varia de acordo com a quantidade comprada, realizou-se duas simulações: uma com a metade e a outra com o dobro dessa compra, para análise do comportamento dos resultados. No Quadro 15 observa-se um comparativo do preço de venda através do custeio por absorção com o cenário atual, com metade da quantidade comprada e com o dobro da quantidade comprada.

Quadro 15 – Preço de venda orientativo médio em diferentes cenários

Produto	Preço de venda orientativo médio		
	P.V. Orientativo Absorção (cenário atual)	P.V. Orientativo Absorção (metade da qtd)	P.V. Orientativo Absorção (dobro da qtd)
<b>Batata Branca</b>	R\$ 4,18	R\$ 5,02	R\$ 3,76
<b>Banana Branca</b>	R\$ 5,73	R\$ 6,88	R\$ 5,16
<b>Tomate Longa Vida</b>	R\$ 5,44	R\$ 6,52	R\$ 4,90
<b>Mamão</b>	R\$ 6,30	R\$ 7,56	R\$ 5,67
<b>Cebola</b>	R\$ 4,54	R\$ 5,45	R\$ 4,08
<b>Laranja Suco</b>	R\$ 3,88	R\$ 4,66	R\$ 3,48
<b>Cenoura</b>	R\$ 5,47	R\$ 6,56	R\$ 4,92
<b>Maçã Gala Miúda</b>	R\$ 4,74	R\$ 5,70	R\$ 4,27
<b>Beterraba</b>	R\$ 5,47	R\$ 6,56	R\$ 4,92
<b>Alface</b>	R\$ 2,72	R\$ 3,28	R\$ 2,44

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Comprova-se através do Quadro 15 que o preço de venda por meio do custeio por absorção varia conforme a quantidade adquirida pelo comércio, se a quantidade aumenta, o preço diminui, se a quantidade diminui, o preço aumenta. Nesses casos a entidade pode optar por definir uma meta de vendas, como por exemplo vender o dobro das quantidades estudadas e diminuir a chance de perdas, para ter um preço de venda mais baixo e mais atrativo. Desta forma, estabelecer ações que podem ajudar o comércio a conquistar a meta estipulada, como promoções, propagandas e parcerias que estimulam vendas mais rápidas e resultam na diminuição da quantidade perdida. No Quadro 16 observa-se como o cenário da metade da compra e o dobro da compra comportaram-se com os resultados de custeio por absorção e custeio variável.

Quadro 16 – Comparativo do resumo dos resultados com a metade e o dobro da compra

<b>Metade da quantidade comprada</b>				
<b>Comparativo Resultados Médios</b>	<b>Custeio por Absorção</b>	<b>%</b>	<b>Custeio Variável</b>	<b>%</b>
<b>Receita Operacional Bruta</b>	<b>R\$ 41.421,32</b>	-	<b>R\$ 41.421,32</b>	-
(-) Tributos	-R\$ 1.375,19	-	-R\$ 1.375,19	-
<b>(=) Receita Operacional Líquida</b>	<b>R\$ 40.046,13</b>	<b>97%</b>	<b>R\$ 40.046,13</b>	<b>97%</b>
(-) Custo da Mercadoria Vendida	-R\$ 26.149,28	63%	R\$ -	-
Custos Variáveis	R\$ -	-	-R\$ 17.327,89	42%
(-) Perdas	-R\$ 1.292,32	3%	-R\$ 1.292,32	3%
<b>(=) Lucro Operacional Bruto</b>	<b>R\$ 12.604,53</b>	<b>30%</b>	<b>R\$ 21.425,92</b>	<b>52%</b>
(-) Despesas variáveis	R\$ -	-	R\$ -	-
(-) Custos Fixos	R\$ -	-	-R\$ 8.821,39	-
(-) Despesas Fixas	-R\$ 288,92	-	-R\$ 288,92	-
<b>(=) Resultado Líquido do Período</b>	<b>R\$ 12.315,61</b>	<b>30%</b>	<b>R\$ 12.315,61</b>	<b>30%</b>
<b>Dobro da quantidade comprada</b>				
<b>Comparativo Resultados Médios</b>	<b>Custeio por Absorção</b>	<b>%</b>	<b>Custeio Variável</b>	<b>%</b>
<b>Receita Operacional Bruta</b>	<b>R\$ 124.144,76</b>	-	<b>R\$ 124.144,76</b>	-
(-) Tributos	-R\$ 4.121,61	-	-R\$ 4.121,61	-
<b>(=) Receita Operacional Líquida</b>	<b>R\$ 120.023,16</b>	<b>97%</b>	<b>R\$ 120.023,16</b>	<b>97%</b>
(-) Custo da Mercadoria Vendida	-R\$ 78.372,59	63%	R\$ -	-
Custos Variáveis	R\$ -	-	-R\$ 69.551,20	56%
(-) Perdas	-R\$ 3.874,18	3%	-R\$ 3.874,18	3%
<b>(=) Lucro Operacional Bruto</b>	<b>R\$ 37.776,39</b>	<b>30%</b>	<b>R\$ 46.597,78</b>	<b>38%</b>
(-) Despesas variáveis	R\$ -	-	R\$ -	-
(-) Custos Fixos	R\$ -	-	-R\$ 8.821,39	-
(-) Despesas Fixas	-R\$ 288,92	-	-R\$ 288,92	-
<b>(=) Resultado Líquido do Período</b>	<b>R\$ 37.487,47</b>	<b>30%</b>	<b>R\$ 37.487,47</b>	<b>30%</b>

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Através da simulação realizada em diferentes cenários, apresenta-se no Quadro 16 o comportamento dos resultados por meio dos métodos de custeio por absorção e variável, nota-se que o custo por meio do método de absorção altera-se em cenários diferentes porque junto ao valor unitário tem-se os valores dos custos fixos indiretos, então conforme a quantidade comprada diminui, o custo do produto aumenta e conforme a quantidade comprada aumenta, o custo do produto diminui, isso se deve ao fato dos custos fixos se manterem os mesmos independentemente da quantidade adquirida. O que não acontece com o custeio variável, onde o custo permanece o mesmo independentemente da quantidade adquirida porque não envolve os custos fixos ao seu cálculo.

Os dois métodos são complementares, por esse motivo é indicado que a entidade mantenha o controle de ambos porque um atende a legislação e absorve todos os custos aos produtos permitindo o cálculo do custo total de cada produto, além de não demandar que a

empresa separe os custos por setor, porém através desse método pode existir arbitrariedade por melhor que seja a base de rateio utilizada. O outro ajuda com informações para a tomada de decisão onde torna os custos dos produtos mensuráveis e não acarreta possível arbitrariedade, e além do lucro líquido não ser acometido por variações de compras também é possível identificar a margem de contribuição que cada item retorna ao comércio, porém não é aceito como cálculo oficial e pode trazer subavaliações de determinados itens, ou seja, estimar um valor abaixo do necessário.

## 5 Conclusão

Os objetivos determinados neste trabalho concretizaram-se através da aplicação do preço de venda orientativo calculado por meio do custeio por absorção, onde realizou-se entrevistas informais e controles diários no ambiente de estudo durante sete meses. Desta forma, foi possível definir e classificar os recursos utilizados para a comercialização dos produtos, os critérios utilizados para definição das mercadorias para o estudo foi a representação média de 51% do faturamento do estabelecimento e também os que possuem maior demanda diária. Além disso, a partir das entrevistas e controles realizados também se constatou a não utilização das ferramentas contábeis, as decisões atualmente são tomadas com base na experiência e percepções de mercado, o que pode prejudicar no momento da análise dos resultados e tomada de decisões da entidade.

Para realização do estudo, foi apurada conceituação com embasamento teórico dos principais temas como contabilidade de custos, formação do preço de venda através do custeio por absorção em conjunto com a análise por meio do indicador do *mark-up* divisor, margem de contribuição e ponto de equilíbrio contábil, finalizando com a apresentação da comparação dos resumo dos resultados obtidos entre preço praticado, o custeio por absorção e o custeio variável e uma simulação de como o preço se comporta em diferentes cenários.

A partir desse trabalho, existe a possibilidade dos gestores se beneficiarem dos resultados apurados para novas tomada de decisões e dar segmento ao projeto que se mostrou uma ferramenta favorável na análise e gerenciamento dos procedimentos, proporcionando a realização de comparação de lucratividade, do conhecimento da margem de contribuição, além de obter um domínio das entradas e saídas dos recursos financeiros e possuir conhecimento dos valores das suas despesas e perdas alocadas em cada produto, os gestores também tiveram acesso aos custos totais e seus impactos, a forma como cada um desses elementos influenciam no resultado do empreendimento, e diversas outras informações numéricas não mensuradas por falta de monitoramento.

Através dos resultados obtidos foi possível comprovar que o lucro desejado pelo comércio com os preços praticados atualmente não é alcançado. Almeja-se lucro de 30%, mas sem o controle dos custos, o lucro real é em média de 11% e conclui-se que a estratégia utilizada não é considerada transparente e confiável para formação dos preços de venda. Com a utilização do preço de venda orientativo pelo custeio por absorção foi possível verificar a lucratividade da empresa e comprovar por meio dos cálculos um lucro real de em média 30% conforme desejo dos gestores.

Os produtos de forma geral, apresentaram margem de contribuição positiva com a utilização do preço de venda orientativo, não sendo necessário deixar de comercializar nenhum dos produtos acompanhados, a menos que seja substituído por outro com maior margem. Com o preço praticado a margem de contribuição é em média de 28,68% com um ponto de equilíbrio médio de R\$ 31.765,36, já com a aplicação do preço orientativo a margem de contribuição média aumenta para 30,68% e o ponto de equilíbrio médio diminui para R\$ 29.694,61 apontando uma variação média de 7% entre o praticado e o orientativo.

Recomenda-se aos proprietários do comércio a aplicação do preço de venda através do custeio por absorção em conjunto com a realização de algumas ações com foco no aumento das vendas e mitigação das perdas objetivando a diminuição do preço de venda, já que o custeio por absorção permite essa variação, entre essas ações mencionam-se as propagandas, promoções e parcerias com estabelecimentos de alimentação. Para o controle dos resultados orienta-se que a entidade mantenha o controle pelo método do custeio por absorção e custeio variável porque são complementares, um é aceito pela legislação e apesar de existir a possibilidade de haver arbitrariedades traz para a entidade o custo total de cada produto e não demanda que a entidade separe os custos por setor, e o outro apesar de não ser aceito para cálculos oficiais e haver possibilidade de subavaliação, não é afetado pela variação de compras e possui informações precisas para as tomadas de decisões como por exemplo a margem de contribuição.

Dessa forma, sugere-se que o comércio inicie as correções da tabela dos preços de venda, de maneira gradativa para evitar a perda de clientes já que o preço de venda variou em média 24%. Essa variação resultou em uma lucratividade média 174% maior levando em consideração o comparativo entre a aplicação do custeio por absorção e o preço praticado, dessa maneira, demonstra-se a consistência da contabilidade de custos para a realização de análises e projeções.

Assim, atingiu-se os objetivos propostos no estudo, com levantamento bibliográfico e demonstração das contribuições e recursos que a contabilidade de custos proporciona ao empreendedor, sendo um desses auxílios o alcance da lucratividade desejada, com a implantação de estruturas de custos para controle e formação do preço de venda orientativo por meio do custeio por absorção e suas respectivas análises e comparações em relação ao preço praticado, com as análises de margem de contribuição e ponto de equilíbrio e também os resumos dos resultados através de uma comparação entre o preço praticado, o custeio por absorção e o custeio variável. Sendo assim, o trabalho se prova válido para o comércio e gera preços que auxiliam no retorno positivo e no alcance do lucro desejado resultando no seu crescimento. A estrutura de custos elaborada neste estudo poderá ser mantida pelos gestores para dar continuidade na organização dos controles do comércio e tornar possível uma ampliação de capacidade futura.

O presente estudo não finda totalmente o tema, pois outros comércios podem utilizar o estudo como ferramenta para seus controles internos, adequando conforme suas necessidades. O estudo também deixa como incentivo possíveis análises futuras que envolvam outros comércios de hortifrutigranjeiros da região, além de recomendar a verificação através do custeio com base em atividades (ABC) o qual averigua e separa os custos através dos diferentes setores e atividades da empresa, viabilizando outras perspectivas sobre os resultados alcançados.

## Referências

BRASIL. Constituição (2016). **Lei Complementar Nº 155, de 27 de Outubro de 2016**. Disponível em: < [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/lcp/lcp155.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp155.htm)>. Acesso em: 24 abr. 2020.

CECCATO, Carla; BASSO, Cristiana. Avaliação das Perdas de Frutas, Legumes e Verduras em Supermercado de Santa Maria – RS. **Disc. Scientia. Série: Ciências da Saúde**, Santa Maria, v. 12, n. 1, p.127-137, 15 mar. 2011.

CHAVES, Francisco Coutinho. **Planejamento tributário na prática: gestão tributária aplicada**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2017. Disponível em:

<<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597011876/cfi/6/2!/4/2@0:0>>.  
Acesso em: 05 set. 2019.

COELHO, Caroline C. de S.; SILVA, Otniel Freitas; CAMPOS, Rodrigo da S.; BEZERRA, Valeria S.; CABRAL; Lourdes M. C. Ozonização como tecnologia pós-colheita na conservação de frutas e hortaliças: Uma revisão. **Revista Brasileira de Engenharia Agrícola e Ambiental**, [s.l.], v. 19, n. 4, p.369-375, abr. 2015. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/1807-1929/agriambi.v19n4p369-375>. Disponível em: <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1415-43662015000400369&lng=pt&tlng=pt](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1415-43662015000400369&lng=pt&tlng=pt)>. Acesso em: 24 out. 2019.

CORRÊA, Michael Dias. **Contabilidade de custos**. Curitiba: Intersaberes, 2019. Disponível em: <<https://plataforma.bvirtual.com.br/Leitor/Publicacao/176297/pdf>>. Acesso em: 03 out. 2019.

CREPALDI, Silvio Aparecido; CREPALDI, Guilherme Simões. **Contabilidade de Custos**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2018. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597014181/cfi/6/2!/4/2/2@0:0>>. Acesso em: 20 ago. 2019.

CREPALDI, Silvio. **Planejamento tributário**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2017. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788547217990/cfi/0>>. Acesso em: 02 out. 2019.

FABIANO, M. Z; FORATO, L. A; ASSIS, O. B. G; FILHO, R. Bernardes. Incidência e Identificação de Bactérias em Pontos de Exposição e Venda de Hortifrutícolas: Um Estudo de Caso / *Incidence and Identification of Bacteria in Spots of Exposition and Commercialization of Fruits and Vegetables*. **Revista Brasileira de Engenharia de Biosistemas**, [s.l.], v. 11, n. 2, p.164-171, 30 jun. 2017. Universidade Estadual Paulista - Campus de Tupa. <http://dx.doi.org/10.18011/bioeng2017v11n2p164-171>. Disponível em: <<https://doaj.org/article/512df81580ad459185a21955628266db>>. Acesso em: 24 out. 2019.

FAZENDA, Ivani Catarina Arantes; TAVARES, Dirce Encamacion; GODOY, Herminia Prado. **Interdisciplinaridade na pesquisa científica**. Campinas: Papyrus, 2017. Disponível em: <<https://plataforma.bvirtual.com.br/Leitor/Publicacao/52086/pdf>>. Acesso em: 15 out. 2019.

IZIDORO, Cleyton. **Contabilidade de custos**. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2016. Disponível em: <<https://plataforma.bvirtual.com.br/Leitor/Publicacao/35792/pdf>>. Acesso em: 26 set. 2019.

LIMA, Fúlvia Fernanda; MORAES, Rodolfo Araújo. Gestão estratégica de custos: custeio por absorção em pequenas empresas em Recife, PE, Brasil. **Interações (campo Grande)**, [s.l.], v. 17, n. 3, p.528-541, 8 set. 2016. Universidade Católica Dom Bosco. [http://dx.doi.org/10.20435/1984-042x-2016-v.17-n.3\(14\)](http://dx.doi.org/10.20435/1984-042x-2016-v.17-n.3(14)). Disponível em: <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1518-70122016000300528&lng=en&tlng=en](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1518-70122016000300528&lng=en&tlng=en)>. Acesso em: 19 out. 2019.

LORENTZ, Francisco. **Contabilidade e análise de custos: uma abordagem prática e objetiva**. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 2015. Disponível em: <<https://plataforma.bvirtual.com.br/Leitor/Publicacao/37845/pdf>>. Acesso em: 02 out. 2019.

MACHADO, Janaina Resende; RAPÉ, Sara Ferreira de Lima; SOUZA, Sinval Roberto. **Contabilidade Gerencial e sua Importância para a Gestão e Tomada de Decisão das Empresas Contemporâneas**. 2017.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de metodologia científica**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2019. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597010770/cfi/6/2!/4/2@0:0>>. Acesso em: 15 out. 2019.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de custos**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2018. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597018080/cfi/6/2!/4/2@0:00:0>>. Acesso em: 05 set. 2019.

MEGLIORINI, Evandir. **Custos**. 2. ed. São Paulo: *Pearson Education* do Brasil, 2018. Disponível em: <<https://plataforma.bvirtual.com.br/Leitor/Publicacao/167785/pdf>>. Acesso em: 08 out. 2019.

MERLO, Edgard Monforte. **Administração de varejo com foco em casos brasileiros**. Rio de Janeiro: Ltc, 2011. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/978-85-216-2096-9/cfi/0!/4/2@100:0.00>>. Acesso em: 22 ago. 2019.

MICHEL, Maria Helena. **Metodologia e pesquisa científica em ciências sociais: um guia prático para acompanhamento da disciplina e elaboração de trabalhos monográficos**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2015. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/978-85-970-0359-8/first>>. Acesso em: 15 out. 2019.

MOLA, Jeferson Luis. **Varejo**. São Paulo: Saraiva Educação, 2018. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788547822611/cfi/0!/4/2@100:0.00>>. Acesso em: 03 set. 2019.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade de custos: Teoria, Prática, Integração com Sistemas de Informações (ERP)**. São Paulo: *Cengage Learning*, 2013. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522113835/cfi/0!/4/2@100:0.00>>. Acesso em: 20 set. 2019.

PAES, Nelson Leitão. **Simple Nacional no Brasil: o difícil balanço entre estímulos às pequenas empresas e aos gastos tributários**. *Nova Economia*, [s.l.], v. 24, n. 3, p.541-554, dez. 2014. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/0103-6351/1798>. Disponível em: <[http://www.scielo.br/scielo.php?frbrVersion=2&script=sci\\_arttext&pid=S0103-63512014000300541&lng=en&tlng=en](http://www.scielo.br/scielo.php?frbrVersion=2&script=sci_arttext&pid=S0103-63512014000300541&lng=en&tlng=en)>. Acesso em: 02 nov. 2019.

PEROVANO, Dalton Gean. **Manual de metodologia da pesquisa científica**. Curitiba: Intersaberes, 2016. Disponível em: <<https://plataforma.bvirtual.com.br/Leitor/Publicacao/37394/pdf>>. Acesso em: 15 out. 2019.

RIBEIRO, Osni Moura. **Contabilidade de custos**. 5. ed. São Paulo: Saraiva, 2018.

Disponível em:

<<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788547228392/cfi/0!/4/2@100:0.00>>.

Acesso em: 03 set. 2019.

SAMPAIO, Lucilaine Escobar Teixeira; MARQUES, Heitor Romero. A Importância do Planejamento Tributário nas Micro e Pequenas Empresas. **Revista Controle - Doutrina e Artigos**, [s.l.], v. 13, n. 1, p.199-217, 30 jun. 2015. Tribunal de Contas do Estado do Ceara. <http://dx.doi.org/10.32586/rcda.v13i1.28>. Disponível em:

<<http://revistacontrole.ipc.tce.ce.gov.br/index.php/RCDA/article/view/28>>. Acesso em: 24 set. 2019.

SILVA, Ernani João; GARBRECHT, Guilherme Teodoro. **Custos empresariais: uma visão sistêmica do processo de gestão de uma empresa**. Curitiba: Intersaberes, 2016. Disponível em: <<https://plataforma.bvirtual.com.br/Leitor/Publicacao/39136/pdf>>. Acesso em: 27 out. 2019.

SOUZA, Bianca Bittencourt de; CEMBRANEL, Francieli; HALLAL, Ana Luiza Curi; D'ORSI, Eleonara. Consumo de frutas, legumes e verduras e associação com hábitos de vida e estado nutricional: um estudo prospectivo em uma coorte de idosos. **Ciência & Saúde Coletiva**, [s.l.], v. 24, n. 4, p.1463-1472, 2 maio 2019. FapUNIFESP (SciELO).

<http://dx.doi.org/10.1590/1413-81232018244.03782017>. Disponível em:

<[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1413-81232019000401463&lng=pt&tlng=pt](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1413-81232019000401463&lng=pt&tlng=pt)>. Acesso em: 11 set. 2019.

TEIXEIRA, Ana Cristina Campos Prado; ASSIS NETO, Alaerte Gomes de; FERREIRA, Fernando Jorge. A Utilização de Conceitos de Custos e sua Influência na Decisão do Preço de Venda nas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte. **Revista de Micro e Pequenas Empresas e Empreendedorismo**, Osasco, v. 1, n. 2, p.206-222, 29 dez. 2015. Disponível em: <<http://fatecosasco.edu.br/ojs/index.php/REMIPE/article/view/15>>. Acesso em: 11 ago. 2019.

TRIPOLI, Angela Cristina Kochinski; PRATES, Rodolfo Coelho. **Comércio internacional: teoria e prática**. Curitiba: Intersaberes, 2016. Disponível em:

<<https://plataforma.bvirtual.com.br/Leitor/Publicacao/37954/pdf>>. Acesso em: 24 set. 2019.

VEIGA, Windsor Espenser; SANTOS, Fernando de Almeida. **Contabilidade de custos: gestão em serviços, comércio e indústria**. São Paulo: Atlas, 2016. Disponível em:

<[https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597008357/cfi/6/2\[;vnd.vst.idref=cover\]!](https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597008357/cfi/6/2[;vnd.vst.idref=cover]!>)>. Acesso em: 15 set. 2019.

YIN, Robert K.. **Estudo de caso: planejamento e método**. 5. ed. São Paulo: Bookman, 2015.

Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788582602324/cfi/0>>.

Acesso em: 15 out. 2019.



Laranja Suco	1.490	10,59%	R\$ 2,42	R\$ 3.605,80	R\$ 13,97	R\$ 3.619,77
Cenoura	880	6,25%	R\$ 2,85	R\$ 2.508,00	R\$ 8,25	R\$ 2.516,25
Maçã Gala Miúda	1.120	7,96%	R\$ 2,50	R\$ 2.800,00	R\$ 10,50	R\$ 2.810,50
Beterraba	870	6,18%	R\$ 2,90	R\$ 2.523,00	R\$ 8,16	R\$ 2.531,16
Alface	2.700	19,18%	R\$ 1,50	R\$ 4.050,00	R\$ 25,32	R\$ 4.075,32
<b>Total</b>	<b>14.075</b>	<b>100%</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ 34.716,90</b>	<b>R\$ 132,00</b>	<b>R\$ 34.848,90</b>
<b>NOVEMBRO</b>				<b>Custos Variáveis</b>		
<b>Produto</b>	<b>Quantidade</b>	<b>%</b>	<b>Valor kg.</b>	<b>Mercadoria Revenda</b>	<b>Embalagem</b>	<b>Total</b>
Batata Branca	1.300	9,02%	R\$ 2,00	R\$ 2.600,00	R\$ 11,91	R\$ 2.611,91
Banana Branca	1.440	9,99%	R\$ 3,00	R\$ 4.320,00	R\$ 13,19	R\$ 4.333,19
Tomate Longa Vida	2.140	14,85%	R\$ 3,12	R\$ 6.676,80	R\$ 19,60	R\$ 6.696,40
Mamão	1.290	8,95%	R\$ 3,32	R\$ 4.282,80	R\$ 11,82	R\$ 4.294,62
Cebola	1.320	9,16%	R\$ 2,50	R\$ 3.300,00	R\$ 12,09	R\$ 3.312,09
Laranja Suco	1.420	9,85%	R\$ 2,00	R\$ 2.840,00	R\$ 13,01	R\$ 2.853,01
Cenoura	890	6,18%	R\$ 3,00	R\$ 2.670,00	R\$ 8,15	R\$ 2.678,15
Maçã Gala Miúda	1.130	7,84%	R\$ 2,50	R\$ 2.825,00	R\$ 10,35	R\$ 2.835,35
Beterraba	880	6,11%	R\$ 2,90	R\$ 2.552,00	R\$ 8,06	R\$ 2.560,06
Alface	2.600	18,04%	R\$ 1,50	R\$ 3.900,00	R\$ 23,82	R\$ 3.923,82
<b>Total</b>	<b>14.410</b>	<b>100%</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ 35.966,60</b>	<b>R\$ 132,00</b>	<b>R\$ 36.098,60</b>
<b>DEZEMBRO</b>				<b>Custos Variáveis</b>		
<b>Produto</b>	<b>Quantidade</b>	<b>%</b>	<b>Valor kg.</b>	<b>Mercadoria Revenda</b>	<b>Embalagem</b>	<b>Total</b>
Batata Branca	1.150	7,96%	R\$ 2,00	R\$ 2.300,00	R\$ 10,51	R\$ 2.310,51
Banana Branca	1.420	9,83%	R\$ 2,53	R\$ 3.592,60	R\$ 12,98	R\$ 3.605,58
Tomate Longa Vida	2.080	14,40%	R\$ 3,07	R\$ 6.385,60	R\$ 19,01	R\$ 6.404,61
Mamão	1.390	9,63%	R\$ 3,25	R\$ 4.517,50	R\$ 12,71	R\$ 4.530,21
Cebola	1.370	9,49%	R\$ 2,50	R\$ 3.425,00	R\$ 12,52	R\$ 3.437,52
Laranja Suco	1.680	11,63%	R\$ 2,00	R\$ 3.360,00	R\$ 15,36	R\$ 3.375,36
Cenoura	1.070	7,41%	R\$ 2,75	R\$ 2.942,50	R\$ 9,78	R\$ 2.952,28
Maçã Gala Miúda	1.210	8,38%	R\$ 2,50	R\$ 3.025,00	R\$ 11,06	R\$ 3.036,06
Beterraba	1.070	7,41%	R\$ 2,90	R\$ 3.103,00	R\$ 9,78	R\$ 3.112,78
Alface	2.000	13,85%	R\$ 1,50	R\$ 3.000,00	R\$ 18,28	R\$ 3.018,28
<b>Total</b>	<b>14.440</b>	<b>100%</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ 35.651,20</b>	<b>R\$ 132,00</b>	<b>R\$ 35.783,20</b>
<b>JANEIRO</b>				<b>Custos Variáveis</b>		
<b>Produto</b>	<b>Quantidade</b>	<b>%</b>	<b>Valor kg.</b>	<b>Mercadoria Revenda</b>	<b>Embalagem</b>	<b>Total</b>
Batata Branca	1.425	8,74%	R\$ 2,00	R\$ 2.850,00	R\$ 11,54	R\$ 2.861,54
Banana Branca	1.700	10,43%	R\$ 2,74	R\$ 4.658,00	R\$ 13,76	R\$ 4.671,76
Tomate Longa Vida	2.520	15,46%	R\$ 2,00	R\$ 5.040,00	R\$ 20,40	R\$ 5.060,40
Mamão	1.500	9,20%	R\$ 3,00	R\$ 4.500,00	R\$ 12,14	R\$ 4.512,14
Cebola	1.640	10,06%	R\$ 2,38	R\$ 3.903,20	R\$ 13,28	R\$ 3.916,48
Laranja Suco	1.610	9,87%	R\$ 1,75	R\$ 2.817,50	R\$ 13,03	R\$ 2.830,53
Cenoura	1.130	6,93%	R\$ 2,50	R\$ 2.825,00	R\$ 9,15	R\$ 2.834,15
Maçã Gala Miúda	1.280	7,85%	R\$ 2,25	R\$ 2.880,00	R\$ 10,36	R\$ 2.890,36
Beterraba	1.100	6,75%	R\$ 2,60	R\$ 2.860,00	R\$ 8,91	R\$ 2.868,91

Alface	2.400	14,72%	R\$ 1,25	R\$ 3.000,00	R\$ 19,43	R\$ 3.019,43
<b>Total</b>	<b>16.305</b>	<b>100%</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ 35.333,70</b>	<b>R\$ 132,00</b>	<b>R\$ 35.465,70</b>
<b>FEVEREIRO</b>				<b>Custos Variáveis</b>		
<b>Produto</b>	<b>Quantidade</b>	<b>%</b>	<b>Valor kg.</b>	<b>Mercadoria Revenda</b>	<b>Embalagem</b>	<b>Total</b>
Batata Branca	1.500	9,35%	R\$ 2,00	R\$ 3.000,00	R\$ 12,34	R\$ 3.012,34
Banana Branca	1.300	8,10%	R\$ 3,00	R\$ 3.900,00	R\$ 10,70	R\$ 3.910,70
Tomate Longa Vida	2.160	13,47%	R\$ 2,81	R\$ 6.069,60	R\$ 17,78	R\$ 6.087,38
Mamão	1.520	9,48%	R\$ 3,00	R\$ 4.560,00	R\$ 12,51	R\$ 4.572,51
Cebola	1.480	9,23%	R\$ 2,25	R\$ 3.330,00	R\$ 12,18	R\$ 3.342,18
Laranja Suco	1.640	10,22%	R\$ 1,75	R\$ 2.870,00	R\$ 13,50	R\$ 2.883,50
Cenoura	1.020	6,36%	R\$ 2,63	R\$ 2.682,60	R\$ 8,39	R\$ 2.690,99
Maçã Gala Miúda	1.650	10,29%	R\$ 2,25	R\$ 3.712,50	R\$ 13,58	R\$ 3.726,08
Beterraba	1.370	8,54%	R\$ 2,50	R\$ 3.425,00	R\$ 11,27	R\$ 3.436,27
Alface	2.400	14,96%	R\$ 1,08	R\$ 2.592,00	R\$ 19,75	R\$ 2.611,75
<b>Total</b>	<b>16.040</b>	<b>100%</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ 36.141,70</b>	<b>R\$ 132,00</b>	<b>R\$ 36.273,70</b>
<b>MARÇO</b>				<b>Custos Variáveis</b>		
<b>Produto</b>	<b>Quantidade</b>	<b>%</b>	<b>Valor kg.</b>	<b>Mercadoria Revenda</b>	<b>Embalagem</b>	<b>Total</b>
Batata Branca	2.075	10,11%	R\$ 2,09	R\$ 4.336,75	R\$ 13,35	R\$ 4.350,10
Banana Branca	2.130	10,38%	R\$ 3,00	R\$ 6.390,00	R\$ 13,71	R\$ 6.403,71
Tomate Longa Vida	3.200	15,60%	R\$ 2,84	R\$ 9.088,00	R\$ 20,59	R\$ 9.108,59
Mamão	1.680	8,19%	R\$ 3,00	R\$ 5.040,00	R\$ 10,81	R\$ 5.050,81
Cebola	1.950	9,51%	R\$ 2,00	R\$ 3.900,00	R\$ 12,55	R\$ 3.912,55
Laranja Suco	2.020	9,85%	R\$ 1,75	R\$ 3.535,00	R\$ 13,00	R\$ 3.548,00
Cenoura	1.220	5,95%	R\$ 2,75	R\$ 3.355,00	R\$ 7,85	R\$ 3.362,85
Maçã Gala Miúda	2.080	10,14%	R\$ 2,25	R\$ 4.680,00	R\$ 13,38	R\$ 4.693,38
Beterraba	1.460	7,12%	R\$ 2,50	R\$ 3.650,00	R\$ 9,39	R\$ 3.659,39
Alface	2.700	13,16%	R\$ 1,25	R\$ 3.375,00	R\$ 17,37	R\$ 3.392,37
<b>Total</b>	<b>20.515</b>	<b>100%</b>	<b>R\$ -</b>	<b>R\$ 47.349,75</b>	<b>R\$ 132,00</b>	<b>R\$ 47.481,75</b>

### Anexo C – Custeio por absorção

<b>SETEMBRO</b>					
<b>Produto</b>	<b>Custo Variável Total</b>	<b>Custo Fixo Total</b>	<b>Custo Total</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Custo Unitário</b>
Batata Branca	R\$ 2.866,81	R\$ 858,14	R\$ 3.724,96	1.165	R\$ 3,20
Banana Branca	R\$ 4.079,61	R\$ 1.221,18	R\$ 5.300,79	1.355	R\$ 3,91
Tomate Longa Vida	R\$ 3.113,37	R\$ 931,95	R\$ 4.045,32	1.240	R\$ 3,26
Mamão	R\$ 3.847,73	R\$ 1.151,77	R\$ 4.999,49	1.180	R\$ 4,24
Cebola	R\$ 2.608,73	R\$ 780,89	R\$ 3.389,61	1.180	R\$ 2,87
Laranja Suco	R\$ 2.252,08	R\$ 674,13	R\$ 2.926,21	1.120	R\$ 2,61
Cenoura	R\$ 2.145,59	R\$ 642,25	R\$ 2.787,84	750	R\$ 3,72
Maçã Gala Miúda	R\$ 2.460,57	R\$ 736,54	R\$ 3.197,11	980	R\$ 3,26
Beterraba	R\$ 2.318,30	R\$ 693,95	R\$ 3.012,26	770	R\$ 3,91
Alface	R\$ 3.776,96	R\$ 1.130,58	R\$ 4.907,55	2.500	R\$ 1,96
<b>Total</b>	<b>R\$ 29.469,75</b>	<b>R\$ 8.821,39</b>	<b>R\$ 38.291,14</b>	<b>12.240</b>	<b>-</b>

OUTUBRO					
Produto	Custo Variável Total	Custo Fixo Total	Custo Total	Quantidade	Custo Unitário
Batata Branca	R\$ 3.325,11	R\$ 841,69	R\$ 4.166,81	1.505	R\$ 2,77
Banana Branca	R\$ 4.243,22	R\$ 1.074,10	R\$ 5.317,32	1.410	R\$ 3,77
Tomate Longa Vida	R\$ 4.291,49	R\$ 1.086,31	R\$ 5.377,80	1.470	R\$ 3,66
Mamão	R\$ 4.475,50	R\$ 1.132,89	R\$ 5.608,39	1.290	R\$ 4,35
Cebola	R\$ 2.960,57	R\$ 749,42	R\$ 3.709,98	1.340	R\$ 2,77
Laranja Suco	R\$ 3.619,77	R\$ 916,28	R\$ 4.536,06	1.490	R\$ 3,04
Cenoura	R\$ 2.516,25	R\$ 636,95	R\$ 3.153,20	880	R\$ 3,58
Maçã Gala Miúda	R\$ 2.810,50	R\$ 711,43	R\$ 3.521,93	1.120	R\$ 3,14
Beterraba	R\$ 2.531,16	R\$ 640,72	R\$ 3.171,88	870	R\$ 3,65
Alface	R\$ 4.075,32	R\$ 1.031,60	R\$ 5.106,92	2.700	R\$ 1,89
<b>Total</b>	<b>R\$ 34.848,90</b>	<b>R\$ 8.821,39</b>	<b>R\$ 43.670,29</b>	<b>14.075</b>	<b>-</b>
NOVEMBRO					
Produto	Custo Variável Total	Custo Fixo Total	Custo Total	Quantidade	Custo Unitário
Batata Branca	R\$ 2.611,91	R\$ 638,27	R\$ 3.250,18	1.300	R\$ 2,50
Banana Branca	R\$ 4.333,19	R\$ 1.058,90	R\$ 5.392,09	1.440	R\$ 3,74
Tomate Longa Vida	R\$ 6.696,40	R\$ 1.636,40	R\$ 8.332,80	2.140	R\$ 3,89
Mamão	R\$ 4.294,62	R\$ 1.049,47	R\$ 5.344,09	1.290	R\$ 4,14
Cebola	R\$ 3.312,09	R\$ 809,37	R\$ 4.121,47	1.320	R\$ 3,12
Laranja Suco	R\$ 2.853,01	R\$ 697,19	R\$ 3.550,20	1.420	R\$ 2,50
Cenoura	R\$ 2.678,15	R\$ 654,46	R\$ 3.332,61	890	R\$ 3,74
Maçã Gala Miúda	R\$ 2.835,35	R\$ 692,87	R\$ 3.528,22	1.130	R\$ 3,12
Beterraba	R\$ 2.560,06	R\$ 625,60	R\$ 3.185,66	880	R\$ 3,62
Alface	R\$ 3.923,82	R\$ 958,86	R\$ 4.882,68	2.600	R\$ 1,88
<b>Total</b>	<b>R\$ 36.098,60</b>	<b>R\$ 8.821,39</b>	<b>R\$ 44.919,99</b>	<b>14.410</b>	<b>-</b>
DEZEMBRO					
Produto	Custo Variável Total	Custo Fixo Total	Custo Total	Quantidade	Custo Unitário
Batata Branca	R\$ 2.310,51	R\$ 569,59	R\$ 2.880,11	1.150	R\$ 2,50
Banana Branca	R\$ 3.605,58	R\$ 888,86	R\$ 4.494,44	1.420	R\$ 3,17
Tomate Longa Vida	R\$ 6.404,61	R\$ 1.578,89	R\$ 7.983,50	2.080	R\$ 3,84
Mamão	R\$ 4.530,21	R\$ 1.116,80	R\$ 5.647,01	1.390	R\$ 4,06
Cebola	R\$ 3.437,52	R\$ 847,43	R\$ 4.284,95	1.370	R\$ 3,13
Laranja Suco	R\$ 3.375,36	R\$ 832,10	R\$ 4.207,46	1.680	R\$ 2,50
Cenoura	R\$ 2.952,28	R\$ 727,81	R\$ 3.680,09	1.070	R\$ 3,44
Maçã Gala Miúda	R\$ 3.036,06	R\$ 748,46	R\$ 3.784,52	1.210	R\$ 3,13
Beterraba	R\$ 3.112,78	R\$ 767,37	R\$ 3.880,15	1.070	R\$ 3,63
Alface	R\$ 3.018,28	R\$ 744,08	R\$ 3.762,36	2.000	R\$ 1,88
<b>Total</b>	<b>R\$ 35.783,20</b>	<b>R\$ 8.821,39</b>	<b>R\$ 44.604,59</b>	<b>14.440</b>	<b>-</b>
JANEIRO					
Produto	Custo Variável Total	Custo Fixo Total	Custo Total	Quantidade	Custo Unitário
Batata Branca	R\$ 2.861,54	R\$ 711,75	R\$ 3.573,29	1.425	R\$ 2,51
Banana Branca	R\$ 4.671,76	R\$ 1.162,01	R\$ 5.833,77	1.700	R\$ 3,43
Tomate Longa Vida	R\$ 5.060,40	R\$ 1.258,67	R\$ 6.319,08	2.520	R\$ 2,51
Mamão	R\$ 4.512,14	R\$ 1.122,31	R\$ 5.634,45	1.500	R\$ 3,76
Cebola	R\$ 3.916,48	R\$ 974,15	R\$ 4.890,62	1.640	R\$ 2,98
Laranja Suco	R\$ 2.830,53	R\$ 704,04	R\$ 3.534,57	1.610	R\$ 2,20
Cenoura	R\$ 2.834,15	R\$ 704,94	R\$ 3.539,09	1.130	R\$ 3,13
Maçã Gala Miúda	R\$ 2.890,36	R\$ 718,92	R\$ 3.609,28	1.280	R\$ 2,82

Beterraba	R\$ 2.868,91	R\$ 713,58	R\$ 3.582,49	1.100	R\$ 3,26
Alface	R\$ 3.019,43	R\$ 751,02	R\$ 3.770,45	2.400	R\$ 1,57
<b>Total</b>	<b>R\$ 35.465,70</b>	<b>R\$ 8.821,39</b>	<b>R\$ 44.287,09</b>	<b>16.305</b>	<b>-</b>
<b>FEVEREIRO</b>					
<b>Produto</b>	<b>Custo Variável Total</b>	<b>Custo Fixo Total</b>	<b>Custo Total</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Custo Unitário</b>
Batata Branca	R\$ 3.012,34	R\$ 732,57	R\$ 3.744,92	1.500	R\$ 2,50
Banana Branca	R\$ 3.910,70	R\$ 951,04	R\$ 4.861,74	1.300	R\$ 3,74
Tomate Longa Vida	R\$ 6.087,38	R\$ 1.480,39	R\$ 7.567,76	2.160	R\$ 3,50
Mamão	R\$ 4.572,51	R\$ 1.111,99	R\$ 5.684,50	1.520	R\$ 3,74
Cebola	R\$ 3.342,18	R\$ 812,78	R\$ 4.154,96	1.480	R\$ 2,81
Laranja Suco	R\$ 2.883,50	R\$ 701,24	R\$ 3.584,73	1.640	R\$ 2,19
Cenoura	R\$ 2.690,99	R\$ 654,42	R\$ 3.345,42	1.020	R\$ 3,28
Maçã Gala Miúda	R\$ 3.726,08	R\$ 906,14	R\$ 4.632,22	1.650	R\$ 2,81
Beterraba	R\$ 3.436,27	R\$ 835,67	R\$ 4.271,94	1.370	R\$ 3,12
Alface	R\$ 2.611,75	R\$ 635,15	R\$ 3.246,90	2.400	R\$ 1,35
<b>Total</b>	<b>R\$ 36.273,70</b>	<b>R\$ 8.821,39</b>	<b>R\$ 45.095,09</b>	<b>16.040</b>	<b>-</b>
<b>MARÇO</b>					
<b>Produto</b>	<b>Custo Variável Total</b>	<b>Custo Fixo Total</b>	<b>Custo Total</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Custo Unitário</b>
Batata Branca	R\$ 4.350,10	R\$ 808,18	R\$ 5.158,28	2.075	R\$ 2,49
Banana Branca	R\$ 6.403,71	R\$ 1.189,71	R\$ 7.593,42	2.130	R\$ 3,56
Tomate Longa Vida	R\$ 9.108,59	R\$ 1.692,24	R\$ 10.800,83	3.200	R\$ 3,38
Mamão	R\$ 5.050,81	R\$ 938,36	R\$ 5.989,17	1.680	R\$ 3,56
Cebola	R\$ 3.912,55	R\$ 726,89	R\$ 4.639,44	1.950	R\$ 2,38
Laranja Suco	R\$ 3.548,00	R\$ 659,16	R\$ 4.207,16	2.020	R\$ 2,08
Cenoura	R\$ 3.362,85	R\$ 624,77	R\$ 3.987,62	1.220	R\$ 3,27
Maçã Gala Miúda	R\$ 4.693,38	R\$ 871,96	R\$ 5.565,34	2.080	R\$ 2,68
Beterraba	R\$ 3.659,39	R\$ 679,86	R\$ 4.339,25	1.460	R\$ 2,97
Alface	R\$ 3.392,37	R\$ 630,25	R\$ 4.022,62	2.700	R\$ 1,49
<b>Total</b>	<b>R\$ 47.481,75</b>	<b>R\$ 8.821,39</b>	<b>R\$ 56.303,14</b>	<b>20.515</b>	<b>-</b>