

Implantação de Um Sistema de Custos Em Uma Pequena Empresa Comercial

Décio José Limberger

Zélia Maria Mirek

Paulo Sergio Cerett

Resumo:

Este trabalho foi desenvolvido em uma pequena empresa da Região das Missões, no noroeste do estado do RS, mais precisamente da cidade de Cerro Largo. O objetivo foi implantar um sistema de custos, possibilitando à empresa condições de apurar o preço de custo real de sua mercadoria. Primeiramente, efetuou-se um levantamento de todos os gastos da empresa no período compreendido entre janeiro a junho de 2001. Os gastos foram classificados nas categorias de despesas operacionais e não-operacionais, fazendo-se uso do rateio, quando necessário, para o setor analisado. Calculou-se o custo de aquisição das mercadorias com base no valor de mercado. Apurado o preço de custo e preço de venda das mercadorias, projetou-se o ponto de equilíbrio e a margem de contribuição. A realização deste trabalho permite aos proprietários uma visão geral do desempenho financeira da empresa, tornando-se uma ferramenta indispensável para a tomada de decisão gerencial, uma vez que, até a realização do mesmo, a empresa não possuía dados efetivos, operando apenas com estimativas, comprovando a eficácia e a necessidade de um maior acompanhamento por um profissional da área.

Área temática: *A Mensuração de Custos para Micro, Pequenas e Médias Empresas*

IMPLANTAÇÃO DE UM SISTEMA DE CUSTOS EM UMA PEQUENA EMPRESA COMERCIAL

Trabalho 8.027

Resumo:

Este trabalho foi desenvolvido em uma pequena empresa da Região das Missões, no noroeste do estado do RS, mais precisamente da cidade de Cerro Largo. O objetivo foi implantar um sistema de custos, possibilitando à empresa condições de apurar o preço de custo real de sua mercadoria. Primeiramente, efetuou-se um levantamento de todos os gastos da empresa no período compreendido entre janeiro a junho de 2001. Os gastos foram classificados nas categorias de despesas operacionais e não-operacionais, fazendo-se uso do rateio, quando necessário, para o setor analisado. Calculou-se o custo de aquisição das mercadorias com base no valor de mercado. Apurado o preço de custo e preço de venda das mercadorias, projetou-se o ponto de equilíbrio e a margem de contribuição. A realização deste trabalho permite aos proprietários uma visão geral do desempenho financeiro da empresa, tornando-se uma ferramenta indispensável para a tomada de decisão gerencial, uma vez que, até a realização do mesmo, a empresa não possuía dados efetivos, operando apenas com estimativas, comprovando a eficácia e a necessidade de um maior acompanhamento por um profissional da área.

Palavras-chave: gerenciamento de custo, preço de venda, ponto de equilíbrio.

Área Temática: A Mensuração de Custos para Micro, Pequenas e Médias Empresas

IMPLANTAÇÃO DE UM SISTEMA DE CUSTOS EM UMA PEQUENA EMPRESA COMERCIAL

Introdução

Grande parte dos proprietários de pequenas empresas não tem noção dos custos. Sem informações sobre custos é impossível fazer o bom gerenciamento da lucratividade do negócio e, como essa lucratividade está associada aos produtos e serviços. O passo inicial para os cálculos necessários será a análise detalhada das atividades do empreendimento, do registro dos fatos contábeis bem como sua organização. Não é difícil supor que, em pequenas empresas, essa é uma tarefa de grande dificuldade.

Nesse propósito, o gerenciamento de custos deve estar diretamente relacionado com a descrição das atividades desenvolvidas em vistas a satisfação das expectativas dos clientes, fornecendo informações de custo mais acurada possível. Além disso, há a necessidade do contínuo desenvolvimento de atividades que proporcionem a redução dos custos ou o aumento da função de valor percebido pelo mercado.

Este trabalho tem por objetivo o desenvolvimento e a implantação de um sistema de custos em uma empresa comercial do ramo de comércio de peças para máquinas e equipamentos pesados (Tratores, Caminhões, Esteiras, entre outros.). A Empresa analisada situa-se na Região das Missões, cidade de Cerro Largo, RS., e é constituída como Sociedade por Quotas de Responsabilidade Limitada. Atualmente está enquadrada como Empresa de Pequeno Porte – EPP, e tem como opção de tributação o SIMPLES.

Para desenvolvimento deste estudo foram coletados dados e informações do período envolvendo os meses de janeiro de 2001 até junho de 2001. Através destes dados, elaborou-se tabelas e gráficos, para então efetuar cálculos que resultaram na análise dos gastos da empresa. As informações foram extraídas do Livro de Entradas, Livro de Saídas e Livro Caixa. Além destes, foram consultadas listagens de preços de fornecedores de mercadorias para apuração dos preços de custos.

Relevância da Contabilidade Contemporânea

A Contabilidade é um conjunto sistematizado de princípios e normas próprias, em si, está relacionada no grupo das ciências econômicas e administrativas. Como decorrência do ambiente competitivo em que vivemos, o papel fundamental da contabilidade evoluiu do simples registro, controle e estudo do patrimônio, fornecendo informações sobre sua composição e análises de variações, para um papel mais abrangente e de caráter mais gerencial, ou seja, a contabilidade gerencial começa a sobrepor-se a contabilidade financeira e, de forma similar, a gestão estratégica de custos sobre a tradicional contabilidade de custos.

Esse ponto de vista pode ser confirmado através de uma breve revisão bibliográfica sobre o tema. Franco (1977) afirma que a contabilidade alcança sua finalidade com registro de todos os fatos relacionados com a formação, movimentação e variações do patrimônio de uma entidade administrada, com isso é alcançado o objetivo de assegurar seu controle e de fornecer a seus administradores informações necessárias à ação administrativa a todos os interessados.

Conforme Leone (1983), a contabilidade de custos, quando acumula e organiza seus valores transformando-os em informações relevantes, pretende atingir três objetivos principais: 1) a determinação do lucro, 2) o controle das operações e, 3) o auxílio à tomada de decisões, tanto a nível operacionais, tático e estratégico. Dessa forma, a recuperação dos custos através da venda de produtos e serviços deverá cobrir os impostos, os juros, as despesas para expansão, os dividendos e a reposição das matérias-primas e de outros fatores de produção necessários para o reinício e manutenção do ciclo operacional.

A visão tradicional da contabilidade financeira é discutida e contrastada com o avanço da contabilidade gerencial na obra de Atkinson et al. (2000). Segundo esses autores, as informações gerenciais da contabilidade, tradicionalmente, têm sido predominantemente financeiras, porém está se identificando um esforço gerencial para a aplicação dessa visão através da agregação de informações operacionais não-financeiras, tais como os custos da qualidade, tempo de processamento, além de uma crescente preocupação quanto as informações mais subjetivas relacionadas, principalmente, ao nível de satisfação dos clientes, pesquisas de mercado, habilidades do potencial humano e desempenho dos produtos frente ao dinamismo do ambiente econômico.

Um dos principais aspectos da contabilidade gerencial é de que seja hábil na tarefa de fornecer informações econômicas úteis que auxiliem os gestores a tomar boas decisões sobre seus produtos, processos e clientes. Informações úteis da contabilidade gerencial devem fornecer subsídios para o auxílio na tomada de decisão, principalmente quanto a possibilidade de melhorar a qualidade das atividades no processo de agregação de valor ao produto/serviço; fornecer informações precisas de custos dos produtos, serviços, atividades e clientes e, também, possibilitar uma avaliação da real situação da empresa, na opinião dos clientes, frente aos concorrentes.

De forma sucinta, pode-se dizer que a contabilidade evoluiu de seu caráter quase que exclusivamente externo, para um contexto de cliente interno, ou seja, contabilidade para auxiliar funcionários e administradores na definição e adequação da estratégia de negócio da empresa.

No cenário competitivo atual, as empresas necessitam de “ferramentas” modernas e eficazes para sobreviverem. É, portanto, necessário um eficiente sistema de controle e relatórios que possibilitem um bom gerenciamento. A redução dos gastos se faz necessário para que as empresas se mantenham e cresçam num ambiente onde os consumidores são cada vez mais exigentes e com menor poder aquisitivo.

Por outro lado, constata-se que muitas empresas, especialmente as de pequeno porte, não possuem sistemas de controle eficazes e nem instrumentos para gerenciamento de suas atividades, isso as torna muito vulneráveis às oscilações do mercado e, portanto, fadadas à falência.

Dentro deste contexto, a contabilidade e os seus adeptos se inserem para oferecer uma colaboração eficiente e constante à administração das empresas. Assim, a contabilidade passa a ser um instrumento no qual o administrador busca auxílio para o cumprimento de suas funções. A contabilidade é um meio e não um fim em si mesmo.

As Demonstrações Contábeis não devem ser apenas destinadas a evidenciar, numa determinada data, situações das empresas, mas, sim, ricas fontes de informações de vital importância para gerir e estimar o futuro destino do negócio da empresa. As principais demonstrações são: Balanço Patrimonial, Demonstração do Resultado do Exercício, Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados, Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido, Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos e Demonstração dos Fluxos de Caixa.

Basicamente, em se tratando de gestão de custos e preços, será apresentado uma classificação básica utilizada nesse trabalho, é a classificação em fixos e variáveis, operacionais e não-operacionais. Conforme Oliveira e Perez (2000), custos fixos e variáveis são assim definidos:

Custos Fixos: são aqueles que permanecem constantes dentro de determinadas faixas de utilização da capacidade instalada, independentemente do volume de produção e não são identificados como custos da produção do período, mas como custos de um período de produção. Pode-se exemplificar com salários e encargos sociais das chefias.

Custos Variáveis: são aqueles que mantêm uma relação direta com o volume de produção ou serviço e, conseqüentemente, podem ser identificados com os produtos. Desse modo, o total dos custos variáveis cresce à medida que o volume de atividades da empresa aumenta. Para exemplificar pode-se citar gastos com matéria-prima e mão-de-obra direta.

As despesas fixas são aquelas que permanecem constantes dentro de determinada faixa de atividades geradoras de receitas, independentemente do volume de vendas ou prestação de serviços. Como exemplo: despesas de aluguel do departamento de vendas. As despesas variáveis são aquelas que variam proporcionalmente às variações no volume de receitas. Por exemplo, os impostos incidentes sobre o faturamento, as comissões dos vendedores, os fretes para entrega dos produtos vendidos, os gastos com o faturamento e as cobranças de vendas a prazo.

Despesas operacionais são aquelas inerentes ao negócio da empresa e, por dedução, as despesas não-operacionais são aquelas que não estão diretamente associadas às atividades fins da empresa. Existem, ainda, inúmeras outras terminologias empregadas na classificação dos custos e despesas que são empregadas em um estudo mais aprofundados e não serão aqui descritas.

Pesquisa e Coleta de Informações

Para a apuração do preço de custo das mercadorias foi realizado um levantamento dos gastos através do Livro Caixa, em função da empresa não ter a contabilidade completa. Estes dados foram apurados dia por dia, no período de seis meses correspondente aos meses de janeiro a junho de 2001. Na Tabela 1, a seguir, são demonstrados todos os gastos operacionais e não-operacionais do semestre.

Tabela 1. Gastos operacionais e não-operacionais

Identificação dos Gastos	Valor em Reais R\$
Propaganda e Publicidade	1.358,21
Frete	3.896,81
Despesas bancárias + CCCPMF	744,08
Energia Elétrica	980,80
Água e Esgotos	315,33
Telefone	2.322,35
Aluguel do Prédio	3.480,00
Combustíveis	7.348,92
Material de Expediente e Escritório	1.532,15
Impostos e Taxas	336,86
Aluguel de Veículo	1.800,00
Aluguel de Torno	4.650,00
Previdência Social	999,42
Salários	11.106,61
Férias	185,79
FGTS	1.154,71
Pró-labore	1.986,00
SIMPLES	10.046,33
ICMS	8.078,83
ISSQN	1.308,75
Plano de Saúde	2.195,00
IPTU	338,25
Total	66.165,20

Após esse levantamento, providenciou-se a separação entre despesas operacionais e não-operacionais. Deduziu-se como sendo não-operacionais as despesas com plano de saúde e IPTU que juntos somam o valor de R\$ 2.533,25, restando, portanto, como sendo operacionais as demais despesas que somam a quantia de R\$ 63.631,95.

A empresa analisada possui dois setores bem distintos, quais sejam setor de serviços correspondente à oficina e um setor de vendas. Como o estudo está relacionado à fixação do preço de custo das mercadorias no setor de vendas, o rateio das respectivas despesas foi realizado conforme critérios a seguir explicados:

- Considerou-se as despesas com propaganda e publicidade, despesas de escritório, material de expediente e consumo de água em 50% para o setor de vendas;
- Efetuou-se o rateio proporcional ao faturamento das seguintes despesas, por possuírem uma estreita relação com o mesmo: despesas bancárias, CPMF, impostos e taxas, pró-labore e aluguel de carro;
- Não foram incluídas as despesas com frete no rateio das despesas operacionais com vendas por já estarem apropriadas ao custo das mercadorias;
- A despesa com energia elétrica foi rateada de forma proporcional ao consumo aproximado, tendo em vista que não há medidores para apropriação. Essa despesa corresponde ao setor de vendas, serviços e, também, a residência do

proprietário da empresa. Para o setor de vendas apropriou-se um correspondente a 30%;

- A despesa com telefone é basicamente decorrente de ligações DDD utilizadas para realizações dos pedidos de mercadorias. Adotou-se o percentual de 80% para o setor;
- Das despesas de salários foi apropriados os gastos com funcionários do setor. Além destes, rateou-se 50% do salário da funcionária responsável pela limpeza;
- Em função do espaço utilizado, apropriou-se 30% para o setor de vendas, da despesa referente ao aluguel do prédio.

Após efetuado o rateio das despesas fixas para o setor de vendas, verificou-se que atingiu o montante de R\$ 11.335,12, conforme demonstrado na Tabela 2, a seguir. Este valor corresponde a 11,61% do faturamento no setor de vendas. Essa informação será muito importante para os cálculos do preço de custo, preço de venda das mercadorias e ponto de equilíbrio.

Tabela 2. Rateio dos gastos ao setor de vendas

Identificação da Despesa	Percentual de rateio	Total dos gastos	Valor rateado ao setor de vendas
Propaganda e publicidade	50,00	1.358,21	679,11
Despesa bancaria e CPMF	50,56	744,08	376,21
Energia Elétrica	30,00	980,80	294,24
Água e esgotos	50,00	315,33	157,67
Telefone	80,00	2.322,35	1.857,88
Aluguel de prédio	30,00	3.480,00	1.044,00
Combustíveis	20,00	7.348,92	1.469,78
Material de expediente e escritório	50,00	1.532,15	766,08
Impostos e taxas	50,56	336,86	170,32
Aluguel de veículo	50,56	1.800,00	910,08
Pró-labore	50,56	1.986,00	1.004,12
Salário funcionário A	100,00	1.667,37	1.667,37
Salário funcionária B	100,00	514,09	514,09
13º salário sobre A e B	100,00	181,79	181,79
Férias s/ salário A e B	100,00	242,48	242,38
Total		24.810,43	11.335,12

Formação do Preço de Custo

A empresa, sob análise, possui dois setores completamente distintos. Setor de serviços e o setor de venda de peças. Nesse estudo, o foco está centrado no setor de venda de peças. A empresa não tinha por norma apropriar o custo dos fretes às mercadorias, porém, o frete faz parte do custo das mercadorias. Fez-se um levantamento do total das compras do semestre, e apurou-se o total das despesas com fretes do semestre. O total de compras apurado foi de R\$52.399,83 e o total de frete de R\$ 3.896,81. De posse destes dados pode-se concluir que, na média, o custo do frete representa 7,44% do custo das mercadorias.

Para apurar o custo das mercadorias, decidiu-se tomar como base o preço de reposição, apurado conforme lista de preços de fornecedores. Julgou-se ser, esta forma, a mais próxima da realidade. As fichas de controle de estoques da empresa não são atualizadas quanto à quantidade e nem quanto a valores confiáveis de custo.

Na formação do preço de custo das mercadorias, utilizou-se os seguintes dados: preço de aquisição das mercadorias, conforme lista de preços de fornecedores; adicionou-se o percentual de 7,44% referente ao frete, de acordo com a média percentual apurada no semestre analisado, e deduziu-se o valor de ICMS de 17%, em função de que a mercadoria é adquirida no próprio estado.

Na Tabela 3 é apresentado o preço de custo com base no preço de reposição das mercadorias, adicionado ao frete e deduzindo-se os impostos recuperáveis que, no caso, é o ICMS. Esse cálculo é efetuado tomando-se como base cinco artigos que compõem o estoque de mercadorias.

Tabela 3. Preço de custo com base no preço de reposição

Mercadoria/peça	Preço de Reposição	(+) Frete	(-) ICMS	(=) Custo
Pinhão 1067131	495,00	36,83	90,41	441,42
Carda 1D-5601	50,00	3,72	9,13	44,59
Cubo E-65693	105,40	7,84	19,25	93,99
Tubo E-64710	75,00	5,58	13,70	66,88
Eixo 0S-0520	19,00	1,41	3,47	16,94
Total	744,40	55,38	135,96	663,82

Preço de Venda

Para formação do preço de venda é necessário agregar informações das despesas, conforme foi demonstrado anteriormente. Apurou-se o valor das despesas operacionais que totalizaram R\$ 63.631,95 e as não-operacionais no total de R\$ 2.533,25.

Na formação do preço de venda deve-se levar em consideração o preço de custo das mercadorias; as despesas operacionais; a margem de lucro; o ICMS (17%); e, como a empresa está enquadrada como Empresa de Pequeno Porte – EPP, o percentual de 6,20% de acordo com o faturamento projetado superior a R\$ 360.000,00, conforme percentuais de tributação de acordo com a tabela de enquadramento no SIMPLES.

A empresa atingiu um faturamento total no semestre de R\$ 193.110,29. Com este faturamento o percentual de tributação seria de 5,40%, pois é inferior a R\$ 240.000,00 de faturamento anual. Certamente, a empresa superará este limite durante este exercício e o percentual de tributação passará a ser de 5,80% ou 6,20%, se atingir o valor de R\$ 360.000,01.

O preço de venda deverá ser atualizado sempre que ocorrer mudança de faixa nos percentuais de tributação, também quando houver alterações em suas despesas fixas. Outro aspecto a ser considerado é a margem de contribuição desejada. A seguir é

apresentado, na Tabela 4, o cálculo do preço de venda com percentual de tributação do SIMPLES de 6,20% e com margem de lucro desejada de 20%.

Tabela 4. Cálculo da preço de venda

Mercadorias ou peças	Preço de Custo	ICMS	SIMPLES	Despesa Operacional	Margem de Lucro	Preço de Venda
	45,19%	17,00%	6,20%	11,61%	20,00%	100,00%
Pinhão1067131	441,42	166,06	60,56	113,41	195,36	976,81
Carda 1D-5601	44,59	16,78	6,12	11,45	19,73	98,67
Cubo E-65693	93,99	35,36	12,89	24,15	41,60	207,99
Tubo E-64710	66,88	25,16	9,18	17,18	29,60	148,00
Eixo 0S-0520	16,94	6,37	2,32	4,36	7,50	37,49
Total	663,82	249,73	91,07	170,55	293,79	1.468,96

A estrutura para o cálculo do preço de venda é descrita em percentuais na Tabela 5.

Tabela 5. Formação do preço de venda

Identificação do item	Percentual	Comentário
ICMS	17,00%	Vendas no próprio estado – RS
Despesa. Op. Fixa	11,61%	Custo fixo da empresa. Reavaliar periodicamente
SIMPLES	6,20%	Conforme faturamento da empresa e Tabelas
Margem de Lucro	20,00%	Conforme decisão gerencial e demanda de mercado
Preço de Custo	45,19%	Diferença entre 100% e índices anteriores
Preço de Venda	100 %	Calculado conhecendo-se preço de custo e seu respectivo percentual.

A seguir é desenvolvido um exemplo para ilustrar como é obtido do preço de venda.

Preço de custo de uma determinada mercadoria: R\$ 663,82

Percentual do preço de custo: 45,19%

Preço de venda calculado $663,82\% / 45,19 =$ R\$ 1.468,96

O *mark-up* multiplicador é obtido considerando-se o preço de custo igual a 100% e calculando-se o percentual para preço de venda:

$$\begin{aligned} \text{Mark-up multiplicador} &= 1.468,96 \times 100 \% / 663,82 \\ &= 2,212889036 \end{aligned}$$

Fazendo a prova tem-se:

$$\begin{aligned} \text{Preço de Custo} &= \text{R\$ } 663,82 \times 2,212889036 \\ &= \text{R\$ } 1.468,96 \end{aligned}$$

Margem de Contribuição

A margem de contribuição representa a receita total menos custos e despesas variáveis. Ao se projetar uma margem de lucro sobre as vendas das mercadorias de 20%, e considerando os custos fixos na ordem de 11,61%, a margem de contribuição será de 31,61%.

Com base nestes dados e considerando a alíquota do ICMS de 17,00% e o percentual de tributação do SIMPLES de 6,20%, pode-se deduzir que o preço de custo representa 45,19% do preço de venda, tomado como 100%. De acordo com o conceito, a margem de contribuição é obtida, para os valores do semestre, da seguinte forma:

Faturamento do semestre analisado no setor de vendas:.....	R\$ 97.637,04
(-) ICMS e SIMPLES (17,00% + 6,20%) incidentes.....	R\$ 22.651,79
(-) Preço de custo das mercadorias (45,19%).....	R\$ 44.122,18
(=) Margem de Contribuição no setor de vendas (31,61%).....	R\$ 30.863,07

Fórmula para determinar margem de contribuição (%)

Mg. C % = (Custo variável % / Preço de venda %) – 1

Mg. C% = (68,39% / 100,00%) – 1

Mg. C% = 31,61%

Ponto de Equilíbrio

O ponto de equilíbrio identifica o nível de operação que a empresa precisa atingir para cobrir os custos fixos e os custos variáveis, ou seja, quanto a empresa precisa vender para não ter prejuízo nem lucro. A fórmula do ponto de equilíbrio é dada por:

Ponto de equilíbrio = Custo fixo total / Margem de contribuição (%)

= R\$ 11.335,12 / 31,61 %

= R\$ 35.859,28

Pode-se verificar que o resultado desta equação é R\$ 35.859,28. Este valor representa o valor de vendas necessário para atingir o ponto de equilíbrio. Se a empresa vender abaixo deste nível significa que está operando com prejuízo. Para operar com lucro necessitará, de acordo com a margem de lucro estipulada para a venda de mercadorias, vender acima do montante mencionado.

Ponto de Equilíbrio Contábil

O ponto de equilíbrio contábil é obtido quando a soma das margens de contribuição totalizar o montante suficiente para cobrir todos os custos e despesas fixas; esse é o ponto em que, contabilmente, não haverá nem lucro nem prejuízo.

Ponto de equilíbrio contábil = Custo fixo / Margem de contribuição (%)

Ponto de equilíbrio contábil = 11.335,12 / 31,61%

Fazendo a prova:

Receita de vendas = R\$ 35.859,28

(-) Custo da mercadoria (45,19%) = R\$ 16.204,81

(-) Impostos sobre venda ICMS 17,00% e SIMPLES 6,20% .. = R\$ 8.319,35

(-) Custo fixo total da empresa = R\$ 11.335,12

(=) Lucro = R\$ 0,00

Concluindo, pode-se declarar que a empresa teve uma receita com vendas de R\$ 97.637,04, logo, opera com lucro no setor de vendas, pois precisaria um faturamento de R\$ 35.859,28 para atingir o ponto de equilíbrio.

Ponto de Equilíbrio Econômico

Para cálculo do ponto de equilíbrio econômico acrescenta-se, na fórmula anterior, o valor do lucro desejado para cobrir pelo menos o custo de oportunidade do capital próprio investido. Logo, haverá um ponto de equilíbrio econômico quando houver um lucro contábil igual ao valor obtido se o capital próprio do proprietário estivesse aplicado numa alternativa de investimento financeira, rendendo juros, por exemplo.

Ponto de equilíbrio econômico = (CF + Lucro desejado) / Margem de contribuição (%)

= R\$ (11.335,12 + 20.000,00) / 31,61%

= R\$ 99.130,40

Ponto de Equilíbrio Financeiro

Para calcular o ponto de equilíbrio financeiro são necessários informações quanto a previsões de outras rendas, compromissos previstos e informação quanto a valores não-desembolsáveis referente a depreciações. Como, tais informações, não estão disponíveis, optou-se por registrar apenas a fórmula de cálculo do mesmo.

Ponto de equilíbrio financeiro = (Custo fixo + Compromissos – Rendas – Valores não-desembolsáveis) / Margem de contribuição (%).

Conclusão e Recomendações

Pode-se concluir que os objetivos deste trabalho foram plenamente alcançados. Foi apurado os custos da empresa, efetuamos os cálculos de preço de custo e preço de venda dos produtos por ela comercializados baseado em dados reais. Para a empresa, tem-se a certeza que foi muito proveitoso porque contribuiu para a conscientização de se ter as ferramentas para uma correta avaliação dos custos, instrumentos para controle dos estoques e dados para a tomada de decisões gerenciais, bem como, o planejamento da lucratividade. Percebe-se, ainda, a satisfação do empresário com os resultados práticos obtidos. Por outro lado, ficam algumas sugestões à empresa, para que no próximo ano ou exercício desenvolva um trabalho na área de Planejamento Tributário, pois isto dará maior segurança aos administradores quanto a vantagens e desvantagens da empresa

estar enquadrada no SIMPLES. Também, sugere-se um estudo no setor de serviços de manutenção, com objetivo de apurar os seus custos, visto que este é uma parte importante dentro do contexto organizacional.

Referências Bibliográficas

- ATKINSON, A. A.; BANKER, R. D.; KAPLAN, R. S.; YOUNG, S. M. **Contabilidade gerencial**. São Paulo: Atlas, 2000.
- FRANCO, Hilário. **Contabilidade geral**. São Paulo. Atlas, 1977.
- HORNGREN, C. T.; FOSTER, G.; DATAR, D. M. **Contabilidade de custos**. Rio de Janeiro: LTC, 2000.
- LEONE, George Guerra. **Custos, Um enfoque administrativo**. 7.ed. Rio de Janeiro, fundação Getúlio Vargas, 1983.
- OLIVEIRA, L. Martins, PEREZ Jr., J. Hernandez. **Contabilidade de custos para não contadores**. São Paulo, Atlas, 2000.
- PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade Gerencial - Um enfoque em sistema de informação contábil**. São Paulo. Atlas, 1996.