

CONTABILIDADE DE CUSTOS: UM ESTUDO DE CASO DA FORMAÇÃO DE PREÇOS DE VENDAS NA MICROEMPRESA AUTOPEÇAS SAPERO NA CIDADE DE DIANÓPOLIS, ESTADO DO TOCANTINS

COST ACCOUNTING: A CASE STUDY OF SALES PRICE TRAINING IN MICROENTERPRISE AUTO PARTS SAPERO IN THE CITY OF DIANOPOLIS, STATE OF TOCANTINS

Marinalva Ribeiro Batista **1**
Josivaldo Alves da Silva **2**

Resumo: Neste artigo fez-se um estudo para conhecer e comparar os métodos e fórmulas de cálculos aplicados na formação do preço de vendas no varejo de peças automotivas em duas microempresas no Município de Dianópolis/TO. A iniciativa de escrever este artigo com tema relacionado à importância da contabilidade de custos na formação do preço de venda de peças automotivas surgiu por entender que todos os impostos exigidos pela legislação vigente contribuem para a agregação de custos ao produto. O método empregado foi investigação documental, bibliográfica, e estudo de caso com a dimensão qualitativa, executada por meio de levantamento diagnóstico com enfoque nos fundamentos da contabilidade de custos e formação de preços de vendas, as técnicas utilizadas na execução da pesquisa foram exploratórias e descritivas através da aplicação de questionário com questões abertas semiestruturadas, aplicado pessoalmente nas dependências das microempresas do ramo de autopeças Sapero e MD. Constatou-se que a formação de preço é dependente da contabilidade de custos.

Palavras-chave: Contabilidade; Custos; Peças Automotivas.

Abstract: In this article, a study was carried out to know and compare the calculation methods and formulas applied in the formation of the retail price of automotive parts in two micro-enterprises in the city of Dianópolis / TO. The initiative to write this article with a theme related to the importance of cost accounting in the formation of the price of sale of automotive parts came from the understanding that all taxes required by current legislation contribute to the aggregation of costs to the product. The method used was documental, bibliographic research, and case study with the qualitative dimension, executed by means of a diagnostic survey focusing on the fundamentals of cost accounting and sales price formation, the techniques used in the execution of the research were exploratory and descriptive through the application of a questionnaire with open semi structured questions, applied personally in the dependencies of the microenterprises of the branch of auto parts Sapero and MD. It has been found that price formation is dependent on cost accounting.

Keywords: Accounting; Costs; Sale; Parts; Automotive.

Bacharel em Ciências Contábeis pela Fundação Estadual do Tocantins-Unitins. E-mail: adm.gtb1@gmail.com **1**

Mestre em Desenvolvimento Regional pela Universidade Federal do Tocantins-UFT; Especialista Lato Senso em Docência do Ensino Superior; MBA em Planejamento e Gestão Empresarial; Graduado em Administração; Professor 40 horas Universidade do Tocantins-Unitins Câmpus Dianópolis; Pesquisador orientador de iniciação científica PIBIC/PIVIC. E-mail: josivaldoadm@yahoo.com.br **2**

Introdução

A contabilidade de custos é ferramenta da ciência contábil de fundamental importância no processo de formação de preço e venda nas microempresas, fator preponderante para um estudo racional dos gastos através da interpretação dos custos agregados para a determinação do lucro e assim auxiliar o microempresário no processo de tomada de decisão.

Este artigo trouxe no referencial teórico os conceitos e definições da contabilidade que surgiu com objetivo de controlar o patrimônio, tanto na pessoa física quanto o da pessoa jurídica, servindo como instrumento básico para ser utilizado nas tomadas de decisões que envolvem todos os setores e entidades. Portanto a contabilidade veio para exercer o estudo de todo o patrimônio seja ele com fins lucrativos ou sem fins lucrativos. Sendo assim controlando e administrando, com a determinação de demonstrar o seu resultado sendo eles positivos ou negativos. No entanto, para colocar em prática o cumprimento de todas as normas contábil é preciso está enquadrado dentro dos princípios determinado pelo Conselho Federal da Contabilidade, que são: entidade, continuidade, oportunidade, registro pelo valor original, atualização monetária, competência e prudência.

Nesse aspecto, contabilidade de custos surgiu no século XVIII no período da Revolução Industrial, para atender as empresas comerciais com a finalidade de exercer a função de controle e decisão dentro da empresa. No entanto, a contabilidade de custos é a contabilidade que proporciona as informações necessárias para a avaliação dos custos em uma determinada produção ou administração de uma empresa. Classificam os custos dentro da empresa e discrimina como devem ser distribuídos e aplicados os investimentos, gastos, custos e despesas.

A metodologia aplicada no trabalho referente aos métodos e às técnicas utilizados e os resultados da pesquisa, um estudo de caso aplicado na microempresa Autopeças Sapero comparado com uma pesquisa aplicada na Auto Peças MD no Município de Dianópolis, Estado do Tocantins.

Na problemática desta pesquisa, fundamenta-se no questionamento: qual a relação entre a contabilidade de custos e o processo de tomadas de decisões na formação dos preços de vendas de peças automotivas?

Já nas hipóteses encontradas fundamentam na aplicação de métodos de contabilidade de custos como um processo ordenado para tomadas de decisões na formação dos preços de vendas de peças automotivas contribui para o aumento da lucratividade.

É importante salientar que para obter um bom cálculo de preço de venda nas microempresas é preciso implementar técnicas que estabelecem a maximização dos lucros e assim alcançar as metas que possibilitam o retorno investido, observar os produtos de maiores demandas e qualidades. Para chegar ao preço mínimo com todos os custos incluídos e fazendo comparação com preço de mercado.

Dessa forma, para o profissional responsável pela formação de preço de vendas na empresa deve controlar as situações envolvidas em todo o processo, onde pode ser uma tarefa complexa, determinar um preço justo para atender e suprir as necessidades dos clientes com um índice de lucratividade satisfatório para a organização.

Nesse aspecto, a contabilidade de custo é de fundamental importância na aplicação de métodos para a formação de preço de venda de peças automotivas. É no momento da formação dos preços que se aplicam todos os custos, tanto sejam eles fixos ou variáveis.

Portanto é a partir da utilização desse método que é possível tomar decisões e ter o controle de como formar os preços das peças, inserindo todos os custos juntamente com a margem de lucro que a empresa almeja, sem obter prejuízo no momento da venda.

Este artigo está estruturado na seguinte ordem: a primeira parte aborda conceitos e fundamentos da contabilidade de custos, ao passo que a segunda seção apresenta formação do preço de vendas, fechando a parte conceitual para posteriormente, expor a metodologia aplicada no trabalho e resultados do diagnóstico realizado nas empresas, autopeças Sapero e MD, por fim, considerações finais.

Contabilidade de Custos

O conceito de contabilidade

A contabilidade é a ciência que estuda e controla o patrimônio com objetivo de representar graficamente, interpretar suas variações, estabelecer normas para sua interpretação e fazer análise e auditoria. É também para servir como instrumento básico para as tomadas de decisões em todos os setores diretos ou indiretamente no qual envolve com o pessoal, empresarial ou entidades. É um método de sistema de informação e avaliação que visa o registro e controle, para prover seus usuários com demonstrações e análise de natureza econômica, financeira e física com relação ao objeto de contabilização. (FUNDAÇÃO SÉRGIO CONTENTE – I D E P A C, 2013).

No entanto, a contabilidade é ciência de expressões próprias e delimitações de conceitos em aspectos físicos e financeiros, fundamentado de leis e outras normas formadas entre relações sociais entre pessoas, empresas e instituições em geral (ROCHA, 2005).

Nesse aspecto, a contabilidade tem como objeto de estudos os Patrimônios sejam eles de fins lucrativos ou não. Administra e controla o patrimônio, com função de demonstrar a sua situação em um determinado momento, independente se sejam positivos ou negativos. Tendo como permitir aos usuários a avaliar a situação financeira num sentido proveitoso, podendo fazer interferências sobre suas tendências futuras (IDEPAC, 2013).

Assim, de acordo com Ribeiro (2005, p. 05) “A contabilidade é uma ciência nitidamente social quanto as suas finalidades, mas, como metodologia de mensuração, abarca tanto o social quanto o quantitativo”.

Já para Almeida (2008) aponta que ao realizar seu objetivo principal, coletar, registrar, analisar e relatar em termos monetários todas essas informações colhidas serão emitidas relatórios pela contabilidade nela contendo os seguintes: balanço patrimonial que relata os bens e direitos, como as obrigações com terceiros e os recursos investidos pelos empresários ou instituições. Demonstrações do Resultado do Exercício onde vai informar o lucro ou prejuízo apurado pela companhia durante seu exercício social. Demonstração das mutações do patrimônio líquido, que indica as modificações ocorridas nas contas dos acionistas da companhia.

Desse modo, as principais funções da contabilidade são: registrar fatos que ocorrem e que são representados em valores monetários. Organizar sistema que controle a empresa adequadamente. Demonstrar com os registros realizados mostrando periodicamente através de demonstrativos a situação financeira, patrimonial da empresa.

Contabilidade de custos origem e conceitos

A contabilidade de custos teve a origem no século XVIII, no período da Revolução Industrial, sendo que na época só existia a contabilidade financeira, que foi desenvolvida na era mercantilista, que estava bem estruturada para atender as empresas comerciais. Na época para se apurar o resultado de cada período e o posterior o balanço final, bastava à apuração dos estoques físicos, visto que para apuração monetária o contador simplesmente identificava o valor pago dos itens em estoque valorizando a mercadoria (MARTINS, 2003).

Segundo o Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial – SENAI-RR (2010) a contabilidade de custos é o processo realizado com o uso dos princípios da contabilidade geral para registrar os custos de operação de um negócio, tal como que, as informações obtidas da área de produção e de vendas, seja possível a administração utilizar as contas para definir o custo de produção e a distribuição.

A contabilidade de custos nasceu da contabilidade financeira, através da necessidade de avaliar estoques nas indústrias, que era uma tarefa fácil na empresa típica da era do mercantilismo. Seus princípios e finalidades é conseguir atender completamente as duas mais recentes e provavelmente mais importantes tarefas: controle e decisão. Esses novos campos obtiveram nova vida a essa área apesar de já ter criado técnicas e métodos específicos para tal missão, mostrando a seus profissionais e usuários que possui três facetas distintas que precisam ser trabalhadas diferentemente, apesar de não serem compatíveis entre si. (MARTINS, 2003)

Viceconti (2003) afirma que com a revolução industrial e o conseqüente aumento das empresas industriais, a contabilidade viu-se as voltas com o problema de conciliar os posicionamentos

de apuração dos resultados em empresas comerciais que apenas vendiam mercadorias compradas de outros para as empresas industriais, adquiriam matérias-primas e utilizavam fatores de produção para transformar em produtos destinados a venda.

Contabilidade de Custos tem duas funções relevantes: o auxílio ao controle e a ajuda às tomadas de decisões. No que diz respeito ao Controle, sua mais importante missão é fornecer dados para o procedimento de padrões, orçamentos e outras formas de precisão e, num estágio imediatamente seguinte, acompanhar o efetivamente acontecido para comparação com os valores anteriormente definidos (MARTINS, 2003 p. 21).

Nesse sentido, a contabilidade de custos tem como principal função a verificação de estoques em empresas industriais, mecanismo muito mais abstrusa do que nas empresas comerciais, pois envolve mais que uma simples compra e revenda de mercadoria, são feitos pagamentos a fatores de produção como salários, aquisições e utilização de matérias-primas, além do mais, estes gastos devem ser adicionados ao valor dos estoques das empresas no processo produtivo por circunstância do encerramento do balanço, haverá dois tipos de estoque: produtos que não estão acabados, ou seja, produtos em elaboração e produtos prontos para vendas, ou seja, produtos acabados. (VICECONTI, 2003).

Ainda segundo o mesmo autor, a solução para o problema foi utilizar o esquema usando nas empresas comerciais para apuração dos resultados, substituindo o item compras pelos pagamentos dos fatores que entram na produção: matéria-prima consumida, salários dos trabalhadores da produção, energia elétrica e combustíveis utilizados, em suma todos os gastos que foram efetuados na atividade industrial e que foram designados de custos de produção passou a se chamar contabilidade de custos.

Portanto, na contabilidade de custos refere que as despesas são os gastos realizados com bens ou serviços. Sendo expresso monetariamente pela multiplicação da quantidade de fatores de produção pelos respectivos preços unitários. Sendo assim após a Revolução industrial, no século XVIII, tornou-se mais complexa a função do contador, que não dispunha agora tão facilmente dos dados para valorizar o estoque seu valor de compra na empresa comercial agora estava substituído por uma série de valor pago pelos fatores de produção utilizados. (VICECONTI, 2003)

Na concepção de Martins (2003) a contabilidade de custos é parte da ciência contábil que se dedica ao estudo racional dos gastos feitos para se obter um bem de venda ou de consumo, quer seja um produto, uma mercadoria ou um serviço. A ciência contábil ramifica-se em uma gama de especializações, sendo que cada uma delas estuda o patrimônio sob uma ótica particular.

Por outro lado, Lacombe (2004) aponta que a contabilidade de custos é um ramo da contabilidade que proporciona as informações necessárias para avaliação dos custos de produção, por meio de registro das despesas e dos custos das operações nas contas pertinentes.

Quando não há processo de fabricação, o custo é chamado de custo de mercadoria vendida (CMV), já quando há processo de fabricação o custo de venda é denominado de custo do produto vendido (CPV).

Fundamentos da Contabilidade de Custos

Na teoria econômica a contabilidade de custos é qualquer sacrifício financeiro. No entanto, os conceitos fundamentais são: gastos, despesas, investimentos e desembolso. Planejamento é o procedimento de entabular trabalhos para qualquer tipo de empreendimento, levando-se em consideração alguns métodos e roteiros. É um processo que conceitua um conjunto de ações sistematizadas, visando atingir certos objetivos. (DUBOIS, 2009)

Na organização empresarial o planejamento é a área que possui a responsabilidade pela formação das funções da empresa, monitorando os vários departamentos, principalmente os de produção. Principal objetivo do planejamento no trabalho é a conjectura das quantidades de produtos que deverão ser vendidas. Com base nessa massa, cabe planejar como tomar as providências para que os mesmos sejam produzidos no período de tempo necessário. Usando

estratégia de produção, analisando a tecnologia que a empresa disponibiliza de maneira econômica, que possa fabricar, e quantidades que o setor de vendas estima a comercializar. (DUBOIS, 2009).

Desse modo, planejamento se assemelha como um campo de futebol onde tem o meio de campo com o ataque que é as vendas e a defesa que é a produção. Sendo assim define as normas como será produzido para ter um melhor atendimento no setor de vendas, e conseqüentemente, aos clientes (VICECONTI, 2003).

Diante disso será o setor de vendas que fornecerá os fundamentos para que seja elaborado o orçamento. Que é composto por três elementos básicos: orçamento operacional, orçamento financeiro e orçamento de capital. (DUBOIS, 2009).

Orçamento operacional são os cálculos efetuados referentes à estimativa de vendas, produção, despesas e lucro. Com isso será atingida a posição patrimonial.

Quando a empresa efetua o orçamento de produção, ela deve levar em consideração os fatores referentes aos materiais que serão usados, a mão de obra direta, aos custos indiretos de fabricação e às variáveis dos níveis de estoque. Com os dados já indicados, a empresa tem condições para orçar os seus custos (DUBOIS, 2009, p. 8).

Orçamento financeiro constitui no orçamento de caixa que em essência é uma cronologia de entradas e saídas de recursos financeiros. E o orçamento de capital é salientado pelas aferições dos bens mencionados que serão utilizados necessariamente para a composição dos itens que a empresa pretende produzir e comercializar. (DUBOIS, 2009)

Na concepção do mesmo autor, a execução trata-se do andamento de todas as atividades planejadas na empresa, é o ponto de partida saudável da organização, ou seja, é a focalização dos elementos planejados para que as atividades devam ser executadas.

No entanto, tem como missão de determinar o desenvolvimento do fluxo de produção e de custeio, o que se transparece na eliminação de perdas, desperdício e ociosidades. Em somatório, no período da execução dos elementos planejados, a empresa terá o compromisso de buscar a melhor exploração possível dos recursos disponíveis.

O controle é uma função fundamental da gestão que estabelece no controle da execução das atividades enquanto elas ocorrem. Sem o controle se torna impossível à realização das duas funções anteriores, não podendo ter condições inteligentes da boa gestão. Devendo ser analisados a averiguação dos desvios entre o que deveria ser demandado e o que efetivamente ocorreu, ou seja, o reconhecimento das variações entre o previsto e o realizado (DUBOIS, 2009).

Segundo Viceconti (2003) a partir do momento que o controle é posto em prática nas empresas, as mesmas se tornam mais exigentes, uma vez que regimento organizacional é um dos elementos importantíssimos para culminar os objetivos colocados pelo planejamento. Diante disso deverão ser elaborados relatórios que farão parte dos materiais que será atribuído em todo o sistema gerencial.

No entanto, o propósito da contabilidade de custos deixou de ser uma ferramenta usada somente para fins de determinação de estoques para balanço. Ela vem convertendo para ser usada como ferramenta de auxílio nas decisões, sendo uma das ferramentas mais consideráveis para o desenvolvimento da contabilidade gerencial (MARTINS, 2003).

Elementos do custo apresentados na Contabilidade de custos

Na contabilidade de custos, temos: custos, gastos e despesas, embora sejam sinônimos, mas com conceitos diferentes dentro a contabilidade. Gastos consistem num termo abrangente e definido como sacrifícios com que arca a empresa ou entidade, visando à obtenção de bens ou serviços, mediante a entrega ou promessa de entrega de parte de seus ativos, sendo esses ativos representados normalmente em dinheiro (VICECONTI, 2003).

No entanto os gastos apenas se consubstanciam quando os bens conquistados passam a ser de domínio da empresa. Desse modo, no momento em que os gastos começam a gerar desembolso para a empresa, sua essência acaba ficando abrangente. Em razão da sua grande imensidade, os gastos são classificados em alguns rudimentos fundamentais que são custos,

despesas, investimentos, perda e desperdício (DUBOIS, 2009).

Nesse pressuposto os gastos serão concretizados no momento em que os bens ou serviços adquiridos são prestados ou passam a ser de propriedade da empresa.

Formação do preço de vendas

A prática da formação de preço de vendas nas organizações é um dos principais desafios dos empresários para a definição do enfoque mercadológico a serem averiguados no processo de precificação. Para facilitar o melhor entendimento do leitor logo esclarecemos o conceito de cada um dos executores internos como será possível identificá-los, calcular, que são: custos, despesas e executores financeiros. (REZENDE, 2010).

Diante disso, vamos perceber que não é tão fácil assim a formação do preço de venda, pois no mercado de hoje tem muita gente comprando e vendendo sem diagnosticar se está ganhando ou quanto está perdendo. Pois além das dificuldades naturais, devido os aspectos de nossa economia e a carga tributária, a maior parte das técnicas de formação do preço de venda se baseia nos inúmero global de gastos da empresa, e também se conectam com ferramentas estrangeiras, conglomerando conceitos administrativos que acabam não se mostrando de forma prática (BARBOZA; FERREIRA, 2005).

No entanto, as despesas globais, independente de que natureza for, devem ser pagas pelo preço de venda dos produtos. Porém calcular o preço com base nas despesas acarreta saber exatamente a quantidade ser vendida de cada produto. Todavia nem sempre é possível, mas com a base na margem de contribuição, analisa qual a quantidade necessária de cada produto para se pagar todas as despesas fixas. Que é denominado de ponto de equilíbrio, com base nesse ponto, traça o lucro pretendido e os procedimentos para alcançá-lo, considerando o potencial de mercado de cada produto envolvido na operação de vendas.

Método de formação de preços de venda nas empresas

Antes de tudo, é importante ressaltar que formando preços de vendas somente de acordo com o mercado o empresário poderá ter prejuízo, pois os preços praticados podem gerar uma receita final que não é possível cobrir os custos da produção ou comercialização dos produtos.

Para administrar preços de venda, sem dúvida é necessário conhecer o custo do produto; porém essa informação, por si só, embora seja necessária, não é suficiente. Além do custo, é preciso saber o grau de elasticidade da demanda, os preços de produtos dos concorrentes, os preços dos produtos substitutos, a estratégia de marketing da empresa etc. (MARTINS, 2003 p 218).

Na elaboração dos preços de venda, não é preciso se alinhar somente a um método, mas em todos eles possíveis. Dessa forma chega a um preço final em que satisfaz o cliente e satisfaz a empresa com o lucro alcançado.

O modelo de escrituração contábil para as microempresas

O procedimento de formalização de uma empresa corresponde ao registro civil de uma pessoa física, o que acarreta ao Estado de reconhecimento da pessoa e sua colocação na sociedade como cidadã, garantindo-lhe o exercício de seus direitos e deveres.

Nessa perspectiva, o processo de estruturação deve começar na projeção de um plano de negócio, que inclui desde a definição do empreendimento, suas dimensões, localização, estudo, definição dos fornecedores e clientes, levantamento de valor do investimento requisitado, fontes de financiamento, quadro de funcionários, valor dos custos totais mensais, valor mínimo necessário de faturamento, política de concessão e obtenção de crédito de crescimento, até outras particularidades necessárias para o funcionamento da empresa.

Na prática esse processo de formalização é necessário para o tipo de negócio inicial e para o faturamento e esses estudos se tornam essenciais e formalização do negócio e para o resultado operacional gerado pelo próprio negócio.

A importância da contabilidade para a gestão das microempresas

Na formalização e abertura de um negócio é preciso que o empresário busque um contador, no objetivo de atender as demandas formais das instituições governamentais e regulatórias.

No entanto, dentro de uma empresa a contabilidade é de suma importância, pois apresenta de forma conclusiva como informações que servem para todo o processo decisório, como: o planejamento, a execução e o controle das entidades contábeis. De modo que a contabilidade também se expressa dentro de um sistema de informação denominado sistema de informação contábil.

Ainda, a função da contabilidade é como todo sistema de informação, em que, recebe os dados e as informações que se caracterizam como entradas do sistema fazem o processamento por meio de sua metodologia, meios e estrutura de registros, e produz como saída, relatórios contábeis, do qual o objetivo é o controle econômico e o financeiro da entidade contábil.

Metodologia

O método empregado é qualitativo por meio de um estudo de caso. Os tipos de pesquisa utilizados na coleta dos dados primários e secundários foram: bibliográfica, documental e de campo. Foi aplicado um questionário aberto não estruturado adotado como instrumento para diagnosticar o processo de formação de preço e vendas praticados pela microempresa Autopeças Sapero e Autopeças MD.

O diagnóstico foi executado pela pesquisadora que entrevistou o Gerente Administrador da empresa o senhor Wilker Rodrigues Leal Santana, que forneceu as informações necessárias. Para comparar os procedimentos de formação dos preços de vendas de peças automotivas praticados pela Autopeça Sapero com a Autopeça MD. A pesquisadora entrevistou o senhor Amilton Soares Cardoso, Sócio Gerente Administrador da microempresa da Autopeça MD que emitiu opiniões acerca do sistema de formação de preço de vendas que são praticados pela empresa. As coletas foram realizadas no mês de setembro de 2015.

Resultado do diagnóstico aplicado na autopeça MD

Histórico da empresa

A Auto Peças MD foi fundada em 03 de setembro de 2008, situada na Avenida sete de Setembro, 250 Centro, do Município de Dianópolis, Estado do Tocantins. Inscrita no CNPJ sob nº 09.040.995/0001-99 atualmente conta com 09 colaboradores, organizada por Gerente, Vendedor e Auxiliar Administrativo. Enquadrada no Simples Nacional e registrada como Comércio a varejo de peças e acessórios novos para veículos automotores. Tendo como sócios: Amilton Soares Cardoso e Ademilton Ferreira de Souza. Seu mercado alvo é Dianópolis e região. Tem como objetivo para o futuro a instalação no prédio próprio, tecnologia e conforto para os funcionários e clientes.

Sobre os custos inclusos de forma direta nos preços de peças automotivas nas vendas à vista o entrevistado da empresa emitiu a seguinte opinião:

No momento da formação de preço de venda à vista são inseridos os impostos como ICMS e mais o valor da alíquota do simples nacional e demais despesas fixas administrativas. Com todo esse procedimento e de posse de todos os percentuais citados, soma a um percentual "X" e encontra a porcentagem a ser formado o preço final de venda (QUESTIONÁRIO AUTOPEÇAS MD/SETEMBRO, 2015).

Conforme o exposto na resposta acima observa-se que a empresa adota como método para inclusão de custos nas vendas de peças automotivas à vista, alíquota do ICMS e alíquota do simples nacional e despesas administrativas.

Sobre os custos inclusos de forma direta nos preços de peças automotivas nas vendas a prazo o entrevistado da Auto Peças MD assim respondeu:

Os custos e cálculos tanto para venda à vista quanto venda a prazo são os mesmos, nos mesmos procedimentos.

Porém na hora do preço final para ser executada a venda não ocorrerá desconto. Os custos aplicados são o ICMS cobrado dentro das leis da legislação do estado, mais a alíquota do simples nacional. Através dessas informações alcançadas o percentual do simples nacional. Com as informações será alcançado o percentual mais a margem de contribuição de lucro que a empresa almeja ter para chegar o preço final de cada produto (QUESTIONÁRIO AUTOPEÇAS MD/SETEMBRO, 2015).

Com base na resposta da questão 02 pode-se inferir que a empresa não utiliza o método específico para agregação de custos para venda a prazo. É importante salientar que a empresa não utiliza de elementos para medir o possível aumento nos custos fixo e variáveis praticados nas vendas a prazo.

Sobre os fatores que influenciam diretamente na formação dos preços de vendas de peças automotivas o entrevistado da Autopeça MD assim manifestou:

Os fatores principais que não podem faltar na formação de preço são os impostos cobrados que vêm destacados na nota fiscal dos nossos fornecedores. Alíquota do simples nacional somando a margem de contribuição que empresa almeja alcançar (QUESTIONÁRIO AUTOPEÇAS MD/SETEMBRO, 2015).

Conforme mostra a resposta da questão 03 pode-se afirmar que a empresa não discrimina os impostos e alíquotas, custos fixos e variáveis e despesas administrativas que influenciam diretamente na formação de preços de vendas de peças automotivas.

Como é feito o processo de formação dos preços de vendas nas peças automotivas de compras efetuadas no Estado do Tocantins o entrevistado da empresa assim manifestou:

A formação de preço de venda quando a mercadoria é compra dentro do estado, o percentual é bem menos, por ICMS ser dentro do estado, alíquota sem diferencial e nem todos os fornecedores são fretes a pagar. Devido a isso a carga tributária se torna bem menor (QUESTIONÁRIO AUTOPEÇAS MD/SETEMBRO, 2015).

Pode-se observar que a empresa não estabelece um método sistemático para a formação de preço de vendas de peças automotivas compradas dentro do estado Tocantins, apenas estabelece que os custos sejam reduzidos.

Sobre método utilizado na formação dos preços de vendas nas peças automotivas de compras efetuadas em outros estados o entrevistado da Autopeças MD assim manifestou:

São analisados todos os tributos destacados na nota fiscal ao receber do fornecedor, somado mais alíquota do simples, com fretes, despesas fixas que somando tem um percentual maior que os nossos fornecedores dentro do estado. Em que gera um preço final de cada mercadoria bem maior. De posse desse percentual é calculado junto com a margem de lucro que a empresa deseja obter para empresa, que juntando será somando com o preço de compra da mercadoria, que chegamos ao preço final para venda (QUESTIONÁRIO AUTOPEÇAS MD/SETEMBRO, 2015).

Conforme mostra a questão 05 a empresa não estabelece um método próprio para a formação de preço de venda nas peças automotivas efetuadas em outros estados. Apenas

reconhece que quando o produto é adquirido fora do Estado do Tocantins aumenta os custos tributários e operacionais e conseqüentemente o valor do produto final.

Análise dos resultados

A Autopeças Sapero Ltda foi fundada em 27 de junho de 1986, situada no endereço Praça da Capelinha, 940 Centro, do Município de Dianópolis, Estado do Tocantins, com CNPJ sob nº: 02.156.917/0001-05. Atualmente conta com 06 colaboradores, na estrutura organizacional hierárquica tem como gerente Wilker Rodrigues Leal Santana, Vendedores, Assistente Administrativo e cobrador.

A empresa está enquadrada no Lucro Presumido, atua com as linhas de produtos e serviços no segmento de comércio e varejo de peças e acessórios novos para veículos automotores. O quadro societário é composto pelos sócios Wilber Pereira Santana, Salvador Rodrigues de Santana e Tânia Maria Pereira de Santana. Mercado alvo da empresa é o Município de Dianópolis e regiões próximas, mas pretende expandir o campo de atuação da empresa e melhorar a tecnologia e o conforto para os clientes e os colaboradores.

Sobre os custos inclusos de forma direta nos preços de peças automotivas nas vendas à vista, obteve-se a inclusão dos custos na formação de preços para vendas à vista é elaborada da seguinte forma: inclui-se o valor do IMCS que vem destacado na nota fiscal de compra das peças automotivas, nas compras efetuadas fora do estado do Tocantins há uma diferença da alíquota do ICMS. Como no caso das compras de fornecedores dos estados de Minas Gerais, Goiás e São Paulo. O valor do frete e da comissão vendedor é incluso e também o valor da energia, água e pró-labore do empresário, PIS, COFINS, CSLL, IRPJ e todas as demais despesas fixas administrativas dentro da empresa.

Diante de todas essas despesas, será gerado um percentual denominado de margem de lucro que a empresa deseja alcançar como lucratividade esperada que seja o resultado final da soma do valor de compra de cada mercadoria que chegamos a um valor final que será o preço de venda à vista de cada peça automotiva.

Com base no diagnóstico acima, podemos inferir que o método utilizado pela empresa como fórmula de cálculos para a formação de preços de vendas à vista utiliza-se como elementos de agregação de custos fixos e variáveis, impostos, contribuições sociais e despesas administrativas. É importante salientar que a empresa não utiliza um método próprio para definição da média dos custos variáveis com base em demonstrativos anteriores de consumo.

Sobre os custos inclusos de forma direta nos preços de peças automotivas nas vendas a prazo, pode-se afirmar que os custos inclusos na formação de preços para vendas a prazo são elaborados da seguinte forma: inclui-se o valor do IMCS destacado na nota fiscal de compra de peças automotivas, nas compras efetuadas fora do estado do Tocantins há uma diferença de alíquota do ICMS. Como no caso das compras de fornecedores dos estados de Minas Gerais, Goiás e São Paulo. É incluso também o valor da energia, água e pró-labore do empresário, PIS, COFINS, CSLL, IRPJ e o percentual taxa cobrada pelo uso da máquina cartão de crédito e débito. Nas vendas efetuadas para o pagamento através de boleto bancário é acrescentado o valor correspondente à operação. E todas as demais despesas fixas administrativas dentro da empresa.

A partir da discriminação de todas essas despesas, será gerado um percentual denominado de margem de lucro que a empresa deseja alcançar como lucratividade esperada que seja o resultado final da soma do valor de compra de cada mercadoria que chegamos a um valor final que será o preço de venda a prazo de cada peça automotiva.

Conforme o diagnóstico acima detalha o método utilizado pela empresa para formação de preços para vendas a prazo. Pode-se deduzir que as diferenças de custos agregados de vendas a prazo para vendas à vista é o acréscimo das despesas operacionais com cartão de crédito/débito e boletos bancários. É importante ressaltar que a empresa não estabelece os percentuais de custos inseridos nas vendas a prazo.

Os fatores que influenciam diretamente na formação dos preços de vendas de peças automotivas, podem ser auferidos na formação de um preço de vendas automotivas, tem os seguintes fatores que não pode deixar de ser inclusos: os impostos, como ICMS, PIS, COFINS e o frete, a comissão a ser paga aos vendedores agregadas a cada venda.

A não inclusão desses fatores é impossível à elaboração de uma boa formação do preço de venda. A falta dessas técnicas na formação de preços de vendas acarretará prejuízo à empresa. Ao efetuar uma compra e tomar de posse da nota fiscal de compra dos nossos fornecedores é feita uma análise em toda a carga tributária que veio inserida na nota fiscal, como frete, IPI, ICMS, substituição ICMS e o valor de cada um dos tributos. Diante dessa averiguação será somada e incluída no percentual que será usado para a formação de preço de cada peça automotiva, sem poder deixar nenhum de fora, para que não venha acarretar prejuízos na hora da distribuição e do pagamento final de cada guia que será encaminhada a empresa depois de contabilizadas mensalmente.

Com base no diagnóstico acima, podemos analisar que o ICMS pode variar conforme o Estado de origem da peça automotiva. O PIS, COFINS, IPI e o frete, são fatores que estão diretamente agregados para a formação do preço final de venda para o consumidor.

Sobre como é feito o processo de formação dos preços de vendas nas peças automotivas de compras efetuadas no Estado do Tocantins a formação dos preços de vendas de peças automotivas adquiridas de fornecedores no Estado do Tocantins depende do tipo da mercadoria.

O percentual calculado para a formação dos preços há uma possibilidade de ser menor, pois nem todas às vezes o frete é cobrado e a alíquota do ICMS é única, não há diferença de alíquota a ser paga e mais outras cargas tributárias e despesas fixas administrativas, continuam as mesmas.

Portanto a diferença é percebida no momento da formação dos preços de vendas, com isso é possível conceder um desconto maior ou prazo dependendo do valor da compra e as condições de pagamento que o cliente propor aos nossos vendedores. Depois de todo esse procedimento é somando cada percentual é chegado a um determinado valor, que logo após é lançado no programa de computador que ao inserir cada taxa, especificada será calculado pelo próprio programa um valor final para cada peça automotiva.

Conforme mostra o diagnóstico no parágrafo anterior podemos analisar que a empresa utiliza no processo de formação de preço de vendas de peças oriundas de compras efetuadas no Estado do Tocantins a uma redução de custos provocada pela alíquota do ICMS e o valor do frete, fatores que poderão beneficiar o consumidor final.

Sobre o método utilizado na formação dos preços de vendas nas peças automotivas de compras efetuadas em outros estados no momento da formação de preços de venda de peças adquiridas em outros estados a empresa aplicando os seguintes procedimentos: confiscar todos os detalhes das cargas tributárias destacada na nota fiscal recebida pelo fornecedor e assim observar de forma atenciosas cada campo preenchido na referida nota fiscal como o frete, ICMS, as substituições que há e o IPI.

Verificar se há diferença de alíquotas do ICMS a ser paga de um Estado para o outro, que é paga antes da peça ser despachada até a chegada à empresa que devem ser aplicadas ao percentual somada para a formação do preço de venda as demais despesas fixas administrativas. É feito uma separação de cada peça para identificar se tributo da peça é retido ou tributado.

Após o processo de especificação será aplicada os valores através de percentual em cada peça através de procedimentos de separação feito pelo sistema operacional adquirido pela empresa. Concluído os procedimentos de formação de preços é somado cada percentual e chegado ao valor de venda, que logo após é lançado no programa de computador que ao inserir cada taxa, especificada será calculado de forma automática um valor final para cada mercadoria.

Observa-se que o método utilizado pela empresa para a formação de preço nas vendas de peças automotivas adquiridas em outros estados, leva-se em consideração como fator agregador dos custos com transporte, os ICMS e o valor da alíquota do estado de origem sendo que o valor do frete está relacionada a distância e a logística utilizada.

Uma análise comparativa dos procedimentos de formação dos preços de vendas de peças automotivas praticados pelas Autopeças Sapero com as Autopeças MD

Sobre os custos inclusos de forma direta nos preços de peças automotivas nas vendas à vista, observou que na Autopeças Sapero o método utilizado pela empresa como fórmula de cálculos para a formação de preços de vendas à vista utilizam-se como elementos de agregação de custos

fixos e variáveis, impostos, contribuições e despesas administrativas.

Não utiliza um método para definição da média dos custos variáveis com base em demonstrativos anteriores de consumo. Enquanto que nas Autopeças MD adota como método para inclusão de custos nas vendas de peças automotivas à vista, alíquota do ICMS e alíquota do simples nacional e despesas administrativas. Desse modo teve a seguinte análise comparativa: pode-se observar que o método praticado pela Autopeça Sapero utiliza como técnica a inclusão dos custos fixos e variáveis na formação dos preços de vendas. Por outro lado, a Autopeças MD incluem somente as alíquotas do simples nacional.

Sobre os custos inclusos de forma direta nos preços de peças automotivas nas vendas a prazo, observou que nas Autopeças Sapero a diferença dos custos agregados de vendas a prazo para vendas à vista é o acréscimo das despesas operacionais do cartão de crédito e boletos bancários. A empresa não estabelece os percentuais inseridos nas vendas a prazo.

Enquanto que na Auto Peças MD à empresa não utiliza o método específico para agregação de custos para venda a prazo. A empresa não utiliza elementos para medir o possível aumento nos custos fixo e variáveis praticados nas vendas a prazo. Na análise comparativa detectou que nas vendas a prazo, a Autopeças Sapero utiliza o método de acréscimos nas despesas operacionais com cartão de crédito e vendas através de boletos bancário. Por outro lado, a Autopeças MD não agrega custos adicionais nas vendas a prazo de peças automotivas.

Com relação aos fatores que influenciam diretamente na formação dos preços de vendas de peças automotivas nas Autopeças Sapero observou que o ICMS pode variar conforme o Estado de origem da mercadoria. O PIS, COFINS, IPI e frete, são fatores que estão diretamente agregados para a formação do preço final de venda para o consumidor. Enquanto que a Autopeças MD não discriminam os impostos e alíquotas, custos fixos, variáveis e despesas administrativas que influenciam diretamente na formação de preços de vendas de peças automotivas. Na análise comparativa conclui que a Autopeças Sapero agrega todos os impostos de forma detalhada variando conforme o Estado de origem na agregação dos custos. Já a Autopeças MD utiliza uma única alíquota para a formação de preços.

Sobre como é feito o processo de formação dos preços de vendas nas peças automotivas de compras efetuadas no Estado do Tocantins nas Autopeças Sapero a empresa utiliza no processo de formação de preço de vendas de peças oriundas de compras efetuadas no estado do Tocantins a uma redução de custos provocada pela alíquota do ICMS e o valor do frete, fatores que poderão beneficiar o consumidor final.

Já nas Autopeças MD a empresa não estabelece um método sistemático para a formação de preço de vendas de peças automotivas adquiridas dentro do Estado Tocantins, apenas estabelece que os custos sejam reduzidos. Assim, na análise comparativa a Autopeças Sapero utiliza uma técnica específica para a redução de custos nas compras no estado do Tocantins. Por outro lado, a Auto Peças MD não utiliza uma técnica apropriada apenas reconhece que os custos são reduzidos.

Sobre método utilizado na formação dos preços de vendas nas peças automotivas de compras efetuadas em outros estados na Auto Peças Sapero o método utilizado para a formação de preço nas vendas de peças automotivas adquiridas em outros estados leva-se em consideração como fator agregador de custos, os ICMS do estado de origem, valor da alíquota do estado de origem, frete que está relacionada à distância e a logística utilizada.

Já na Auto Peças MD a empresa não estabelece um método próprio para a formação de preço de venda nas peças automotivas efetuadas em outros estados. Apenas reconhece que quando o produto é adquirido fora do Tocantins aumenta os custos tributários e operacionais e conseqüentemente o valor do produto final. Portanto, na análise comparativa na formação de preços de vendas de peças automotivas adquiridas fora do Tocantins a empresa utiliza métodos de agregação de preços de acordo com os impostos agregados de origem do estado.

Por outro lado, a Auto Peças MD não utiliza técnica para a formação de preços, apenas tem a consciência de que quando o produto é comprado fora do estado o preço aumenta.

Considerações Finais

Concluindo esta pesquisa, retomam-se os objetivos iniciais para apresentar a análise em relação a seus resultados tendo como parâmetro o problema e hipótese, propostos no início da

pesquisa, onde o objetivo deste artigo foi conhecer e comparar os métodos e fórmulas de cálculos aplicados na formação do preço de vendas no varejo de peças automotivas em duas microempresas no Município de Dianópolis, Estado do Tocantins.

Para alcançar o objetivo deste trabalho, o método adotado pela Auto Peças Sapero na utilização da formação do preço de venda como fatores indispensáveis, para um resultado satisfatório, foi procedido que, usando a inserção de todos os custos tanto eles fixos e variáveis, mais a carga tributária conforme o enquadramento da empresa que é Lucro Presumido que tem o PIS, CONFINS, CSLL, IRPJ, ICMS e mais contribuições sindicais. Todos esses tributos são inseridos em percentual juntamente com a margem de lucro que a empresa almeja, em cada peça no instante da formação do preço.

Por outro lado, a Auto Peças MD, empresa enquadrada no Simples Nacional, utiliza o método no momento da formação do preço em inserir a alíquota do simples nacional que é única somada com despesas fixas e variáveis mais a margem de lucro que a empresa deseja alcançar, para chegar ao preço de venda final de cada peça automotiva.

Nas empresas analisadas a formação do preço de venda, ocorre com percentual menor por ser dentro do Estado do Tocantins, as despesas com tributos são menores, e os custos fixos e variáveis também diminuem, devido ser dentro do mesmo Estado, portanto, é feita uma análise de todos os impostos destacados na nota fiscal de compra, mais os encargos juntamente com a margem de lucro que a empresa almeja, serão inseridos no sistema que chega ao valor final do produto. Devido ser dentro do mesmo estado o consumidor final também será beneficiado com os preços.

O processo utilizado pela Auto Peças Sapero na formação do preço de venda fora do Estado do Tocantins, tem um procedimento minucioso, é analisado de forma concentrada, aplicando todos os custos e impostos sem exceção, e todas as despesas administrativas, custos fixos e variáveis, transformando em percentual distribuído para cada despesa e tributos ocorridos, e somando o percentual da margem de lucro para a empresa para obter o preço final da peça automotiva.

Na Auto Peças MD utiliza o método de analisar todos os tributos cobrados na nota fiscal de compra e acrescenta o valor das despesas fixas, mais a alíquota do simples nacional e a margem de lucro que a empresa deseja para chegar ao valor do preço final da peça automotiva.

Dessa forma, os objetivos propostos foram atingidos e pode-se responder à pergunta apresentada no início deste trabalho que foi fundamentada no seguinte questionamento: qual a relação entre a contabilidade de custos e o processo de tomadas de decisões na formação dos preços de vendas de peças automotivas?.

Nesse estudo, constatou-se que para a formação de preço de venda, obter sucesso e lucratividade na empresa, é necessário aplicar técnicas de contabilidade de custos, ferramenta de fundamental importância no momento da formação de preço de venda. Com esse trabalho feito na Microempresa Auto Peças Sapero, foi possível diagnosticar que a formação de preço é dependente da contabilidade de custos, fator preponderante para o desempenho dos processos de forma eficiente como base de informações na tomada de decisões visando alcançar a margem de lucro esperada pela empresa.

No entanto, a hipótese levantada no início deste trabalho que foi a aplicação de métodos de contabilidade de custos como um processo ordenado para tomadas de decisões na formação dos preços de vendas de peças automotivas contribui para o aumento da lucratividade.

Pode-se afirmar que o trabalho efetuado nas dependências da empresa Autopeças Sapero, logrou resultados suficientes para responder a hipótese levantada. Foi diagnosticada que na empresa a tomada de decisão para a aplicação dos preços de venda, somente é efetuado depois de calculado todos os custos e tributos ocorridos e que deverão ser cobrados pela legislação do enquadramento da empresa, utilizando como base a contabilidade de custos. Com a aplicação desse método contribui para a lucratividade que a empresa pretende alcançar.

O estudo realizado nas Autopeças MD obteve resultado que permite confirmar a hipótese levantada no trabalho. É possível reconhecer que para a empresa corresponder à expectativa da lucratividade desejada é necessário alinhar os processos gerenciais internos com a prática da contabilidade de custos. Pode-se perceber que a empresa utiliza na tomada de decisões para a formação de preço de vendas técnicas da contabilidade de custos para chegar ao preço final da

peça automotiva, com isso pode atingir à margem de lucro esperada.

Portanto, com o término desta pesquisa, foi possível identificar elementos que podem ser aprofundados em pesquisas futuras. Nesse sentido, recomenda-se que sejam executadas pesquisas científicas e outros trabalhos acadêmicos nesta seara, para analisar com maior profundidade o fenômeno da formação de preços de vendas no varejo de peças automotivas na região sudeste do Estado do Tocantins.

Vale salientar que o desdobramento deste estudo contribuirá uma reflexão dos agentes interessados no segmento de peças automotivas, sobre como se dá o processo de competitividade do setor no Município de Dianópolis e região.

Referências

ALMEIDA, Marcelo Cavalcante. **Curso básico de contabilidade**. 5. Ed. – 2. Reimper. – São Paulo: Atlas, 2008.

BARBOZA, Jovi; FERREIRA, Genival. **Como formar preço de venda: margem de contribuição, ponto de equilíbrio financeiro, administrativo de prazos médios**. 2. ed. rev.e . ampl. Maringá, PR: Editora Projus, 2005.

DUBOIS, Alexy. **Gestão de custos e formação de preços: conceitos, modelos e instrumentos: abordagem do capital de giro e dar margem de competitividade** / Alexy Dubois, Luciana Kulpa, Luiz Eurico de Souza. – 3. Ed. – São Paulo: Atlas, 2009.

LACOMBE, Francisco José Masset. **Dicionário de administração**. São Paulo: Saraiva 2004.

MARTINS, Eliseu, 1945. **Contabilidade de custos**. 9. Ed. São Paulo: Atlas, 2003.

RIBEIRO, Osni Moura. **Contabilidade Avançada** / Osni Moura Ribeiro. São Paulo: Saraiva, 2005.

REZENDE, José Flávio Bomtempo. **Como elaborar o preço de venda**/ José Flávio Bomtempo Resende; organização, Vera Helena Lopes, Marli Aparecida Menezes Simões, Any Myuki Wakagayashi, Adriana Athouguia Sabrone. – Belo Horizonte: SEBRAE/MG 2010.

ROCHA, José Carlos Fortes. **Manual do Contabilista: Uma abordagem Teórico-Prática da Profissão Contábil** / José Carlos Fortes Rocha. – São Paulo: Saraiva, 2005.

SENAI. RR. **Fundamentos de contabilidade e custos** / SENAI – Departamento Regional de Roraima. Boà vista, 2010.

VICECONTI, Paulo Eduardo Vilchez. **Contabilidade de custos: um enfoque direto e objetivo**. 7. Ed. rev. e ampl. São Paulo: Frase Editora, 2003.

Recebido em 19 de novembro de 2017.
Aceito em 22 de fevereiro de 2019.