

Evento: XXVIII Seminário de Iniciação Científica
ODS: 8 - Trabalho decente e crescimento econômico

GESTÃO DE CUSTOS E ANÁLISE DE RESULTADOS: ESTUDO DE CASO EM UMA REVENDA DE VEÍCULOS¹

COST MANAGEMENT AND RESULTS ANALYSIS: CASE STUDY IN A VEHICLE DEALER

Pablo Pitrofski Brandão², Euselia Paveglio Vieira³

¹ Monografia de Conclusão de Curso de Graduação em 2019

² Acadêmico do Curso de Ciências Contábeis da Unijuí

³ Professora do DACEC, Orientadora do TCC

INTRODUÇÃO

A contabilidade de custos pode ser definida conforme Bruni e Fama (2004, p. 24) “como o processo ordenado de usar os princípios da contabilidade geral para registrar os custos de operação de um negócio”. Para Bornia (2010, p. 12) “Assim, de mero apêndice da contabilidade financeira, a contabilidade de custos passou a desempenhar importante papel como sistema de informações gerenciais, obtendo lugar de destaque nas empresas”. Nesse sentido, a contabilidade de custos busca atender três principais funções, são elas a determinação do lucro, controle das operações e a tomada de decisão. Para que essa atividade se desenvolva de forma eficaz e promova às empresas o sucesso na implementação da controladoria gerencial deve-se coletar dados monetários e não monetários e quantitativos para que a informação útil seja processada e utilizada pelos usuários. (BRUNI; FAMÁ, 2004).

A contabilidade de custos aplicada na atividade comercial, aborda um enfoque diferente da contabilidade de custos na indústria, uma vez que, na primeira não é prudente calcular a apropriação de custos variáveis a cada produto. Dessa forma, os gastos incorridos diretamente com a aquisição de mercadorias para revenda será contabilizado como custo, já no que se refere as despesas operacionais, que são aquelas destinadas a manutenção das operações das atividades da empresa como despesas administrativas, financeiras e de vendas, as quais são os gastos computados como despesa, sem a necessidade de fazer nenhuma forma de rateio e alocação desses valores. (WERNKE, 2017).

Para tanto, o objetivo geral deste estudo consiste em estruturar um sistema de custos na atividade comercial que forneça os indicadores gerenciais que qualifique as informações para a gestão da empresa.

Palavras chave: Sistema de custeio; Indicadores gerenciais; Margens; Resultados.

Keywords: Costing system; Management indicators; Margins; Results.

METODOLOGIA

Evento: XXVIII Seminário de Iniciação Científica
ODS: 8 - Trabalho decente e crescimento econômico

A metodologia utilizada nesta pesquisa para alcançar os objetivos propostos classifica-se quanto a sua natureza como aplicada, motivada a resolver problemas internos de uma revenda de automóveis, pois se desenvolveu um estudo de custos e análise de resultados, evidenciando seus indicadores gerenciais de custos. Quanto aos objetivos é uma pesquisa descritiva, uma vez que foi realizada uma análise descritiva dos resultados obtidos, além de descrever as rotinas praticadas pela empresa (ANDRADE, 2007). O estudo utilizou de uma abordagem qualitativa, porque não evidencia em sua análise amostras com dados estatísticos, mesmo que seja usado planilhas em excel para sistematizar e apurar os indicadores, os quais são descritos e interpretados. A análise documental foi realizada pelo levantamento de dados encontrados em documentos da empresa que foram analisados, bem como dados necessários a obtenção de informações de gestão de seus custos. Para a coleta de dados remeteu-se a análise documental, a qual se deu pela utilização de dados já existentes, essas informações foram extraídas de documentos como notas fiscais, demonstrativos contábeis e relatórios gerenciais no período de julho/2018 até agosto/2019. Além disso, foram realizadas entrevistas por meio de conversas abertas com os proprietários da empresa e o gerente de vendas, as quais tinham o objetivo de coletar dados sobre o faturamento, geração de despesas, fluxo de vendas, entre outras. Por intermédio destas informações foi possível elaborar planilhas com informações sobre cálculos de indicadores gerenciais de custos. Assim, originou-se os resultados propostos pelos objetivos elaborados, os quais foram expostos e esclarecidos.

RESULTADOS E DISCUSSÕES:

A partir do levantamento dos custos totais e média de aquisição dos veículos, assim como, das despesas operacionais da loja, tanto fixas como variáveis, o estudo apresenta o valor vendido, podendo-se apurar a margem de contribuição gerada e o resultado.

Figura 1 - Margem de contribuição e resultados da loja: julho/2018 a agosto/2019.

Evento: XXVIII Seminário de Iniciação Científica
ODS: 8 - Trabalho decente e crescimento econômico

Margem de Contribuição e Resultados		
Total/Média		
Meses	TOTAL	MÉDIA
Receita mês	9.324.862,00	666.061,57
Quantidade vendida	251	18
(-) Custo dos carros vendidos	8.179.774,48	584.269,61
(-) Comissões	50.000,00	3.571,43
(-) ICMS	40.010,57	2.857,90
Margem de Contribuição	1.055.076,95	75.362,64
(-) Despesas operacionais da loja	864.903,00	61.778,79
Resultado	190.173,95	13.583,85
Resultado em %	2,04%	2,04%
Margem de Contribuição e Resultados		
Total/Média		
Meses	TOTAL	MÉDIA
Receita mês	100	100
(-) Custo dos carros vendidos	87,72%	87,72%
(-) Comissões	0,54%	0,54%
(-) ICMS	0,43%	0,43%
Margem de Contribuição	11,31%	11,31%
(-) Despesas operacionais da loja	9,28%	9,28%
Resultado	2,04%	2,04%
Fonte: o autor (2019)		

No período analisado que contempla julho/2018 até agosto/2019 foram comercializados 251 veículos e com isso obteve-se uma receita total de R\$ 9.324.862,00. O custo total apresentado para os carros vendidos nesse período foi de R\$ 8.179.774,48 e produziu uma margem de contribuição no valor de R\$ 1.055.076,95, nesta linha, a pertinência da MSO ocorre ao constatar que o montante obtido é o suficiente para cobrir as despesas operacionais da loja, as quais representam a quantia de R\$ 864.903,00. Nesse sentido, o resultado total foi positivo e corresponde a R\$ 190.173,95, se equivalendo a 2,04% da receita, este por sua vez, indica a relevância de se construir uma margem de contribuição adequada.

No mesmo período, a média da margem de contribuição gerada para cada mês correspondeu a R\$ 75.362,64, isto posto, este valor contribuiu para que a média do resultado alcançado correspondesse a R\$ 13.583,85 ao mês. Em vista disso, notou-se que a revenda de automóveis gasta em média com custos dos carros vendidos cerca de 87,72% da sua receita e estes custos indicam uma possível limitação para a gestão financeira, uma vez que possuem uma grande representatividade frente as receitas mensais.

Evento: XXVIII Seminário de Iniciação Científica
ODS: 8 - Trabalho decente e crescimento econômico

Conseqüentemente, constatou-se que a revenda projeta em média uma margem de contribuição de 11,31%, e com isso pode-se observar que a empresa em estudo consegue controlar seus custos e despesas e gerar lucro. Portanto, a revenda de automóveis apresenta resultados satisfatórios no que se refere ao resultado final obtido, no entanto, os altos custos de aquisição de veículos para repor o estoque impactam na diminuição da margem de contribuição e como consequência o empresário tem dificuldades em conduzir os demais gastos, além de formar preços de venda mais adequados.

A partir da análise da margem de contribuição se pode tratar da apuração do ponto de equilíbrio.

Figura 2 - Ponto de equilíbrio contábil: julho/2018 a agosto/2019.

Ponto de Equilíbrio Contábil		
Total/Média		
Meses	TOTAL	MÉDIA
Receita mês	9.324.862,00	666.061,57
Despesas operacionais da loja	864.903,00	61.778,79
Margem contribuição	11,31%	11,31%
Ponto de equilíbrio contábil em faturamento	7.644.088,06	546.006,29
Ponto de equilíbrio contábil em %	81,98%	81,98%
Fonte: o autor (2019)		

Nesta perspectiva, a empresa apresentou um total de R\$ 7.644.088,06 para o ponto de equilíbrio contábil em faturamento para uma receita de R\$ 9.324.862,00, considerando o período que se estendeu de julho de 2018 a agosto de 2019. Assim, foi constatado que a revenda em análise opera com um ponto de equilíbrio contábil em faturamento médio de R\$ 546.006,29, equivalendo-se a 81,98%. Todavia, mesmo que o este resultado seja positivo, pode-se observar que o ponto de equilíbrio obtido fica muito próximo ao valor da receita média apurada, o que sugere alguma forma de aperto financeiro que a empresa se encontra.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O desenvolvimento do presente estudo possibilitou a realização de uma análise aprofundada de custos na área comercial, sendo que, este assunto ainda é pouco explorado na área da contabilidade e de controladoria. Assim, foi possível elaborar quadros sistematizados que apresentaram as informações geradas de custos pela empresa em análise no período de quatorze meses. Diante disso, foram mapeados todos os custos incorridos para o funcionamento da revenda de automóveis, tais como, custos de aquisição de veículos, custos com melhorias e reparos dos veículos, despesas operacionais da loja e demais gastos pertinentes ao processo de comercialização de veículos. Conclui-se que a revenda de automóveis apresenta um lucro médio de 2,04% e por isso é importante que a empresa promova a implantação de um sistema de custos, a fim de oferecer maior estabilidade no controle dos seus custos e conseqüentemente, no faturamento. Nesse contexto, o presente estudo atendeu a todos os objetivos propostos, os quais foram alcançados, pois foi possível atender a cada objetivo elaborado pertinentes ao assunto do trabalho.

Evento: XXVIII Seminário de Iniciação Científica
ODS: 8 - Trabalho decente e crescimento econômico

REFERÊNCIAS

ANDRADE, Maria Margarida de. **Introdução à metodologia do trabalho científico**. 8 ed. São Paulo: Atlas, 2007. 162 p.

BORNIA, Antônio Cezar. **Análise gerencial de custos**: Aplicação em empresas modernas, Editora Atlas, São Paulo, SP, 2010, 214 p.

BRUNI, Adriano Leal; FAMA, Rubens. **Gestão de custos e formação de preços**, editora Atlas, São Paulo, SP, 2004, 551 p.

WERNKE, Rodney. **Gestão de custos de comércio varejista**, 2º Reimpressão, Editora Juruá, Curitiba, 2017, 241 p.

Parecer CEUA: 98163218.7.0000.5350