Universidade de Brasília - UnB

Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade - FACE

Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais - CCA

ANA LUIZA ALVES DE OLIVEIRA

A ADOÇÃO DA CONTABILIDADE DE CUSTOS PARA A FORMAÇÃO DE PREÇOS DE VENDA: um estudo de caso sobre uma empresa de médio porte localizada no Distrito Federal

Brasília - DF

2015

Professor Doutor Ivan Marques de Toledo Camargo
Reitor da Universidade de Brasília

Professor Doutor Mauro Luiz Rabelo
Decano de Ensino de Graduação

Professor Doutor Jaime Martins de Santana
Decano de Pesquisa e Pós-graduação

Professor Doutor Roberto Ellery
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Professor Doutor José Antônio França
Chefe do Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais

Professor Doutor Rodrigo de Souza Gonçalves
Coordenador Geral do Programa de Pós-graduação em Ciências Contábeis

Professora Doutora Diana Vaz de Lima
Coordenador de Graduação do curso de Ciências Contábeis - diurno

Professor Doutor Marcelo Driemeyer Wilbert
Coordenador de Graduação do curso de Ciências Contábeis - noturno

ANA LUIZA ALVES DE OLIVEIRA

A ADOÇÃO DA CONTABILIDADE DE CUSTOS PARA A FORMAÇÃO DE PREÇOS DE VENDA: um estudo de caso sobre uma empresa de médio porte localizada no Distrito Federal

Monografia apresentada ao Departamento de Ciências Contábeis como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis, pela Universidade de Brasília (UnB).
Professor Orientador: Alex Laquis Resende

Brasília – DF

2015

OLIVEIRA, Ana Luiza Alves de

A ADOÇÃO DA CONTABILIDADE DE CUSTOS PARA A FORMAÇÃO DE PREÇOS DE VENDA: um estudo de caso sobre uma empresa de médio porte localizada no Distrito Federal / Ana Luiza Alves de Oliveira – Brasília, 2015. 29 p.

Orientador: Professor Mestre Alex Laquis Resende

Trabalho de Conclusão de Curso (Monografia - Graduação) – Universidade de Brasília – 0º/2015.

Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de Brasília.

ANA LUIZA ALVES DE OLIVEIRA

A ADOÇÃO DA CONTABILIDADE DE CUSTOS PARA A FORMAÇÃO DE PREÇOS DE VENDA: um estudo de caso sobre uma empresa de médio porte localizada no Distrito Federal

A Comissão Examinadora, abaixo identificada, aprova o Trabalho de Conclusão de Curso de Ciências Contábeis da Universidade de Brasília da aluna

Ana Luiza Alves de Oliveira

_____
Prof. Alex Laquis Resende
Professor-Orientador

_____
Prof. Elivânio Geraldo de Andrade
Professor-Examinador

Brasília, 13 de Fevereiro de 2015

AGRADECIMENTOS

À Deus, por não deixar a fé acabar.

Aos meus pais, Rosânia e Edilson, pelo carinho, amor e apoio incondicional.

Ao meu irmão, Vinícius, pela torcida, ainda que as vezes silenciosa.

Ao João, por me encorajar quando eu desanimava e ter fé em mim quando ela me faltava.

Ao Alex Laquis, orientador dessa jornada.

À minha família, pela torcida e motivação.

Aos amigos, por escutar meus desabafos e angústias e comemorar vitórias e conquistas ao longo desses anos.

Aos colegas de sala, por compartilharem os momentos de desespero e de descontração.

Aos professores da UnB, pelo apoio e conhecimento adquirido.

À todos, que de alguma forma contribuíram com essa minha jornada, muito obrigada!

RESUMO

O presente estudo teve como objetivo avaliar as metodologias de formação de preços existentes, percorrendo as possíveis formas de classificação dos custos de uma empresa e, em seguida, os métodos de custeio existentes. Posteriormente, foi realizado um estudo de caso sobre uma empresa de que atua no mercado varejista vendendo materiais para construção e utilidades. Essa loja possui uma matriz e três filiais, todas localizadas no Distrito Federal. Assim, analisou-se a metodologia adotada por essa empresa para determinação dos preços finais de venda dos seus produtos e pode-se concluir que a metodologia utilizada segue parâmetros da literatura, entretanto, constatou-se que o rateio dos custos indiretos, que é feito linearmente, poderia ser realizado de uma maneira mais completa, gerando relatórios gerenciais mais detalhados e capazes de subsidiar melhor o gestor em sua tomada de decisões.

Palavras-chave: Formação de Preço; Custos; Método de Custeio; Materiais de Construção.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO 9
2. REFERENCIAL TEÓRICO 10
2.1 Custos 10
2.1.1 Custos Diretos 10
2.1.2 Custos Indiretos 11
2.1.3 Custos Variáveis 12
2.1.4 Custos Fixos 13
2.2 Métodos de Custeio 14
2.2.1 Custeio Por Absorção 14
2.2.2 Custeio Por ABC – Activity Based Costing 15
2.2.3 Custeio Variável 16
3. SOBRE A EMPRESA 18
4. MÉTODOLOGIA DE FORMAÇÃO DE PREÇO 19
5. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DE DADOS 24
6. CONCLUSÃO 27
7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS 28

1. INTRODUÇÃO

Determinar o preço de mercadorias e serviços é um processo complexo, que vai muito além de acumular custos e acrescentar uma margem de lucro. Frequentemente, esse processo é tratado de maneira simplista, no qual o único cuidado tomado é o de não deixar passar nenhum custo.

Esse procedimento deve ser feito com muita atenção pois fazê-lo incorretamente pode acarretar em prejuízos e transtornos à empresa, seja no curto, médio ou longo prazo. Isso pode ocorrer pois a instituição pode cobrar preços muito acima da concorrência, perdendo mercado, ou sofrendo prejuízos ao praticar preços abaixo do custo.

Levando esses fatos em consideração, o presente trabalho tem por objetivo estudar o método utilizado por uma loja de médio porte que vende materiais de construção e utilidades localizada no Distrito Federal para determinar o preço de venda de suas mercadorias, avaliá-lo e determinar a sua consistência.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Custos

São várias as definições existentes no mercado para a palavra “custos”. Segundo Iudícibus (2007) há diferentes definições para a linguagem comercial e para a linguagem comum. A linguagem comercial trata custo como o valor gasto para aquisição de certo bem ou serviço. Já a linguagem comum associa a palavra a uma noção de sacrifício.

Em relação ao sentido contábil, a palavra custo é definida por Martins (2003) e Bruni e Famá (2009) como gastos relativos a bens ou serviços utilizados na produção de outros bens ou serviços. Já Iudícibus (2007) a define como a fase em que os fatores de produção são retirados do estoque e colocados no processo produtivo.

Dessa maneira, a relação entre custo e produção fica elucidada. Nos casos das empresas que não fabricam, mas revendem produtos, esses custos são referentes aos gastos necessários para comercializá-los.

De acordo com Pellegrino (2012), antes da distribuição dos custos aos produtos, eles devem ser classificados de acordo com as suas características, podendo ser diretos ou indiretos, fixos ou variáveis.

2.1.1 Custos Diretos

De acordo com Martins (2003), custos diretos são aqueles que possuem uma medida de consumo (peso do papel consumido, tempo de mão-de-obra, etc.). Já para Bruni e Famá (2009), esse tipo de custo é incluído diretamente no cálculo dos produtos e sua mensuração pode ser feita de

maneira objetiva. Em outras palavras, os custos diretos são aqueles que podem ser atribuídos diretamente a um produto, linha de produto, centro de custo ou departamento.

A necessidade dessa mensuração ocorre porque é imprescindível saber a quantidade exata de um material que foi utilizado para que um item seja produzido, bem como o valor do custo a ser apropriado. Por exemplo, para a fabricação de um lote de tesouras, deve-se saber a quantidade exata de metal utilizado como matéria-prima, para calcular o custo do metal utilizado e distribuir diretamente aos produtos.

No caso das empresas que não produzem, são custos diretos, por exemplo, o frete e o aluguel do maquinário necessário para descarregá-los.

2.1.2 Custos Indiretos

Segundo Martins (2003), diferente dos custos diretos, os custos indiretos não possuem uma medida objetiva de consumo e a inclusão deles nos produtos deve ser feita de maneira estimada. Assim, fica mais difícil identificar para qual produto um determinado custo deve ir.

É um custo comum a muitos tipos de produtos sem que se possa separar a parcela referente a cada um no momento da sua ocorrência. O salário do supervisor de produção, por exemplo, é um custo por ser gasto de uma fábrica, mas não se relaciona diretamente com os produtos fabricados. Outros exemplos de custos indiretos são: aluguel, depreciação, manutenção, seguro, dentre outros.

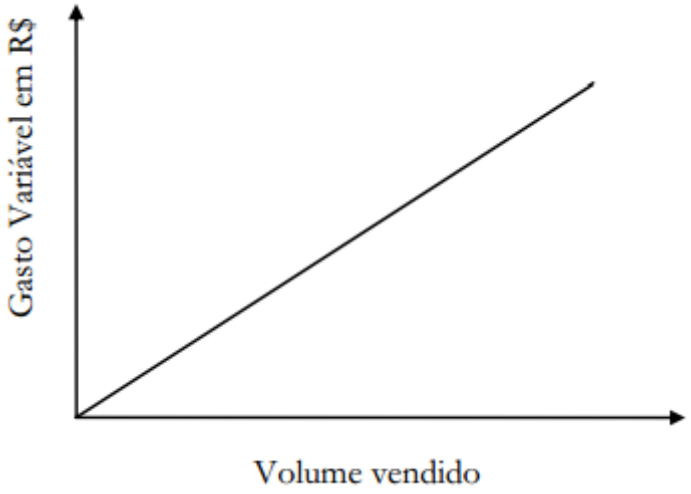
2.1.3 Custos Variáveis

Os custos variáveis são aqueles que se modificam proporcionalmente de acordo com o nível de produção ou atividades. Seus valores dependem diretamente do volume produzido ou do volume de vendas efetivo, em determinado período.

São exemplos de custos variáveis: matérias primas, comissões sobre vendas, água, materiais de revenda, além dos impostos que incidem diretamente sobre a venda, como o ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços), PIS (Programa de Integração Social), COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social) e o ISS (Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza).

Em teoria, os custos variáveis evoluem, quase sempre, proporcionalmente ao longo do tempo, como mostra o Gráfico 1.

Gráfico 1: Evolução dos custos variáveis.



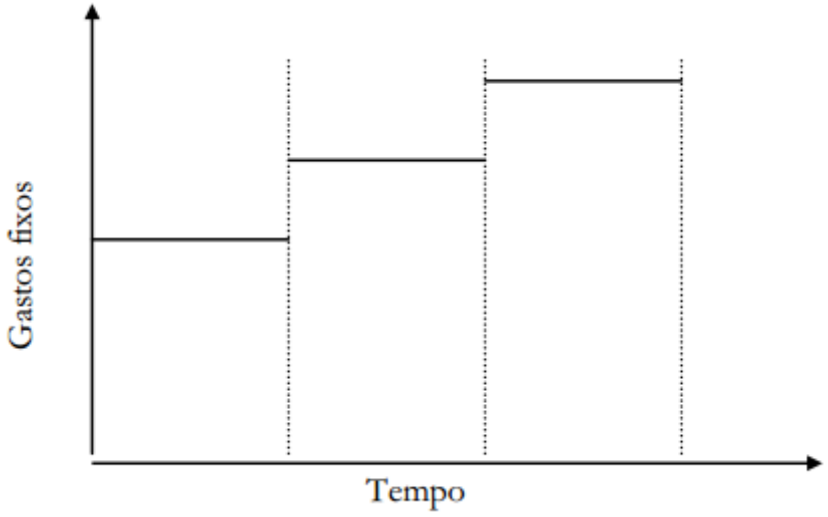
Fonte: Lopes de Sá (2013)

2.1.4 Custos Fixos

Os custos fixos são aqueles que permanecem com o mesmo valor independente do grau de aumento ou diminuição da produção. Eles, portanto, independem do nível de atividade da empresa e são conhecidos também como custo de estrutura.

De acordo com Castro (2015), não existe efetivamente uma despesa ou custo que seja eternamente fixo. Eles são fixos dentro de certos limites de oscilação da atividade a que se referem, sendo que, após tais limites, aumentam, mas não de forma exatamente proporcional, tendendo a subir em degraus. Esse fato é mostrado visualmente no Gráfico 2.

Gráfico 2: Evolução dos Custos Fixos.



Fonte: Sá, 2013.

São considerados custos fixos: limpeza e conservação, aluguéis, salários da administração, segurança e vigilância.

2.2 Métodos de Custeio

De acordo com Pellegrino (2012), a determinação dos custos de produção deve ser feita de modo que seja confiável para que a empresa tome as decisões adequadas, independente do seu porte.

Existem vários métodos para que os custos sejam apurados, porém, primeiramente, é importante que a expressão “método de custeio” seja definida. Segundo Wernke (2006) a palavra método possui origem grega e é a união de suas palavras: *meta* (resultado desejado) e *hodós* (caminho). Dessa maneira, método de custeio significa atribuir valor de custo a um produto, mercadoria ou serviço.

Existem, basicamente, três maneiras mais usuais para realizar esse procedimento de custeio: custeio por absorção, custeio pelo método ABC *(Activity-based costing*) e custeio variável.

2.2.1 Custeio Por Absorção

Segundo Pellegrino (2012), esse método de custeio consiste na alocação dos custos diretos e no rateio dos custos indiretos. Apesar de esse método ser obrigatório para a avaliação de estoques, segundo Martins (2003) não é recomendado como instrumento gerencial, devido aos seus rateios arbitrários.

Portanto, conforme Lopes de Sá (2013), além dos custos de produção como matéria prima, mão de obra e outros, os custos indiretos como manutenção, planejamento, controle de qualidade entre outros, também são

rateados dentro do custo do produto seguindo o critério estabelecido pela empresa.

A principal vantagem do custeio por absorção é que ele está de acordo com os Princípios Fundamentais da Contabilidade e com as leis tributárias. Além disso, a sua instalação é mais simples, uma vez que é desnecessária a separação dos custos fixos e variáveis, fazendo desse método o mais utilizado pelas empresas, e a obtenção de informações precisas para o planejamento em longo prazo.

Já a sua principal desvantagem é que o preço de venda é elaborado sem a real margem de contribuição, que é a diferença entre o preço de venda e o custo do produto, resultando em um preço de venda menos eficiente e competitivo.

2.2.2 Custeio Por ABC – Activity Based Costing

De acordo com Stefano et al. (2010) o custeio pelo método ABC surgiu nos Estados Unidos em meados dos anos 80 e foi elaborado pelos professores Cooper e Kaplan, na Universidade de Harvard. Nessa metodologia, o foco das atividades de custeio são as atividades. Ele divide e subdivide as operações de uma empresa em atividades, nas quais os custos indiretos, antes de serem direcionados aos produtos, são primeiramente direcionados às atividades e processos.

Nesse modelo, ao invés da empresa ser custeada por departamentos, ela é custeada por processos, que podem ser realizados por mais de um departamento. Os custos que serão distribuídos englobam apenas os custos

rastreáveis por meio de direcionadores. Assim, segundo Frezatti et al. (2009), nem todos os custos são rateados e os custos fixos estruturais como, por exemplo, manutenção das instalações, não devem ser atribuídos aos produtos. Desse modo, o método mostra a relação dos recursos consumidos versus as atividades executadas e objetos de custo.

Apesar de essa metodologia propiciar informações gerenciais mais fidedignas por meio da redução do rateio, ela também possui desvantagens como os altos gastos para a sua implantação, necessitar de informações de difícil extração e carecer de uma equipe contábil bem treinada e capacitada.

2.2.3 Custeio Variável

De acordo com Martin (2003), nesse método de custeio, apenas os custos variáveis, sejam eles diretos ou indiretos, são alocados aos produtos gerados, e os custos fixos vão diretamente para o resultado do exercício como despesa.

Dentre as vantagens dessa metodologia, a mais relevante é que o custo direto do produto pode ser mensurável e não sofre interferência, permitindo à administração maior facilidade para saber quais produtos, linhas de produtos, território de vendas e clientes são lucrativos. Além disso, a obtenção da margem de contribuição (diferença do preço de venda e o custo do produto) de cada produto é mais simples.

Para Frezzati et al. (2009) a não inclusão dos custos fixos no método de custeio variável faz com que os rateios desses custos sejam feitos de maneira arbitrária, distorcendo a real lucratividade de cada produto para a

empresa. Consequentemente, a qualidade das decisões dos gestores pode ser duvidosa, visto que eles se basearam em relatórios questionáveis.

3. SOBRE A EMPRESA

A empresa estudada foi fundada há cerca de 25 anos e atua no ramo do comércio varejista, vendendo produtos de utilidades e materiais para construção. A instituição começou com uma pequena unidade na Asa Norte e foi crescendo com o passar dos anos.

Atualmente, ela é composta por quatro unidades, uma matriz e três filiais, todas localizadas no Distrito Federal. Possui cerca de 140 funcionários e é considerada uma empresa de médio porte, uma vez que seu faturamento bruto anual é maior que R$ 16 milhões e menor que R$ 90 milhões.

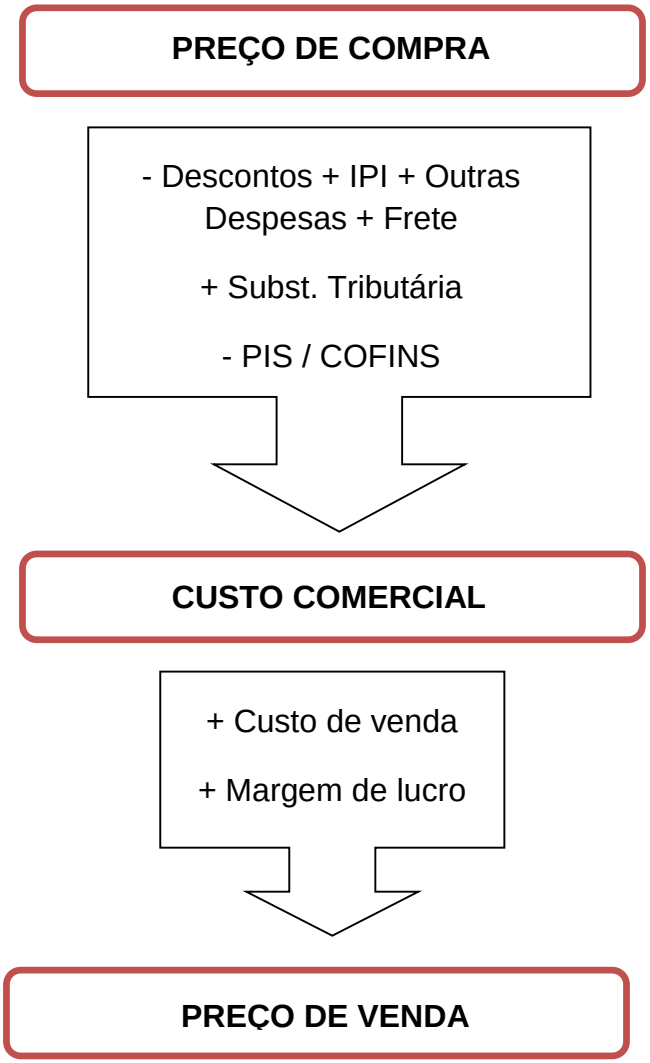
Para a apuração do Imposto de Renda (IR) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), a entidade utiliza o Lucro Real. Além disso, ela participa de programas de responsabilidade social e cultural e enfatiza a proteção ao meio ambiente.

4. MÉTODOLOGIA DE FORMAÇÃO DE PREÇO

Para a determinação do preço de venda do produto, a empresa conta com o auxílio de um software que atende exclusivamente empresas que atuam no segmento de materiais para construção, seja ela atacadista ou varejista.

De maneira resumida, o processo para a determinação de preço de um produto utilizado pela empresa está descrito no fluxograma mostrado na Figura 1 abaixo.

Figura 1: Fluxograma com metodologia para formação de preço da empresa estudada



Fonte: Autora.

Como foi mostrado na Figura 1, o ponto de partida para essa metodologia é o preço de tabela do produto, que corresponde ao preço que a indústria vendeu determinado item à empresa. Desse valor, abatem-se os possíveis descontos dados pelo fornecedor, seja esse desconto destacado (quando a dedução vem destacada na nota), seja ele por bonificação (quando a indústria fornece bonificação em produtos).

Em seguida, sobre esse valor calcula-se o IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados). O IPI é um imposto que incide sobre produtos industrializados nacionais ou estrangeiros no momento do desembaraço aduaneiro de produtos de procedência estrangeira, ou na saída do produto do estabelecimento industrial ou equiparado a industrial. A alíquota desse imposto muda de produto para produto, sendo ela determinada pela União. Enquanto alguns itens são isentos do IPI, outros chegam a ter alíquota maior que 50%.

Nesse momento, outras despesas, como por exemplo, aluguel de máquinas para descarga do produto e frete, também são acrescidas ao produto.

Ao preço de tabela, acrescenta-se também o valor da ST (Substituição Tributária), que, de acordo com Zanluca (2015) é o regime pelo qual a responsabilidade pelo ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços) devido em relação às operações ou prestações de serviços é atribuída a outro contribuinte. Esse imposto é de competência dos Estados e do Distrito Federal, sendo que sua alíquota varia de Estado para Estado.

No caso estudado, a indústria fornecedora é considerada o Contribuinte Substituto, pois é ela quem efetua a retenção e recolhe o valor do ICMS. Já a empresa vendedora de materiais de construção é considerada o Contribuinte Substituído.

A Base de Cálculo (BC) para se calcular a Substituição Tributária é:

$$BC = (Preço\ de\ Tabela + IPI + Frete + Outras\ Despesas)\ x\ IVA$$

O IVA é o Índice de Valor Agregado, e, de acordo com Galhardo (2015) esse valor é determinado com base em preços usualmente praticados no mercado, obtidos por levantamento, ainda que por amostragem ou através de informações e outros elementos fornecidos por entidades representativas dos setores, adotando-se a média ponderada dos preços coletados. A mercadoria submetida ao regime de substituição tributária em operação interestadual terá a margem de valor agregado estabelecida em Convênio ou Protocolo.

Por fim, encontra-se o valor da substituição tributária a ser recolhido, que é a aplicação da alíquota do ICMS do DF sobre a base de cálculo deduzido o crédito destacado na nota fiscal.

Também são deduzidos na formação de preço da mercadoria o crédito do PIS (Programa de Integração Social) e do COFINS (Contribuição para Financiamento da Seguridade Social) pela entrada da mercadoria.

De acordo com a Lei Complementar 123 (2006), são contribuintes do PIS pessoas jurídicas de direito privado e as que lhe são equiparadas pela legislação do Imposto de Renda, inclusive empresas prestadoras de serviços,

empresas públicas e sociedades de economia mista e suas subsidiárias, excluídas as microempresas e as empresas de pequeno porte submetidas ao Simples Nacional.

Já em relação ao COFINS, contribuem pessoas jurídicas de direito privado em geral, inclusive as pessoas a elas equiparadas pela legislação do Imposto de Renda, exceto as microempresas e as empresas de pequeno porte submetidas ao Simples Nacional.

Devido ao fato de a empresa estudada utilizar o lucro real, para calcular o valor do PIS e do COFINS utiliza-se o regime não cumulativo. Nesse caso, a Base de Cálculo para esses impostos é o valor do faturamento mensal, sendo a alíquota do PIS de 1,65% e a alíquota do COFINS de 7,6%, somando no total 9,25%.

Por fim, ao seguir a metodologia apresentada acima, conforme foi explicado, encontra-se o custo comercial do produto. Pode-se dizer que o custo comercial é quanto o produto custou para chegar até a loja.

Após encontrar o valor do custo comercial, ou o valor individual da mercadoria, adiciona-se o valor do custo de venda, que é calculado da seguinte maneira: a cada ano, no fechamento do exercício, um estudo é realizado e as despesas indiretas orçadas. Essas despesas indiretas são as expostas a seguir com seus respectivos exemplos.

- Despesas Administrativas: doações e brindes, honorários contábeis e advocatícios, seguros, consultorias, viagens e estadias, etc;

- Despesas Operacionais: aluguel, água, energia, telefone, correios, manutenção, materiais de escritório e informática, segurança terceirizada e etc;
- Despesas com Publicidade e Propaganda: anúncios em revistas e jornais, agência de publicidade e propaganda, patrocínio e etc;
- Despesas com Pessoal: salário, rescisões, indenizações trabalhistas, previdência social, sindicato, vale transporte e etc;
- Despesas com Veículos: manutenção, combustíveis e lubrificantes, IPVA (Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores).
- Despesas Financeiras: IOF (Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguro), juros, descontos concedidos, tarifas bancárias e etc.

Então, essas despesas são somadas agregadas ao custo comercial da empresa. Ou seja, esses custos indiretos são distribuídos linearmente para todos os produtos da empresa através da seguinte fórmula:

$$Custo\ de\ Venda = \frac{Despesas\ Indiretas\ Anuais}{Soma\ do\ custo\ comercial}$$

Em seguida, aplica-se a margem de lucro desejada para cada produto. E, finalmente, obtém-se o preço dos itens.

5. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DE DADOS

Visando melhor entendimento da metodologia de formação de preço utilizada pela empresa estudada, a seguir serão mostrados exemplos de ela foi realizada. Para isso, foram escolhidos quatro produtos, sendo eles:

- Cimento 50 Kg CP-II: isento de IPI;
- Ferro para construção 10 mm CA 50 (3/8”): isento de IPI;
- Lâmpada mista 250 W Bocal E-27 TLM: sobre ele, incide a alíquota de 45% de IPI;
- Lustre pendente 2 lâmpadas: sobre ele, incide a alíquota de 15% de IPI.

Assim, o Quadro 1 abaixo mostra a formação de preço desses quatro produtos selecionados segundo a metodologia adotada pela empresa.

Quadro 1: Exemplos da formação de preços de produtos.

PRODUTO	Cimento 50 Kg CP-II	Ferro para construção 10 mm CA 50 (3/8")	Lâmpada mista 250 W Bocal E-27 TLM	Lustre pendente 2 lâmpadas E-27
Preço de Tabela (R$)	17,29	15,71	8,32	129,79
Desconto (%)	--	--	--	--
IPI (%)	--	--	0,45	0,15
Frete (%)	--	8,57	--	--
Substituição Tributária (%)	3,4	14,5	24,77	23,45
PIS/COFINS (%)	9,25	9,25	9,25	9,25
Custo Comercial (R$)	16,28	17,95	13,94	170,45
Custo de venda (%)	39,34	39,94	39,94	39,94
Margem de lucro (%)	-14,44	-5,11	15,21	15,1
Preço de Venda (R$)	22	27,55	31,07	379,11

Fonte: Autora.

Levando em consideração todos o Quadro 1 com os dados e as informações apresentadas até aqui, pôde-se concluir que a empresa estudada segue a metodologia própria de determinação de preço de venda.

Além disso, ao se levar em consideração os dados e a metodologia apresentada, a companhia chega a ter margem de lucro negativa em alguns produtos básicos da casa, como, por exemplo o cimento CP II e o ferro para construção 10 mm CA 50, para manter o preço competitivo no mercado.

Percebe-se também que a companhia coloca no preço final de cada produto seus respectivos custos diretos. Já os custos indiretos são rateados linearmente a todos os produtos da casa. Sendo assim, o empreendimento utiliza o método de custeio por absorção para a determinação de preço.

Essa distribuição dos custos indiretos não é considerada a ideal pois, como foi explicado no item 2.2.1, o preço de venda é elaborado sem a real margem de contribuição, podendo tornar o preço menos competitivo. Porém, por estar de acordo com a legislação tributária brasileira, ele continua sendo utilizado.

Levando esse fato em consideração, não se pode afirmar que os produtos citados como exemplo (cimento e ferro) possuem efetivamente uma margem de lucro negativa, uma vez que esse método de custeio não é o ideal.

Portanto, pode-se dizer que para um melhor entendimento e adequação dos preços e resultados da empresa, ela pode ratear os custos indiretos de uma maneira mais complexa e correta através do método de custeio ABC, por exemplo. Além disso, o estudo para rateio dos custos

indiretos é feito apenas de ano em ano. Essa investigação poderia ser realizada com mais frequência, para um melhor resultado para a empresa.

6. CONCLUSÃO

Após analisar a metodologia que a loja de materiais de construção estudada faz para determinar os preços de seus produtos, pode-se concluir que esse procedimento é realizado de maneira correta, mas não da maneira ideal. Devido ao fato de os custos indiretos serem rateados linearmente, a margem de contribuição obtida pelos administradores pode não corresponder com a realidade, afetando o preço de venda e o resultado da empresa.

Concluiu-se também que a empresa faz uso do método de custeio por absorção para determinar o preço de venda final de seus produtos e, caso ela deseje um resultado mais fidedigno, deve-se aplicar um outro método de custeio mais condizente com a realidade como o método de custeio ABC, por exemplo, permitindo a geração de relatórios gerenciais mais detalhados e capazes de subsidiar melhor o gestor em sua tomada de decisões.

Ademais, fazer o estudo sobre os custos indiretos da casa com maior frequência, não apenas anualmente como é feito atualmente, pode auxiliar num melhor rendimento para o empreendimento.

7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BRUNI, Adriano Leal; FAMÁ, Rubens. **Gestão de custos e formação de preços**. 5. Ed. São Paulo: ATLAS, 2009.

CASTRO, Jorge. **Custo Fixo e Custo Variável**. Disponível em: <http://www.coladaweb.com/contabilidade/custo-fixo-e-variavel>. Acesso em: 26 de Janeiro de 2015.

FREZATTI, Fábio; ROCHA, Welington; NASCIMENTO, Artur Roberto do; JUNQUEIRA, Emanuel. **Controle gerencial: uma abordagem da contabilidade gerencial no contexto econômico, comportamental e sociológico**. 1ª. Ed. São Paulo: ATLAS, 2009.

GALHARDO, Alexandre. **Esclarecimento Gerais Sobre o Regime da Substituição Tributária do ICMS**. Disponível em <http://www.portaltributario.com.br/noticias/substituicao_tributaria.htm>. Acesso em: 04 de Fevereiro de 2015.

IUDÍCIBUS, Sergio de. **Contabilidade Gerencial**. São Paulo: ATLAS, 2007.

Lei Complementar 123 (2006).

MARTINS, Eliseu**. Contabilidade de Custos**. 9. ed. São Paulo: ATLAS, 2003.

PELLEGRINO, Camila Filomena Apolinário. **Práticas de custos e formação de preços: um estudo com pequenas empresas de produção por encomenda do Estado de São Paulo**. Dissertação (Mestrado em Controladoria Empresarial). Universidade Presbeteriana Mackenzie. São Paulo, 2012.

PUCRS. **Princípios e métodos de custeio**. Disponível em: <http://pucrs.campus2.br/~blauth/Custos2/metodos_custeio.doc> Acesso em: 01 de Maio de 2009.

Receita Federal, **Imposto sobre Produtos Industrializados – IPI**. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br/PessoaJuridica/IPI/conceito.htm> Acesso: 08 de Fevereiro de 2015.

SÁ, Carlos Alexandre. **O método de custeio por absorção e o método de custeio variável**. 2013. Disponivel em: < http://carlosalexandresa.com.br/artigos/O-Metodo-de-Custeio-por-Absorcao-e-o-Metodo-de-Custeio-Variavel.pdf> Acessado em 28 de Janeiro de 2009.

STEFANO, Nara Medianeira; GODOY, Leoni Pentiado; CASAROTTO FILHO, Nelson; CARATINA, Artur Santa. Uma proposta de gerenciamento de custos em pequenas organizações de serviço utilizando o Activity Based Costins. **Revista da Associação Brasileira de Custos**. V.V nº 2, Mai-Ago 2010.

WERNKE, Rodney. **Análise de custos e preços de venda**. 1ª ed. São Paulo: SARAIVA, 2006.

ZANLUCA, Júlio César. **Substituição Tributária do ICMS**. Disponível em <http://www.portaltributario.com.br/guia/substituicao_tributaria.html> Acesso em: 04 de Fevereiro de 2015