



CERTIFICADO

La Asociación Uruguaya de Costos deja constancia de que

NICOLY PEREIRA DIAS

ha expuesto el trabajo "Utilização de informações de custos para análise de viabilidade de um novo negócio" en el marco del

**X CONGRESO DE COSTOS DEL MERCOSUR
IX CONGRESO DE AURCO
V CONGRESO LATINOAMERICANO DE COSTOS**

19 y 20 de noviembre de 2020

CLAUDIO BARONE

Presidente de AURCO

ENRIQUE BARLA

Secretario de AURCO

UTILIZAÇÃO DE INFORMAÇÕES DE CUSTOS PARA ANÁLISE DE VIABILIDADE DE UM NOVO NEGÓCIO

Nicolý Pereira Dias

Universidade Federal de Santa Catarina - Brasil
nicoly.pereiradias@hotmail.com

Fernando Richartz

Universidade Federal de Santa Catarina - Brasil
fernandorichartz@gmail.com

RESUMO

O estudo de caso realizado objetiva analisar a viabilidade de abertura de um novo negócio no ramo de estética e beleza, sendo obtidas através da análise Custo-Volume-Lucro, informações de custos que possam auxiliar o gestor na tomada de decisão. Quanto à metodologia utilizado, classifica-se como um estudo de caso descritivo, utilizando abordagem qualitativa e quantitativa. Os dados foram obtidos através de entrevista com o proprietário da empresa a partir de visitas semanais e com o auxílio de planilhas elaboradas para esta finalidade específica. As informações obtidas demonstram a importância da utilização de informações de custos nas micro e pequenas empresas, apresentando ao gestor diversas simulações e estimativas de modo a facilitar a tomada de decisão. Com base nos resultados encontrados é possível observar a viabilidade da abertura de uma nova unidade nos três cenários de projeção de receita apresentados: redução, estabilidade de aumento de preço, demonstrando a estimativa de lucro em cada cenário.

Palavras-chave: Custeio variável. Análise de viabilidade. Micro e pequenas empresas. Margem de contribuição. Ponto de equilíbrio.

Área Temática: Gestão Estratégica de Custos

1 INTRODUÇÃO

As micro e pequenas empresas são as maiores contribuidoras para a economia do Brasil, isso porque, de acordo com dados do observatório da FIESC (2019) são as que mais geram emprego, atuam diretamente com o consumidor e mantêm a economia ativa. De acordo com a análise do SEBRAE (2020) realizada a partir de dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), as micro e pequenas empresas finalizaram o ano de 2019 com um saldo de 731 mil postos de trabalho, sendo 22% superior ao registrado em 2018.

Em Santa Catarina, de acordo com informações do observatório da FIESC (2019), o saldo acumulado de empregos no ano de 2019 foi de 71.406, sendo que aproximadamente 77,46% foram gerados pelas microempresas, que representam 85,4 % do total de estabelecimentos do estado, ou seja, demonstram a força desse segmento de empresas na economia do estado.

Percebe-se, portanto, que em momentos de crise os microempreendedores mantêm a economia ativa, pois atuam diretamente com os consumidores, fornecendo serviços básicos e renda para a população que na maioria das vezes enfrenta dificuldade devido à escassez de emprego. A geração de emprego nessa categoria empresarial, muitas vezes, ocorre com a abertura de novos negócios, resultantes da necessidade de renda da população e pela dificuldade de se realocar no mercado de trabalho, movimento esse chamado de empreendedorismo por necessidade.

Esse empreendedorismo é um importante propulsor econômico, porém, muitas vezes não é sustentável. Conforme já apresentado, ao enfrentar dificuldade na procura de empregos, muitas pessoas optam por criar micro ou pequenas empresas que supram sua necessidade financeira, porém, esse empreendimento surge por uma necessidade, muitas vezes sem um planejamento financeiro adequado, onde a grande maioria acaba falindo nos primeiros anos.

De acordo com o SEBRAE (2014), uma das principais causas da mortalidade das empresas é a escassez de capital ou lucro, isso se dá pela falta de planejamento e gestão de custos antes e durante a abertura de um novo negócio. A partir disso, percebe-se que a gestão é fundamental na contribuição da sobrevivência de um novo negócio.

Diante da importância da gestão de custos, são várias as possibilidades de ferramentas à disposição das empresas, indo das mais básicas até as mais avançadas. Cabe ao gestor optar pela ferramenta mais adequada à situação atual da sua empresa. Nesse contexto, o presente trabalho tem como objeto de estudo uma pequena empresa do ramo de estética e beleza que já atua no mercado há 9 anos, porém, tem a intenção de abrir uma nova unidade, ou seja, já ultrapassou a etapa que a maioria das empresas acaba falindo nos primeiros anos, contudo, está diante de uma decisão que pode impactar diretamente a sustentabilidade do negócio para os próximos anos, pois, uma decisão errada pode acarretar em custos de difícil reversibilidade.

Em uma situação como essa a gestão de custos pode auxiliar o empreendedor na tomada de decisões como ferramenta fundamental para compreender a situação da empresa diante das variáveis que envolvem o ambiente, segundo Castro et al (2014).

Portanto, tem-se como pergunta de pesquisa a seguinte questão: como as informações de custos podem ser utilizadas para a análise de viabilidade de um novo negócio no ramo de estética e beleza?

O presente trabalho objetiva a análise, a partir da utilização de informações de custos, da viabilidade de um novo negócio no ramo de estética e beleza. O estudo realizado visa auxiliar o gestor da empresa analisada, que está diante de uma decisão que impactará na sustentabilidade do negócio, de modo a apresentar informações reais sobre a situação da empresa e o investimento a ser realizado, bem como servir de apoio teórico a outros gestores e microempreendedores do ramo que buscam suporte na área de custos para a tomada de decisão.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Neste tópico serão abordados conceitos de contabilidade de custos relacionados ao método de custeio variável, abordando assuntos como ponto de equilíbrio contábil, financeiro e econômico, seguidos de estudos de casos sobre a aplicabilidade da análise Custo-Volume Lucro para apoio a tomada de decisão.

2.1 Custeio Variável

O método do Custeio Variável consiste na alocação apenas dos custos variáveis aos produtos, sendo os custos fixos considerados como despesas do período, de acordo com Martins (2003). Segundo Colauto, et al. (2004, p. 38), “por meio do custeio variável, pode-se analisar como o comportamento do resultado é influenciado pelo volume de vendas”

A partir da utilização do método do custeio variável é possível identificar a margem de contribuição. A margem de contribuição, conforme descrito por Martins (2003, p. 128) “é a diferença entre o preço de venda e o custo variável de cada produto; é o valor que cada unidade efetivamente traz à empresa de sobra entre sua receita e o custo que de fato provocou e que lhe pode ser imputado sem erro”. Um pouco mais adiante, Martins (2003) relata que a margem de contribuição “tem a faculdade de tomar bem mais facilmente visível a potencialidade de cada produto, mostrando como cada um contribui para, primeiramente, amortizar os gastos fixos, e, depois, formar o lucro propriamente dito”.

A partir da margem de contribuição é possível obter o ponto de equilíbrio contábil, econômico e financeiro. Ponto de equilíbrio contábil (PEC), de acordo com Carareto, et al. (2006) é quando a receita total é igual aos custos totais, obtendo um lucro igual a zero, ou seja, é quanto a empresa deve vender ou produzir para cobrir todos os custos e gastos incorridos. O ponto de equilíbrio contábil pode ser calculado como a divisão dos custos e despesas fixas pela margem de contribuição.

O ponto de equilíbrio econômico, de acordo com Martins (2003), é quando a empresa cobre todos os custos e obtém o retorno mínimo sobre o capital investido. Em síntese, o ponto de equilíbrio econômico consiste não só em cobrir os custos totais, mas também obter um retorno mínimo sobre o capital investido para que o investimento seja considerado vantajoso.

Já o ponto de equilíbrio financeiro, conforme explicado por Martins (2003), é semelhante ao ponto de equilíbrio contábil, porém considera como custos e despesas fixas apenas o que foi de fato desembolsado, excluindo-se valores como depreciação, que não saem efetivamente do caixa da empresa, mas estão contabilizados na Demonstração do Resultado do Exercício.

Segundo Martins (2003), a utilização do custeio variável para apoio a tomada de decisão permite visualizar com mais facilidade o potencial de contribuição de cada produto ou serviço na amortização dos gastos fixos e formação de lucro, visto que ao alocar os custos fixos aos produtos, o valor atribuído a cada unidade produzida dependeria do volume de produção ou do critério de rateio utilizado, dificultando a tomada de decisão com base no lucro.

2.2 A utilização da análise Custo-Volume-Lucro para apoio à tomada de decisão

A partir da análise de estudos anteriores, busca-se neste tópico verificar o conhecimento e aplicabilidade das ferramentas e métodos de custeio nas micro e pequenas empresas como auxílio ao controle e tomada de decisão, uma vez que a falta de informações de cunho gerencial influencia diretamente na mortalidade de micro e pequenas empresas.

O estudo realizado em micro e pequenas empresas do sul e sudeste de Curitiba por Clemente et al. (2013) busca verificar o conhecimento e utilização dos métodos e

ferramentas de custeio para auxílio aos gestores, bem como identificar a contribuição do uso das mesmas. Para tal, aplicou-se um questionário em uma amostra aleatória de 60 micro e pequenas empresas. Ao realizar o estudo, verificou-se que mais da metade dos gestores das micro e pequenas empresas analisadas não utilizam nenhum tipo de ferramenta de auxílio à gestão de custos, evidenciando a deficiência na gestão sofrida por muitas empresas. A parcela de gestores que utilizam ferramentas de custeio relata os benefícios decorrentes da utilização, como melhoria no controle de custos, auxílio no gerenciamento e precificação de produtos e serviços.

De acordo com a pesquisa realizada por Souza et al. (2014), busca-se identificar em uma amostra de 37 empresas, a percepção dos gestores de micro e pequenas empresas em relação à contabilidade de custos. A pesquisa foi realizada por meio de questionário impresso, no qual foi realizado primeiramente uma análise descritiva, seguida de uma verificação quanto a incerteza das respostas por meio de cálculo da entropia da informação. Em relação aos resultados, conclui-se que a maioria dos gestores entrevistados possuem noção dos conceitos básicos de custos, porém possuem dificuldades em relação a como diferenciar e utilizar os métodos de custeio para auxílio na tomada de decisão.

Colpo et al. (2015) aborda a abertura de micro e pequenas empresas como necessidade de novos postos de trabalho, devido à utilização de novas tecnologias como substituição da mão de obra, que muitas vezes ocorre sem o planejamento necessário, levando à falência nos primeiros anos. Diante disso, a pesquisa estuda a técnica de Análise de Custo-Volume-Lucro de modo que possa reduzir a taxa de mortalidade nas micro e pequenas empresas, realizando uma pesquisa e estudo de caso em uma microempresa fabricante de chinelos. Ao final da pesquisa, os autores concluem que a utilização do método de Análise de Custo-Volume-Lucro pode atuar diretamente no suporte à definição de estratégias e na sustentabilidade da empresa.

Na pesquisa realizada por Bezerra e Caroli (2015) busca-se evidenciar a importância da utilização de informações gerenciais para fins de administração de micro e pequenas empresas, apontando as informações de custos como uma das ferramentas mais importantes para a sobrevivência das empresas. Dentre os métodos abordados, a pesquisa apresenta o método de Análise Custo-Volume-Lucro e, segundo os autores, as informações obtidas através dessa análise proporcionam aos gestores informações confiáveis para que tenham eficiência na tomada de decisão. A partir da pesquisa verificou-se que a utilização das informações de custos é fundamental para auxílio na tomada de decisão, dando suporte ao planejamento e controle da empresa, apresentando a real situação da empresa.

Em sua pesquisa, Hartmann e Behr (2015) abordam a necessidade da utilização de ferramentas de fácil compreensão que facilitem aos administradores a utilização das informações de custos como suporte na tomada de decisão, visto que a falta de planejamento é um dos principais motivos para a mortalidade das micro e pequenas empresas. Para isso, foi realizada uma pesquisa qualitativa e descritiva, a fim de evidenciar as informações adquiridas através de uma Análise de Custo-Volume-Lucro para suporte aos gestores na tomada de decisão em um projeto de expansão. Os autores realizaram a pesquisa em uma microempresa no setor de metalúrgica e realizou a coleta de dados por meio de observação, análise documental e entrevista com o proprietário. No que tange aos resultados, verificou-se que a Análise de Custo-Volume-Lucro possibilita aos gestores informações concretas e reais sobre a situação da empresa, auxiliando não só na gestão do dia-a-dia da empresa, como também auxilia para análise de viabilidade de expansão, além de possibilitar uma melhora na eficácia da empresa.

Por fim, o estudo de caso realizado por Junges et al. (2017) busca identificar, através de uma análise descritiva com abordagem qualitativa, os benefícios gerados pela análise de Custo-Volume-Lucro em uma escola de idiomas. Quanto aos resultados, o estudo de caso indicou que a utilização da Análise Custo-Volume-Lucro possibilita aos administradores da entidade o acesso a informações de cunho gerencial que poderá

auxiliar no controle e tomada de decisão. Ao fim da pesquisa, decidiu-se por utilizar a metodologia, visto que não haveriam maiores adaptações para a aplicabilidade.

Desta forma, conforme apresentado nesta seção, a utilização de informações de custos ainda é pouco utilizada pelas empresas de micro e pequeno porte embora apresentem informações reais sobre a situação da empresa e contribuição de cada produto ou serviço, auxiliando a tomada de decisão.

Com base nas pesquisas e estudos apresentados, a Análise de Custo-Volume-Lucro parece adequada para atender aos objetivos propostos na presente pesquisa, visto que a utilização das informações como margem de contribuição e pontos de equilíbrio oferecem suporte ao gestor em relação à tomada de decisões em uma análise de viabilidade de expansão.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Neste tópico aborda-se o enquadramento metodológico quanto à tipologia da pesquisa e abordagens utilizadas, bem como as definições das fontes a serem utilizadas e métodos realizados na coleta e análise de dados.

3.1 Enquadramento Metodológico

Quanto à tipologia, a pesquisa realizada enquadra-se como um estudo de caso, visto que o estudo é realizado em uma barbearia e que, de acordo com Beuren et al. (2009, p. 84), “a pesquisa do tipo estudo de caso caracteriza-se principalmente pelo estudo concentrado de um único caso”. Esse estudo tem como vantagem ter um aprofundamento/imersão no objeto de estudo a fim de compreender, no caso em estudo, as melhores alternativas para o novo investimento.

É classificado, também, como descritivo pois objetiva a apresentação e estudo dos dados coletados, buscando identificar uma relação entre as variáveis, e conforme aborda Gil (1999), a pesquisa descritiva tem como principal objetivo descrever determinada situação, bem como definir relações entre as variáveis analisadas. Contudo, a pesquisa também apresenta viés exploratório, pois, segundo Gil (2008) a pesquisa exploratória visa descobrir e esclarecer ideias acerca de problemas mais específicos, sendo necessário desenvolver critérios e problemas de pesquisa mais precisos.

Em relação à abordagem do problema, o estudo classifica-se como qualitativo e quantitativo. Richardson (1999, p. 70) menciona que “o método quantitativo representa, em princípio, a intenção de garantir a precisão dos resultados, evitar distorções de análise e interpretação” e ressalta ainda que é um método frequentemente utilizado em estudos descritivos.

Caracteriza-se também como qualitativo pois trata-se de um estudo sobre uma situação específica, conforme apresentado por Richardson (1999, p.80), que relata ainda que “os estudos que empregam uma metodologia qualitativa podem descrever a complexidade de determinado problema, analisar a interação de certas variáveis, compreender e classificar processos dinâmicos vividos por grupos sociais e contribuir no processo de mudança”.

3.2 Procedimentos para coleta e análise dos dados

O estudo de caso é realizado em uma barbearia atuante no mercado há nove anos na região da Grande Florianópolis. A barbearia não apresenta nenhum modelo de gestão de custos, de modo que as informações são obtidas diretamente com o proprietário, por meio de planilhas específicas desenvolvidas para tal finalidade. Tais planilhas são

disponibilizadas ao proprietário para que sejam apontadas as informações necessárias para a realização da pesquisa.

Além disso, são realizados acompanhamentos semanais durante dois meses, com o intuito de apurar informações como: faturamento mensal, gastos mensais totais, horário de funcionamento, número de funcionários, média mensal de clientes e dados da estrutura física da empresa, como, imobilizado, por exemplo. Os meses acompanhados para a coleta dos dados são setembro e outubro de 2019.

A partir das informações obtidas em relação à estrutura atual, busca-se calcular os custos para abertura de um novo negócio, sendo analisado a viabilidade por meio do método de custeio variável para obtenção de informações como cálculo da margem de contribuição e ponto de equilíbrio contábil, econômico e financeiro, aplicando-se em seguida o método de análise Custo-Volume-Lucro, de modo a obter informações que permitem ao gestor identificar a viabilidade do novo negócio.

Dessa forma, a metodologia pode ser dividida em 2 etapas:

1. Calcular os custos e aplicar a Análise CVL na estrutura atual
2. Calcular os custos e definir a viabilidade de abertura da nova unidade.

Para atender a etapa 1, na lógica do custeio variável, deve-se identificar os gastos e dividi-los em fixos e variáveis, classificando os custos fixos como despesas do período e os custos variáveis serão utilizados para cálculo da margem de contribuição e lucro do período na situação atual.

Para a etapa 2, com base nas informações coletadas, projeta-se os custos e receita e calcula-se a margem de contribuição e os pontos de equilíbrio utilizando três níveis de projeção de receita: pessimista, realista e otimista.

As projeções de faturamento são realizadas com base na estrutura atual e contam com a participação direta do proprietário na definição do volume de produção nos três cenários.

As fórmulas utilizadas para o cálculo da margem de contribuição e pontos de equilíbrio são:

Margem de contribuição (MC) = Vendas – Custos e Despesas Variáveis;

Ponto de Equilíbrio Contábil (PEC) = Custos e Despesas Fixas / Margem de Contribuição Unitária;

Ponto de Equilíbrio Econômico (PEE) = Custos e Despesas Fixas + Lucro Mínimo / Margem de Contribuição Unitária; e

Ponto de Equilíbrio Financeiro (PEF): Custos e Despesas Fixas Desembolsáveis / Margem de Contribuição Unitária.

De posse dessas informações e aplicando a metodologia proposta, parte-se para a apresentação e análise dos dados.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

Neste tópico apresenta-se inicialmente os dados coletados referente a empresa, em seguida é apresentado o cálculo da margem de contribuição e lucro do período na situação atual. Feito isso, parte-se para a projeção dos custos e receitas em uma nova estrutura e em seguida, calcula-se a margem de contribuição e os pontos de equilíbrio.

4.1 Apresentação dos dados da empresa na estrutura atual

Nesta primeira etapa, realiza-se o levantamento de dados diretamente com o proprietário durante dois meses por meio de visitas semanais e, com o auxílio de planilhas para registro dos dados referentes ao faturamento, estrutura atual da empresa e aos gastos fixos e variáveis do estabelecimento.

Conforme informações coletadas, os principais serviços prestados no estabelecimento são cortes de cabelo e barba. Na Tabela 1 apresenta-se a média mensal de cortes de cabelo e barba e o valor unitário de cada serviço.

Tabela 1 – Descrição dos serviços

Item	Média Mensal	Valor	Faturamento	% do faturamento
Cabelo	649	R\$ 20,00	R\$ 12.980,00	85,65%
Barba	145	R\$ 15,00	R\$ 2.175,00	14,35%
Total			R\$ 15.155,00	100,00%

Fonte: Elaborado pelos autores.

Observa-se que o faturamento médio mensal da empresa é constituído 85,65% por cortes de cabelo e 14,35% por barbas, com uma média mensal de 649 cortes de cabelo a R\$ 20,00 e 145 barbas a R\$ 15,00.

Em seguida, com base nas informações coletadas calcula-se a média mensal de gastos fixos e variáveis. Na Tabela 2 é possível observar os gastos fixos mensais da barbearia na estrutura atual.

Tabela 2 – Gastos fixos mensais

Descrição	Valor	% em relação ao total
Água	R\$ 33,00	0,75%
Aluguel	R\$ 850,00	19,34%
Depreciação	R\$ 318,16	7,24%
Internet	R\$ 75,00	1,71%
Luz	R\$ 117,80	2,68%
Salário	R\$ 3.000,00	68,28%
Total	R\$ 4.393,96	100,00%

Fonte: Elaborado pelos autores.

Conforme demonstrado na Tabela 2, a média de gastos fixos mensais da barbearia totalizam um valor de R\$ 4.393,96. Dos gastos fixos, o salário é o gasto de maior representatividade, sendo 68,27% do total. O gasto de menor representatividade é a despesa com água, que representa apenas 0,75% do total. Na Tabela 3, apresenta-se os gastos variáveis atribuídos a cada serviço.

Tabela 3 – Gastos variáveis por serviço prestado

Descrição	Cabelo	Barba
	Valor (R\$)	Valor (R\$)
Espuma	-	R\$ 0,60
Gola Higiênica	R\$ 0,10	-
Lâmina	R\$ 0,22	R\$ 0,44
Papel Toalha	R\$ 0,02	R\$ 0,02
Toalha	R\$ 0,50	R\$ 0,50
Total	R\$ 0,84	R\$ 1,56

Fonte: Elaborado pelos autores.

Nota-se que média dos gastos variáveis somam um total de R\$ 0,84 por corte de cabelo e R\$ 1,56 por barba. Dentre os gastos variáveis, observa-se que no custo do corte de cabelo, a toalha é o gasto de maior representatividade, enquanto que na barba, o gasto com maior representatividade é a espuma. Em ambos os serviços o papel toalha é o menor valor, representando 2,38% dos gastos referente ao corte de cabelo e 1,28% dos gastos referentes à barba.

A barbearia possui como funcionário apenas o proprietário e atualmente apresenta a estrutura demonstrada na Tabela 4. A depreciação foi calculada com base na vida útil dos bens, totalizando uma depreciação mensal de R\$ 318,16.

Tabela 4 – Estrutura atual da empresa

Item	Quantidade	Valor Unitário	Total	Vida Útil	Depreciação Mensal
Ar condicionado	1	R\$ 3.120,00	R\$ 3.120,00	10	R\$ 26,00
Cadeiras	2	R\$ 4.000,00	R\$ 8.000,00	10	R\$ 66,67
Câmeras	3	R\$ 166,66	R\$ 500,00	5	R\$ 8,33
Cervejeira	1	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	10	R\$ 20,83
Espelho	3	R\$ 600,00	R\$ 1.800,00	10	R\$ 15,00
Geladeira	1	R\$ 1.180,00	R\$ 1.180,00	10	R\$ 9,83
Lavatório	1	R\$ 1.957,00	R\$ 1.957,00	10	R\$ 16,31
Máquinas de corte	8	R\$ 525,00	R\$ 4.200,00	10	R\$ 35,00
Micro-ondas	1	R\$ 230,00	R\$ 230,00	10	R\$ 1,92
Móveis		R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	10	R\$ 62,50
Persiana	1	R\$ 1.400,00	R\$ 1.400,00	10	R\$ 11,67
Secador	2	R\$ 380,00	R\$ 760,00	10	R\$ 6,33
Televisão	1	R\$ 1.732,00	R\$ 1.732,00	10	R\$ 14,43
Tesouras/Pentes	8	R\$ 350,00	R\$ 2.800,00	10	R\$ 23,33
Total					R\$ 318,16

Fonte: Elaborado pelos autores.

Com base nas informações apresentadas na Tabela 4, parte-se para o cálculo da margem de contribuição por corte de cabelo e por barba, seguidos do cálculo do lucro do período na estrutura atual.

4.2 Margem de contribuição e lucro do período na estrutura atual

Para cálculo da margem de contribuição, utiliza-se a seguinte fórmula: Margem de contribuição (MC) = Vendas – Custos e Despesas Variáveis.

Desta forma, utilizando a fórmula acima e as informações coletadas, tem-se as seguintes informações:

Tabela 5 – Margem de contribuição

Margem de Contribuição	Cabelo	Barba	Total
Receita	R\$ 12.980,00	R\$ 2.175,00	R\$ 15.155,00
Custos e despesas variáveis	R\$ 545,16	R\$ 226,20	R\$ 771,36
MC Total	R\$ 12.434,84	R\$ 1.948,80	R\$ 14.383,64
MC Unitária	R\$ 19,16	R\$ 13,44	-
% em relação a receita	95,80%	89,60%	-

Fonte: Elaborado pelos autores.

Para cálculo da receita mensal multiplica-se o volume médio de cortes de cabelo e barba mensais pelo valor unitário de cada serviço. E para o cálculo dos custos e despesas variáveis mensal, multiplica-se a volume médio de cortes de cabelo e barba pelo custo variável unitário de cada serviço.

Em seguida, apura-se o lucro do período na estrutura atual. Calcula-se o lucro do período como sendo: Margem de contribuição – Custos e despesas fixas = Lucro do período.

Sendo assim, utilizando a margem de contribuição e demais informações apresentadas acima, tem-se a seguinte estrutura:

Tabela 6 – Lucro do período na estrutura atual

	Total
Receita	R\$ 15.155,00
(-) Custos e despesas variáveis	R\$ 771,36
(=) Margem de contribuição	R\$ 14.383,64
(-) Custos e despesas fixas	R\$ 4.393,96
(=) Lucro do período	R\$ 9.989,68

Fonte: Elaborado pelos autores.

Na Tabela 6 é possível observar o lucro do período na estrutura atual, utilizando as informações coletadas referente a receita e aos custos e despesas da empresa. Percebe-se que o lucro do período na estrutura atual representa 65,92% do total da receita.

4.3 Apresentação dos dados da empresa na nova estrutura

Após o levantamento de dados e realização dos cálculos referente à estrutura atual da empresa, parte-se para a projeção receita, gastos e cálculo dos pontos de equilíbrio considerando uma nova estrutura.

A estimativa de receitas e gastos em uma nova estrutura é obtida juntamente com o proprietário. Na Tabela 7 é possível observar uma estimativa da média de gastos fixos mensais considerando uma nova estrutura.

Tabela 7 – Gastos fixos mensais

Descrição	Valor	% em relação ao total
Água	R\$ 33,00	0,67%
Aluguel	R\$ 1.250,00	25,33%
Depreciação	R\$ 458,59	9,29%
Internet	R\$ 75,00	1,52%
Luz	R\$ 117,80	2,39%
Salário	R\$ 3.000,00	60,80%
Total	R\$ 4.934,39	100,00%

Fonte: Elaborado pelos autores.

Observa-se na Tabela 7 que dentre os gastos fixos mensais, o gasto de maior representatividade é a despesa com salário, seguida da despesa com aluguel, que representam respectivamente 60,80% e 25,33% do total dos gastos fixos mensais. Comparando com os gastos da estrutura atual, apenas a depreciação e a despesa com aluguel sofreram alteração no valor.

Estima-se que os gastos variáveis não sofrem alteração no valor, considerando-se para fins de cálculos os valores apresentados na Tabela 3.

A depreciação foi calculada com base na vida útil dos bens, considerando a estrutura apresentada na Tabela 8.

Tabela 8 – Nova estrutura da empresa

Item	Quantidade	Valor Unitário	Total	Vida Útil	Depreciação Mensal
Ar condicionado	2	R\$ 3.120,00	R\$ 6.240,00	10	R\$ 52,00
Cadeiras	2	R\$ 4.000,00	R\$ 8.000,00	10	R\$ 66,67
Câmeras	3	R\$ 166,66	R\$ 500,00	5	R\$ 8,33
Cervejeira	1	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	10	R\$ 20,83
Espelho	3	R\$ 600,00	R\$ 1.800,00	10	R\$ 15,00
Geladeira	1	R\$ 1.180,00	R\$ 1.180,00	10	R\$ 9,83
Lavatório	1	R\$ 1.957,00	R\$ 1.957,00	10	R\$ 16,31
Máquinas de corte	8	R\$ 525,00	R\$ 4.200,00	10	R\$ 35,00
Mesa de Sinuca	1	R\$ 1.650,00	R\$ 1.650,00	10	R\$ 13,75
Micro-ondas	1	R\$ 230,00	R\$ 230,00	10	R\$ 1,92
Móveis		R\$ 17.850,00	R\$ 17.850,00	10	R\$ 148,75
Persiana	1	R\$ 1.400,00	R\$ 1.400,00	10	R\$ 11,67
Secador	2	R\$ 380,00	R\$ 760,00	10	R\$ 6,33
Televisão	2	R\$ 1.732,00	R\$ 3.464,00	10	R\$ 28,87
Tesouras/Pentes	8	R\$ 350,00	R\$ 2.800,00	10	R\$ 23,33
Total					R\$ 458,59

Fonte: Elaborado pelos autores.

Com a nova estrutura da empresa, a depreciação mensal seria de R\$ 458,59, sendo R\$ 140,43 a mais do que a estrutura atual. Esse aumento justifica-se pela aquisição de móveis, uma mesa de sinuca, e demais bens.

Na Tabela 9, apresenta-se as informações referente a número de clientes por serviço, a proporção de cada serviço em relação ao número total de serviços, preço unitário do corte de cabelo e barba, além de custos e despesas variáveis e margem unitária de cada serviço.

Tabela 9 – Proporção de cada produto

Item	Quantidade	Proporção	Preço unitário	Custos e despesas variáveis	MC Unitária
Cabelo	649	0,82	R\$ 20,00	R\$ 0,84	R\$ 19,16
Barba	145	0,18	R\$ 15,00	R\$ 1,56	R\$ 13,44

Fonte: Elaborado pelos autores.

Conforme descrito na Tabela 9, o número de cortes de cabelo representa cerca de 82% do número total de serviços prestados, apresentando uma margem de contribuição unitária maior que a barba.

4.4 Pontos de equilíbrio

Feito a projeção dos custos e receitas em uma nova estrutura, parte-se para o cálculo dos pontos de equilíbrio contábil, econômico e financeiro. Para isso, considera-se os seguintes dados:

- MC1 = Margem de contribuição do corte de cabelo

- P1 = Proporção do nº de cortes de cabelo em relação ao total de serviços
- MC2 = Margem de contribuição da barba
- P2 – Proporção do nº de barbas em relação ao total de serviços

4.4.1 Ponto de equilíbrio contábil (PEC)

O ponto de equilíbrio contábil (PEC) é quando a receita total é igual aos custos totais da empresa, alcançando um lucro igual a zero. Para isto, utiliza-se a seguinte fórmula: $PEC = \text{Custos e despesas fixas} / (MC1 \times P1) + (MC2 \times P2)$.

Aplicando os valores apresentados nas Tabelas 7 e 9 referentes aos custos fixos, margem de contribuição unitária e proporção de cada serviço em relação ao total, temos o seguinte cálculo:

$$PEC = \frac{4.934,39}{(19,16 \times 0,82) + (13,44 \times 0,18)} = 270,45 \text{ unidades}$$

Após obter o número total de unidades do ponto de equilíbrio contábil, multiplica-se o resultado pela proporção de cada serviço, conforme apresentado abaixo.

$$PEC (\text{Cabelo}) = 270,45 \times 0,82 = 222 \text{ unidades}$$

$$PEC (\text{Barba}) = 270,45 \times 0,18 = 49 \text{ unidades}$$

Para cobrir todos os custos e despesas incorridos, são necessários 222 cortes de cabelo e 49 barbas, totalizando um valor de R\$ 4.440 em cortes de cabelo e R\$ 735,00 em barbas.

4.4.2 Ponto de equilíbrio econômico (PEE)

O ponto de equilíbrio econômico (PEE) é quando a empresa cobre todos os custos e despesas incorridos e obtém um lucro mínimo, de modo a considerar o investimento vantajoso. Para cálculo do ponto de equilíbrio econômico, o proprietário estipulou como lucro mínimo o valor de R\$ 4.000,00. Para realização do cálculo, utiliza-se a seguinte fórmula: $PEE = \text{Custos e despesas fixas} + \text{Lucro mínimo} / (MC1 \times P1) + (MC2 \times P2)$.

Aplicando os valores apresentados nas Tabelas 7 e 9 referentes aos custos fixos, margem de contribuição unitária e proporção de cada serviço em relação ao total e adicionando o lucro mínimo estipulado pelo proprietário, temos o seguinte cálculo:

$$PEE = \frac{4.934,39 + 4.000,00}{(19,16 \times 0,82) + (13,44 \times 0,18)} = 492,78 \text{ unidades}$$

Após obter o número total de unidades do ponto de equilíbrio econômico, multiplica-se o resultado pela proporção de cada serviço, obtendo os seguintes resultados:

$$PEE (\text{Cabelo}) = 492,78 \times 0,82 = 404 \text{ unidades}$$

$$PEE (\text{Barba}) = 410,05 \times 0,18 = 89 \text{ unidades}$$

Observa-se que para cobrir os custos e despesas incorridos e obter um lucro mínimo de R\$ 4.000,00 de são necessários 404 cortes de barba e 89 barbas, totalizando o valor de R\$ 8.080 em cortes de cabelo e R\$ 1.335 em barbas.

4.4.3 Ponto de equilíbrio financeiro (PEF)

O ponto de equilíbrio financeiro (PEF) é quando a receita é igual aos custos e despesas desembolsáveis, ou seja, excluindo-se a depreciação eu não sai efetivamente do caixa da empresa. Para realização do cálculo, utiliza-se a seguinte fórmula: $PEF = \text{Custos e despesas fixas desembolsáveis} / (MC1 \times P1) + (MC2 \times P2)$.

Aplicando os valores apresentados nas Tabelas 7 e 9 referentes aos custos fixos, margem de contribuição unitária e proporção de cada serviço em relação ao total, temos o seguinte cálculo:

$$PEF = \frac{4.475,80}{(19,16 \times 0,82) + (13,44 \times 0,18)} = 246,87 \text{ unidades}$$

Após obter o número total de unidades do ponto de equilíbrio financeiro, multiplica-se o resultado pela proporção de cada serviço, obtendo os seguintes resultados:

$$PEF (\text{Cabelo}) = 246,87 \times 0,82 = 203 \text{ unidades}$$

$$PEF (\text{Barba}) = 246,87 \times 0,18 = 45 \text{ unidades}$$

Para cobrir todos os custos e despesas desembolsáveis e obter um lucro igual a zero, são necessários 203 cortes de cabelo e 45 barbas, totalizando o valor de R\$ 4.060 em cortes de cabelo e R\$ 675,00 em barbas.

Na Tabela 10 é possível observar o número de cortes de cabelo e barbas para alcançar cada ponto de equilíbrio.

Tabela 10 – Pontos de equilíbrio

Item	MC Unitária	PEC	PEE	PEF
Cabelo	R\$ 19,16	222 un.	404 un.	203 un.
Barba	R\$ 13,44	49 un.	89 un.	45 un.

Fonte: Elaborado pelos autores.

Nota-se que para alcançar o ponto de equilíbrio contábil (PEC), é necessário apenas 34,21% da média cortes de cabelo mensais e 33,79% da média de barbas mensais. Já para cobrir os custos e despesas e atingir o lucro mínimo estipulado, são necessários 62,25% da média mensal de cortes de cabelo e 61,38% da média mensal de barbas. Em relação ao ponto de equilíbrio financeiro (PEF), são necessários apenas 31,28% da média mensal de cortes de cabelo e 31,03% da média mensal de barbas.

Com base nos dados coletados e nos cálculos realizados, parte-se para a apuração do lucro do período na nova estrutura, conforme apresentado na Tabela 11.

Tabela 11 – Lucro do período na estrutura atual

Lucro do período	Total
Receita	R\$ 15.155,00
(-) Custos e despesas variáveis	R\$ 243,00
(=) Margem de contribuição	R\$ 14.912,00
(-) Custos e despesas fixas	R\$ 4.934,39
(=) Lucro do período	R\$ 9.977,61

Fonte: Elaborado pelos autores.

A partir dos dados apresentados na Tabela 11 é possível observar um lucro do período de R\$ 9.977,61, equivalente a 65,384% do total da receita estimada no período.

4.5 Nova projeção de preços – aumento

Considerando um novo cenário de projeção de preços, estima-se que ao aumentar R\$ 5,00 no valor dos serviços, haveria uma redução de aproximadamente 20 clientes para cada serviço. Com base nessas informações, apura-se as seguintes informações:

Tabela 12 – Proporção de cada produto em um novo cenário (aumento)

Item	Quantidade	Proporção	Preço unitário	Custos e despesas variáveis	MC Unitária
Cabelo	629	0,83	R\$ 25,00	R\$ 0,84	R\$ 24,16
Barba	125	0,17	R\$ 20,00	R\$ 1,56	R\$ 18,44

Fonte: Elaborado pelos autores.

Com base nas informações apresentadas acima, parte-se para o cálculo dos pontos de equilíbrio contábil, econômico e financeiro considerando este novo cenário de projeção de receita.

4.5.1 Ponto de equilíbrio contábil (PEC)

Utilizando a fórmula do ponto de equilíbrio contábil apresentada anteriormente e aplicando os valores apresentados nas Tabelas 7 e 12, temos o seguinte cálculo:

$$PEC = \frac{4.934,39}{(24,16 \times 0,83) + (18,44 \times 0,17)} = 212,83 \text{ unidades}$$

A partir do resultado obtido, multiplica-se o número total de unidades pela proporção de cada serviço, conforme apresentado na Tabela 12, alcançado o seguinte resultado:

$$PEC (\text{Cabelo}) = 212,83 \times 0,83 = 177 \text{ unidades}$$

$$PEC (\text{Barba}) = 212,83 \times 0,17 = 37 \text{ unidades}$$

Neste novo cenário de projeção de receita, são necessários 177 cortes de barba e 37 barbas para cobrir as despesas e gastos fixos, totalizando um valor de R\$ 4.425,00 em cortes de barba e R\$ 740,00 em barbas.

4.5.2 Ponto de equilíbrio econômico (PEE)

Considerando um lucro mínimo estipulado pelo proprietário de R\$ 4.000,00 e aplicando a fórmula do ponto de equilíbrio econômico apresentada anteriormente com base nas informações coletadas nas Tabelas 7 e 12, tem-se o seguinte cálculo:

$$PEE = \frac{4.934,39 + 4.000,00}{(24,16 \times 0,83) + (18,44 \times 0,17)} = 385,31 \text{ unidades}$$

Em seguida, multiplica-se o número total de unidades pela proporção de cada serviço em relação ao total, conforme apresentado na Tabela 12, obtendo os seguintes resultados:

$$PEE (\text{Cabelo}) = 385,31 \times 0,83 = 320 \text{ unidades}$$

$$PEE (\text{Barba}) = 385,3 \times 0,17 = 66 \text{ unidades}$$

Observa-se que para cobrir todos os custos e gastos incorridos e auferir o lucro mínimo de R\$ 4.000,00 são necessários 320 cortes de cabelo a R\$ 25,00 cada e 66 barbas a R\$ 15,00 cada, aproximadamente 50,87% da média mensal de cortes de cabelo e 52,80% da média mensal de cortes de barba considerando este novo cenário de projeção de receita.

4.5.3 Ponto de equilíbrio financeiro (PEF)

Utilizando a fórmula do ponto de equilíbrio financeiro e as informações apresentadas nas Tabelas 7 e 9, tem-se o seguinte cálculo:

$$PEF = \frac{4.475,80}{(24,16 \times 0,83) + (18,44 \times 0,17)} = 193,03 \text{ unidades}$$

Após encontrar o número total de unidades para atingir o ponto de equilíbrio econômico, multiplica-se pela proporção de cada produto, de acordo com as informações apresentadas na Tabela 12, obtendo o seguinte resultado:

$$PEF (\text{Cabelo}) = 193,03 \times 0,83 = 161 \text{ unidades}$$

$$PEF (\text{Barba}) = 193,03 \times 0,17 = 33 \text{ unidades}$$

Nota-se que para cobrir todos os custos e despesas desembolsáveis, ou seja, os gastos fixos excluindo-se a depreciação, são necessários 161 cortes de cabelo e 33 barbas, totalizando um valor de R\$ 4.025,00 em cortes de cabelo e R\$ 660,00 em barbas.

Na Tabela 13 é possível observar os pontos de equilíbrio contábil, econômico e financeiro considerando este novo cenário de projeção de receita.

Tabela 13 – Pontos de equilíbrio em um novo cenário (aumento)

Item	MC Unitária	PEC	PEE	PEF
Cabelo	R\$ 24,16	177 un.	320 un.	161 un.
Barba	R\$ 18,44	37 un.	66 un.	33 un.

Fonte: Elaborado pelos autores.

Observa-se que para atingir o ponto de equilíbrio econômico com um lucro mínimo estipulado de R\$ 4.000,00 são necessários quase o dobro do número de serviços necessários para atingir o ponto de equilíbrio financeiro. Para cobrir todos os custos e despesas incorridos no período e obter um lucro igual a zero, são necessários apenas 28,14% da média mensal de cortes de cabelos e 29,60% da média mensal de barbas.

Considerando este cenário de projeção de receita, apura-se o seguinte lucro do período:

Tabela 14 – Lucro do período em um novo cenário (aumento)

Lucro do período	Total
Receita	R\$ 18.225,00
Custos e despesas variáveis	R\$ 723,36
Margem de contribuição	R\$ 17.501,64
Custos e despesas fixas	R\$ 4.934,39
<u>Lucro do período</u>	<u>R\$ 12.567,25</u>

Fonte: Elaborado pelos autores.

Nota-se que neste novo cenário de projeção de receita, ao aumentar em R\$ 5,00 o valor dos serviços, tem-se um aumento de aproximadamente 25% no lucro do período em relação ao lucro estimado mantendo o valor dos serviços e em relação ao lucro do período na estrutura atual da empresa.

4.6 Nova projeção de preços – redução

Considerando outro cenário de projeção de receita, estima-se que ao reduzir o valor dos serviços em R\$ 3,00, haveria um aumento de aproximadamente 30 clientes para cada serviço. Com base nisto, tem-se as informações apresentadas na Tabela 15.

Tabela 15 - Proporção de cada produto em um novo cenário (redução)

Item	Quantidade	Proporção	Preço unitário	Custos e despesas variáveis	MC Unitária
Cabelo	679	0,79	R\$ 17,00	R\$ 0,84	R\$ 16,16
Barba	175	0,21	R\$ 12,00	R\$ 1,56	R\$ 10,44

Fonte: Elaborado pelos autores.

Com base nas informações apresentadas acima, parte-se para o cálculo dos pontos de equilíbrio contábil, econômico e financeiro considerando este novo cenário de projeção de receita.

4.6.1 Ponto de equilíbrio contábil (PEC)

Utilizando a fórmula do ponto de equilíbrio contábil apresentada anteriormente e aplicando os valores apresentados nas Tabelas 7 e 15, temos o seguinte cálculo:

$$PEC = \frac{4.934,39}{(16,16 \times 0,79) + (10,44 \times 0,21)} = 329,87 \text{ unidades}$$

Após obter o número total de unidades para atingir o ponto de equilíbrio contábil, multiplica-se pela proporção de cada serviço, conforme apresentado na Tabela 15.

$$PEC (\text{Cabelo}) = 329,87 \times 0,79 = 261 \text{ unidades}$$

$$PEC (\text{Barba}) = 329,87 \times 0,21 = 70 \text{ unidades}$$

Observa-se que para cobrir todos os custos e despesas incorridos praticando preços R\$ 3,00 mais baixos são necessários 261 cortes de cabelo e 70 barbas, totalizando um valor de R\$ 4.437 em cortes de cabelo e R\$ 840,00 em barbas.

4.6.2 Ponto de equilíbrio econômico (PEE)

Aplicando a fórmula do ponto de equilíbrio financeiro apresentada anteriormente e estipulando um lucro mínimo de R\$ 4.000,00, com base nas informações apresentadas nas Tabelas 7 e 15, tem-se o seguinte cálculo:

$$PEE = \frac{4.934,39 + 4.000,00}{(16,16 \times 0,83) + (10,44 \times 0,17)} = 597,27 \text{ unidades}$$

Após obter o número total de unidades para atingir o ponto de equilíbrio econômico, multiplica-se pela proporção de cada produto, apresentada na Tabela 15.

$$PEE (\text{Cabelo}) = 597,27 \times 0,83 = 472 \text{ unidades}$$

$$PEE (\text{Barba}) = 597,27 \times 0,17 = 126 \text{ unidades}$$

Com base nos cálculos, observa-se que para cobrir todos os custos e despesas e obter um lucro mínimo de R\$ 4.000,00 são necessários 472 cortes de cabelo a R\$ 17,00 e 126 barbas a R\$ 12,00 cada.

4.6.3 Ponto de equilíbrio financeiro (PEF)

Para cálculo do ponto de equilíbrio financeiro, aplica-se a fórmula apresentada anterior com base nas informações apresentadas nas Tabelas 7 e 15, obtendo o seguinte resultado:

$$PEF = \frac{4.475,80}{(16,16 \times 0,83) + (10,44 \times 0,17)} = 299,21 \text{ unidades}$$

Em seguida, multiplica-se o número total de unidades obtido para alcançar o ponto de equilíbrio financeiro pela proporção de cada serviço, apresentada na Tabela 15.

$$PEF (\text{Cabelo}) = 193,03 \times 0,83 = 237 \text{ unidades}$$

$$PEF (\text{Barba}) = 193,03 \times 0,17 = 63 \text{ unidades}$$

Observa-se que para cobrir os custos e despesas desembolsáveis considerando esse novo cenário de projeção, são necessários 237 cortes de cabelo e 63 barbas, totalizando R\$ 4.029 em cortes de cabelo e R\$ 756,00 em barbas.

Na Tabela 16 é possível observar os pontos de equilíbrio contábil, econômico e financeiro considerando este cenário de projeção de receita.

Tabela 16 – Pontos de equilíbrio em um novo cenário (redução)

Item	MC Unitária	PEC	PEE	PEF
Cabelo	R\$ 16,16	261 un.	472 un.	237 un.
Barba	R\$ 10,44	70 un.	126 un.	63 un.

Fonte: Elaborado pelos autores.

Observa-se que para atingir o ponto de equilíbrio contábil neste cenário de projeção de receita, são necessários 38,44% da média mensal de cortes de cabelo e 40 % da média mensal de barbas. Já para atingir o ponto de equilíbrio econômico considerando um lucro mínimo de R\$ 4.000,00 é necessário atender 69,51% da média mensal de cortes de cabelo e 72% da média mensal de barbas. O ponto de equilíbrio financeiro é o mais baixo dos três, sendo necessários apenas 34,90% da média de cortes de cabelo e 36% da média mensal de barbas.

Considerando as informações apresentadas e este cenário de projeção de receita, apura-se o lucro do período.

Tabela 17 – Lucro do período em um novo cenário (redução)

Lucro do período	Total
Receita	R\$ 13.643,00
Custos e despesas variáveis	R\$ 843,36
Margem de contribuição	R\$ 12.799,64
Custos e despesas fixas	R\$ 4.934,39
Lucro do período	R\$ 7.865,25

Fonte: Elaborado pelos autores.

Com base na Tabela 17, observa-se que considerando uma redução de R\$ 3,00 no valor dos serviços, embora aumento o número de clientes o lucro do período apresentado ainda é o mais baixo em relação aos demais. Em relação ao lucro do período na estrutura atual, nota-se uma redução de aproximadamente 21% e em relação ao lucro do período considerando um aumento de R\$ 5,00 e redução no número de clientes, nota-se uma diferença de R\$ 4.702,00.

5 CONCLUSÕES

O presente trabalho teve como objetivo a análise da viabilidade de um novo negócio no ramo de estética e beleza, utilizando informações de custos para apoio ao gestor na tomada de decisão. Para tal, utiliza-se a técnica de Análise Custo-Volume-Lucro, de modo a apresentar ao gestor da empresa informações sobre o investimento a ser realizado.

Os resultados do estudo demonstram a importância da utilização técnica de Análise Custo-Volume-Lucro para análise de viabilidade de um novo negócio, pois permite apresentar ao gestor simulações de diferentes cenários baseados em informações financeiras reais da empresa.

Em relação aos resultados obtidos a partir dos dados da estrutura atual, a empresa apresenta um faturamento médio mensal de R\$ 15.155,00 que é composto 85,65% por cortes de cabelo e 14,35% por barbas. O valor de cada corte de cabelo é de R\$ 20,00 gerando uma margem de contribuição de R\$ 19,16, já a barba possui um preço unitário de R\$ 15,00 e uma margem de contribuição de R\$ 13,44. Na estrutura atual, a empresa totaliza uma média mensal de gastos fixos de R\$ 4.393,96 e um lucro do período de R\$ 9.989,68.

Considerando uma nova estrutura e mantendo os preços unitários, número médio de serviços mensais e gastos variáveis, mantém-se margem de contribuição para cada serviço. No entanto, em consequência da expansão, os gastos fixos passam a totalizar um valor de R\$ 4.934,39.

Ao calcular os pontos de equilíbrio nesta estimativa de receita e despesas, obtém-se um ponto de equilíbrio contábil de 222 cortes de cabelo e 49 barbas, um ponto de equilíbrio econômico de 404 cortes de cabelo e 89 barbas e um ponto de equilíbrio financeiro de 203 cortes de cabelo e 45 barbas. Considerando as estimativas de receitas e despesas, apura-se um lucro do período de R\$ 9.977,61.

Em um segundo cenário, estima-se que ao aumentar em R\$ 5,00 o valor de cada serviço, tenha-se uma perda de aproximadamente 20 clientes para cada serviço. Dadas as condições, obtém-se um ponto de equilíbrio contábil de 177 cortes de cabelo e 37 barbas, um ponto de equilíbrio econômico de 320 cortes de cabelo e 66 barbas e um ponto de equilíbrio financeiro de 161 cortes de cabelo e 33 barbas. Nota-se que embora haja uma redução no número de clientes, um aumento de R\$ 5,00 no valor dos serviços resulta em redução dos pontos de equilíbrio e aumento do lucro do período, que passa a ser de R\$ 12.567,25.

Considerando ainda um terceiro cenário, estima-se que uma redução de R\$ 3,00 no valor dos serviços resultaria em um aumento de aproximadamente 30 clientes para cada serviço. A partir das informações, obtém-se um ponto de equilíbrio contábil de 261 cortes de cabelo e 70 barbas, um ponto de equilíbrio econômico de 472 cortes de cabelo e 126 barbas e um ponto de equilíbrio financeiro de 237 cortes de cabelo e 63 barbas. Apura-se ainda um lucro do período de R\$ 7.865,24, sendo então o cenário com menor lucro do período, embora haja um aumento no número de clientes.

As informações apresentadas neste estudo possibilitam ao gestor uma análise mais detalhada sobre o investimento, apresentando informações financeiras e realizando simulações em diferentes cenários de modo a facilitar a tomada de decisão quanto ao investimento, estratégias de preços. Considerando que o estudo foi realizado com base em informações de um estabelecimento específico, ressalta-se que os resultados apresentados se aplicam apenas neste caso específico, sendo necessário analisar a estrutura de cada empresa.

Por fim, recomenda-se para pesquisas futuras estudos aprofundados sobre a importância da utilização de informações de custos nas micro e pequenas empresas e sobre a utilização da análise Custo-Volume-Lucro no auxílio ao planejamento estratégico das empresas.

REFERÊNCIAS

BEUREN, I.M. et al. 2009. **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade**. 3ª ed., São Paulo, Atlas.

BEZERRA, Washington Lucena; DE CAROLI, Adhemar A.. Análise de Custo, Volume e Lucro: Uma Perspectiva de Controle Gerencial nas Micro e Pequenas Empresas. **Revista Eletrônica do Departamento de Ciências Contábeis & Departamento de Atuária e Métodos Quantitativos (REDECA)**, v. 2, n. 1, p. 45-64, maio 2016. ISSN 2446-9513. Disponível em: <<https://revistas.pucsp.br/redeca/article/view/27899/19656>>. Acesso em: 20 mai. 2019.

CARARETO, Edson Soares, et al. Gestão estratégica de custos: custos na tomada de decisão. **Revista de Economia da UEG**, 2006, 2.2: 1-24. Disponível em: <<https://www.revista.ueg.br/index.php/economia/article/view/8322>>. Acesso em: 20 mai. 2019.

CASTRO, C. A. O., et al. A gestão estratégica de custos como diferencial competitivo para micro e pequenas empresas. **Gestão em foco-UNISEPE**, 2015, 1: 1-10. Disponível em: <http://unifia.edu.br/revista_eletronica/revistas/gestao_foco/artigos/ano2015/gest_estrategica_custos.pdf>. Acesso em: 28 abr. 2019.

CLEMENTE, A.; SOUZA, I. T.; TAFFAREL, M. Gestão de custos nas micro e pequenas empresas das regiões sul e sudeste de Curitiba. *In*: XX CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS, 20., 2013. **Anais Eletrônicos** [...] Uberlândia, 2013. Disponível em: <<https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/view/37/37>>. Acesso em: 20 mai. 2019.

COLAUTO, Romualdo Douglas; BEUREN, Ilse Maria; ROCHA, Welington. O custeio variável e o custeio-alvo como suportes às decisões de investimentos no desenvolvimento de novos produtos. **Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos**. São Paulo, 2004, 1.2: 33-42. Disponível em: <<http://www.spell.org.br/documentos/ver/20505/o-custeio-variavel-e-o-custeio--alvo-como-suportes-as-decisoes-de-investimentos-no-desenvolvimento-de-novos-produtos>>. Acesso em: 20 mai. 2019.

COLPO, I., et al. Análise do Custo-Volume-Lucro auxiliando na tomada de decisão: o caso de uma microempresa. **Revista da Micro e Pequena Empresa**, v. 9, n. 3, p. 22-36, 2015. ISSN 1982-2537. Disponível em: <<https://search.proquest.com/openview/a3228173c417ae5f4fe1ac02a43ccff8/1?pq-origsite=gscholar&cbl=2043071>>. Acesso em: 20 mai. 2019.

FIESC. **Portal Setorial**, 2020. Disponível em: <<https://portalsetorial.fiesc.com.br/indicadores/visualizar?id=b2232a06-e97f-4937-8d12-68027ca36fcf>>. Acesso em: 06 set. 2020.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. Editora Atlas SA, 2008.

HARTMANN, J., Aplicação da análise custo-volume-lucro na proposta de expansão dos negócios de uma empresa de pequeno porte do setor metalúrgico. 2015. **Trabalho de Conclusão de Graduação** – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Paraná, 2015. Disponível em: <<https://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/148453>>. Acesso em: 20 mai. 2019.

MARTINS, E. 2003. **Contabilidade de custos**. 9ª ed., São Paulo, Atlas.

RICHARDSON, R.J. et al. 1999. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. 3ª ed., São Paulo, Atlas.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequenas Empresas. **Participação das micro e pequenas empresas na economia brasileira**. 2014. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/Participacao%20das%20micro%20e%20pequenas%20empresas.pdf>>. Acesso em: 28 abr. 2019.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequenas Empresas. **Pequenos negócios geraram 72% dos empregos do país em fevereiro**. 2019. Disponível em: <<http://www.agenciasebrae.com.br/sites/asn/uf/NA/pequenos-negocios-geraram-72-dos-empregos-do-pais-em-fevereiro,c880ea325fbb9610VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em: 28 abr. 2019.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequenas Empresas. **Causa mortis: o sucesso e o fracasso das empresas nos 5 primeiros anos de vida**. 2014. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Anexos/causa_mortis_2014.pdf>. Acesso em: 28 abr. 2019.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequenas Empresas. **Pequenos negócios tiveram, em 2019, o melhor saldo de empregos dos últimos cinco anos**. 2020. Disponível em: < <http://www.agenciasebrae.com.br/sites/asn/uf/NA/pequenos-negocios-tiveram-em-2019-o-melhor-saldo-de-empregos-dos-ultimos-cinco-anos,54185f83b3cef610VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em: 08 set. 2020.

SOUZA, L. R. B. *et al.* A percepção dos empresários de micro e pequenas empresas acerca da contabilidade de custos. *In: XXI CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS*, 2014, Natal - RN. **Anais Eletrônicos** [...]. Natal, 2014. Disponível em: <<https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/view/3649/3650>>. Acesso em: 20 mai. 2019.

WERNKE, R.; FACCENDA, L. S.; JUNGES, I. Análise Custo/Volume/Lucro Aplicada em Escola de Idiomas. *In: XXIV CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS*, 2017, Florianópolis. **Anais Eletrônicos** [...]. 2017, 2017. Disponível em: <<https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/view/4287/4287>>. Acesso em: 20 mai. 2019.