



# ConBRepro

X CONGRESSO BRASILEIRO DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO



02 a 04  
de dezembro 2020

## ANÁLISE E VIABILIDADE DO MARKUP: EM UMA EMPRESA PRESTADORA DE SERVIÇO DO ESTADO DO PARANÁ

**Andréia Gura Veres Zahaikévitch**

Universidade Tecnológica Federal do Paraná - [andreiagura@hotmail.com](mailto:andreiagura@hotmail.com)

**Eder da Silva do Amaral**

Instituto Federal do Paraná - [edersilvaamaral@gmail.com](mailto:edersilvaamaral@gmail.com)

**Maico Rodrigues dos Santos**

Instituto Federal do Paraná - [maico.santos228@gmail.com](mailto:maico.santos228@gmail.com)

**Everaldo Veres Zahaikévitch**

Instituto Federal do Paraná - [everaldo.veres@ifpr.edu.br](mailto:everaldo.veres@ifpr.edu.br)

**Antônio Cecílio Silvério**

Instituto Federal do Paraná - [antonio.silverio@ifpr.edu.br](mailto:antonio.silverio@ifpr.edu.br)

**Resumo:** O objetivo deste artigo foi analisar uma empresa da área de mecânica de veículos de linha pesada do município de Palmas/PR, comparando o preço do serviço prestado com o encontrado por meio da taxa Markup, elaborou-se um estudo de caso por meio de coleta de dados e fizeram-se quadros para a criação de um comparativo. Foi de grande valia o levantamento de dados para consolidar os custos e despesas totais, conseguindo-se com isto a apuração do custo médio para cada serviço prestado, identificando custos e despesas, tornando visível a real situação da diferença de preço utilizado para precificação exercida pelo empresário e o preço encontrado com a taxa Markup. Concluiu-se com base nos comparativos que os quatro serviços prestados analisados não fornecem o lucro que a empresa estima, o serviço de troca de fole do pneumático da carreta é o que gera menos lucro dos serviços estudados. Ainda, o trabalho traz informações sobre contabilidade de custos e gerencial, necessárias para o desenvolvimento do trabalho e de significativa relevância no ambiente empresarial, visto que, os dados analisados servem para auxiliar na tomada de decisão, demonstrando por meio do estudo do Markup se a empresa está de fato lucrando o esperado.

**Palavras-chave:** Contabilidade de custos, Contabilidade Gerencial, Markup, Preço de venda.

## MARKUP ANALYSIS AND FEASIBILITY: IN A SERVICE PROVIDER IN THE STATE OF PARANÁ

**Abstract:** The objective of this article was to analyze a company in the area of mechanics of heavy line vehicles in the city of Palmas / PR, comparing the price of the service provided with that found through the Markup rate, a case study was elaborated through data collection and tables were created to create a comparison. It was of great value to collect data to consolidate total costs and expenses, thereby achieving the average cost for each service provided, identifying costs and expenses, making visible the real situation of the price difference used for pricing exercised by the businessman and the price found with the Markup rate. It was concluded based on the

comparisons that the four services provided analyzed do not provide the profit that the company estimates, the bellows change service of the cart tire is the one that generates less profit from the services studied. Still, the work provides information on cost and management accounting, necessary for the development of the work and of significant relevance in the business environment, since the analyzed data serve to assist in decision making, demonstrating through the Markup study if the company is in fact earning the expected.

**Keywords:** Cost accounting, Managerial Accounting, Markup, Sales price

## 1 Introdução

Inicialmente a contabilidade de custos teve sua origem por intermédio da contabilidade financeira com o advento da revolução industrial e com a conseqüente proliferação de indústrias, conforme Viceconti e Neves, (2013, p. 8), “a contabilidade de custos, nos seus primórdios, teve como principal função a avaliação de estoques em empresas industriais.”

Segundo Leone, (2000, p. 47):

A contabilidade de custos projeta e opera sistemas de custos, determina os custos por departamentos, por função, por centros de responsabilidades, por atividades, por produtos, por territórios, por períodos e por segmentos, faz a estimação de custos, estabelece padrões, manipula custos históricos, compara custos de diferentes períodos, compara custos reais com custos calculados, determina custos de alternativas, interpreta e apresenta informações de custos como um auxílio à gerência no controle de operações correntes e futuras.

Torna-se assim o ramo na função financeira que irá coletar, analisar e interpretar custos dos produtos ou serviços, fornecendo também informações para o setor gerencial, ainda, de acordo com Horngren, Foster e Datar, (2000, p. 2): “a contabilidade de custos mensura e relata informações financeiras e não financeiras relacionadas à aquisição e ao consumo de recursos pela organização.”

O presente estudo analisou a viabilidade do uso da taxa Markup, sendo esta uma raiz na “árvore genealógica” da contabilidade de custos. A taxa Markup segundo Santos (2011, p. 144), “é um índice aplicado sobre o custo de um bem ou serviço para a formação do preço de venda.”.

Basicamente, consiste em somar-se ao custo unitário do produto ou serviço uma margem de lucro, necessitando incluir impostos e demais percentuais que venham a incidir sobre o preço de venda de um serviço. Afinal, especificar um preço para um produto/serviço é sempre algo difícil, tornando-se assim o Markup uma ferramenta essencial para um melhor gerenciamento e tomada de decisão.

Diante deste contexto, a questão problema é: qual a importância da utilização da taxa Markup no processo decisório para uma empresa prestadora de serviços na área de mecânica de veículos de linha pesada no município de Palmas/PR?

É notório lembrar que dentro da contabilidade de custos existem vários caminhos a serem seguidos, desta forma, delimitamos nosso estudo sobre a taxa Markup, o qual nos fez criar análises a fim de responder a questão problema do presente artigo.

No que se refere ao objetivo geral da pesquisa, é demonstrar um comparativo viável a aplicação da taxa Markup para a tomada de decisão de precificação de serviços para uma empresa prestadora de serviços na área de mecânica de veículos de linha pesada no município de Palmas/PR.

## **2 Referencial Teórico**

### **2.1 Custeio por Absorção**

De acordo com Crepaldi (2011, p. 82), “o custeio por absorção consiste na apropriação de todos os custos de produção para os produtos e/ou serviços produzidos, levando em conta todas as características da Contabilidade de Custos.”

Nesse método ocorre a apropriação de todos os custos, sejam eles diretos ou indiretos, fixos ou variáveis, tornando-se assim elemento essencial para a contabilidade gerencial de uma empresa.

A apuração do custeio por absorção conforme Viceconti e Neves (2013, p. 33) seguem um sistema básico, com a sequência: “1) Separação de custos e despesas; 2) Apropriação dos custos diretos e indiretos à produção realizada no período; 3) Apuração do custo da produção acabada; 4) Apuração do custo dos produtos vendidos; 5) Apuração do resultado.”

#### **2.1.1 Preço de venda**

O preço de venda é um fator determinante e desafiador para as empresas, pois elas necessitam vender por uma melhor oferta e ainda, sem perder a lucratividade. Baixar os valores dos produtos em tempos de alta concorrência sem nenhum critério certamente não é viável e o risco de prejuízo é extremamente alto.

Para fixar o preço de venda de forma a proporcionar a obtenção de lucro, o empresário deverá conhecer a importância do cálculo de custo de produção e prestação de serviços, bem como identificar sua estrutura. (CREPALDI E CREPALDI, 2018, p. 282).

Custo, demanda e concorrência são geralmente a base para os métodos de fixação de preços. Conforme Crepaldi e Crepaldi (2018, p. 284):

A estratégia de preços de venda deve cobrir o custo direto da mercadoria, produto e serviço, somado as despesas variáveis e fixas proporcionais. Além disso, deve gerar lucro líquido. Para definir o preço de venda de um produto ou serviço, o empresário deve considerar dois aspectos: o mercadológico (externo) e o financeiro (interno).

Desta forma acarretará um agente tomador ou formador de preço, ou seja, se ele não conseguir influenciar no preço de mercado ele somente venderá a esse preço, por outro lado quando determinada empresa consegue estabelecer diferenciação diante dos demais demonstrando influência sobre o preço do produto torna-se então um formador de preço.

#### **2.1.2 Markup**

Conforme Crepaldi e Crepaldi (2018, p. 284), “Markup é o valor acrescentado ao custo de um produto para determinar o preço de venda final.” É necessário atenção sobre a utilização deste método, pois o uso do mesmo poderá acarretar situações de perda de lucratividade se usado de forma incorreta.

Ainda, de acordo com Souza e Clemente (2011, p. 256), “Markup é uma prática muito comum e muito simples de determinação de preço: consiste em adicionar ao custo unitário as porcentagens relativas aos itens a serem incluídos no preço.”

### **3 Materiais e Métodos**

Estudou-se, por acessibilidade, uma empresa prestadora de serviços de manutenção em veículos da linha de mecânica pesada, localizada na cidade de Palmas/PR, empresa esta que teve início de suas atividades no dia 05 de janeiro de 2015. A empresa trabalha com vários tipos de serviços, no entanto, para fins de estudo utilizaram-se somente os serviços mais prestados em uma carreta Randon, que são:

- Molejo da suspensão de 1º a 3º eixo (parabólica);
- Buchas do tirante da suspensão;
- Cubo da roda;
- Troca do fole pneumático.

Os dados foram fornecidos pelos funcionários da empresa, que se dispuseram a fornecer as informações necessárias para a pesquisa, sendo que esta valeu-se da busca de métodos de custeio utilizados até então.

Ainda, quanto aos procedimentos, caracteriza-se como bibliográfica, ao passo que foram utilizados materiais publicados, como livros, revistas, artigos, entre outros, como forma de fundamentar o trabalho através das teorias e conceitos das práticas demonstradas.

De acordo com Beuren (2006, p. 84) “a pesquisa do tipo estudo de caso caracteriza-se principalmente pelo estudo concentrado de um único caso.” Para nosso tema em questão este tipo de pesquisa torna-se importante pelo fato de que estamos buscando nos aprofundar em um caso específico, que é com relação a taxa de Markup.

Segundo Beuren (2006, p. 86, *apud*, CERVO E BERIAN, 1983, p. 5) definem pesquisa bibliográfica como a que “explica um problema a partir de referenciais teóricos publicados em documentos. Pode ser realizada independentemente ou como parte da pesquisa descritiva ou experimental.” Nesse tipo de pesquisa pode-se constituir parte de pesquisa descritiva ou experimental, buscando analisar contribuições tanto culturais como científicas de algo existente relacionado ao problema ou tema a ser pesquisado.

Para tabular e apurar os dados foram criadas planilhas no excel, baseando-se em cálculos para alocar as tabelas e assim fazer a análise dos valores encontrados, em busca de um relatório final para o encontro da viabilidade do tema da pesquisa em questão.

### **4. Apuração dos Custos/Despesas Totais e Unitários dos Serviços**

Como toda empresa prestadora de serviços, os custos e despesas são difíceis de serem apurados. Para uma apuração precisa de tais gastos, deve-se ter acesso a todas as informações, tais como, notas fiscais emitidas, controles internos, demonstrações de resultado, entre outras, nem sempre consegue-se estes dados, e isto levando-se em consideração que as Demonstrações de Resultado podem ser superficiais para este tipo de empresa, sendo assim, um resultado total sem expressar os fatos ocorridos ou com poucos detalhes, acaba tornando-se um desafio para desmembrar e colocá-los pautados para exemplificação de um controle de tanta importância para a empresa.

Em geral, as empresas possuem diversos gastos, com isto deve ser feito rateio entre os serviços que utilizam os mesmos materiais separando o que é custo e o que é despesa. Os principais custos da empresa em questão para estes serviços analisados são: a mão

de obra direta especializada para tais serviços; os impostos e as despesas gerais; o percentual de material de uso e consumo; e a energia elétrica.

**Quadro 1 – Pró-labore dos sócios**

Pró-labore	
Sócios trabalhando - 3 (três)	Valor em R\$
Retirado em folha	2.273,99
Total anual de ordenados e salários	81.863,64
INSS 11%	9.005,00
Total	90.868,64

**Fonte: Elaborado pelos autores**

A seguir, o quadro abaixo representa por inteiro os custos anuais para todos os serviços prestados.

**Quadro 2 – Custos anuais para os serviços prestados**

Custos fixos	Valor em R\$
Pró-labore	90.868,64
Depreciação geral (máquinas e veículos)	3.000,00
Aluguel	20.400,00
Alvará, taxas e licenças	3.740,00
Subtotal de custos fixos	118.008,64
Custos variáveis	
Mão de obra	247.662,40
Água	3.600,00
Energia elétrica	12.000,00
Material de uso e consumo	25.200,00
Subtotal de custos variáveis	288.422,40
Total de custos (fixos + variáveis)	406.431,04

**Fonte: Elaborado pelos autores**

Partindo-se destes dados acima destacados, iniciou-se a elaboração do custo médio unitário de cada serviço e chegou-se aos seguintes custos exemplificados no quadro abaixo:

**Quadro 3 – Custo médio unitário de cada serviço**

Descrição do serviço	Preço de venda em R\$	Custo médio em R\$	% do preço de venda
Custo unitário serviço molejo	60,00	27,28	45,46
Custo unitário serviço troca de buchas do tirante	55,00	25,36	46,12
Custo unitário serviço cubo	50,00	27,28	54,56
Custo unitário serviço troca de fole pneumático	70,00	40,92	58,45

**Fonte: Elaborado pelos autores**

O custo unitário foi calculado a partir de seus custos variáveis de cada serviço, ou seja, varia pela relatividade de hora trabalhada e material utilizado para realização do serviço. Como obteve-se somente os totais destes custos variáveis, necessitou-se implementar algumas ações para encontrar o custo médio de cada serviço, desse modo, buscou-se o percentual de água/energia e material de uso e consumo com relação ao faturamento total destes serviços e após isto foi feito uma divisão do valor encontrado em reais pela

quantidade de serviços executados no ano, como por exemplo, o serviço de molejo da carreta que apurou-se um custo médio de R\$ 27,28.

Desmembrando este custo encontrou-se o valor da hora trabalhada, que é dada através da soma dos salários produtivos totais com impostos inclusos mensais, dividida pela quantidade de hora trabalhada em um turno normal mensal, neste caso foram utilizadas 220 horas, multiplicadas pela quantidade de pessoas que realizaram o serviço, sendo, neste caso, R\$ 11,725 tendo em vista que, são duas pessoas que executam o serviço, ficando assim um custo de mão de obra de R\$ 23,45. Conforme tabela abaixo.

**Quadro 4 – Custo variável mão de obra**

Dados para os custos	
Total de meses	12
Horas trabalhadas por mês	220
Total de funcionários	8
Custo variável da mão de obra operacional	Valor em R\$
Salário base mensal	2.000,00
Ordenados e salários	168.000,00
Encargos anuais (fgts) 8%	15.360,00
Provisões 13º salário	16.000,00
Provisões férias	21.280,00
Encargos sobre férias e 13º - fgts 8%	2.982,40
Subtotal da mão de obra operacional	247.622,40
Valor da hora trabalhada	11,725

**Fonte: Elaborado pelos autores**

O material de uso e consumo que teve um total anual de R\$ 25.200,00, foi dividido pelo total do faturamento da empresa que teve um valor de R\$ 591.521,08, multiplicando o resultado pelo valor do faturamento dos serviços em estudo que foi R\$ 438.600,00 chegando-se ao valor de R\$ 18.685,63, com este valor encontrado dividindo pela quantidade de serviços executados no ano que foi 7.900 encontrou-se o valor deste custo unitário de R\$ 2,556, e esta mesma regra percentual ao faturamento foi aplicada a energia elétrica e a água, chegando a um valor de R\$ 1,46 como pode ser visto nos quadros 7, 8 e 9 abaixo. O quadro abaixo traz o total de faturamento de cada serviço e o faturamento total da empresa.

**Quadro 5 – Faturamento de serviços**

Faturamento total dos serviços	Valor em R\$
Serviço molejo carreta	187.200,00
Serviço tirante carreta	83.600,00
Serviço cubo carreta	151.000,00
Serviço troca fole pneumático carreta	16.800,00
Total dos serviços	438.600,00
Faturamento bruto da entidade	591.521,08

**Fonte: Elaborado pelos autores**

Na sequência, o quadro 8 demonstra todos os gastos com material de uso e consumo, energia elétrica e água, isto em proporcionalidade do faturamento dos serviços em questão (R\$ 438.600,00) ao faturamento total dos serviços da empresa (R\$ 591.521,08), tendo assim, um total de 7.900 de serviços executados durante o ano.

**Quadro 6 – Gastos proporcionais ao faturamento total**

Descrição	Total em R\$	% ao faturamento	Valor em R\$ ao faturamento	Serviços prestados	Valor unitário em R\$
Material de uso e consumo	25.200,00	4,260	18.685,251	7900	2,365
Energia elétrica e água	15.600,00	2,637	11.567,060	7900	1,464

Fonte: Elaborado pelos autores

O quadro a seguir apresenta o valor do custo médio para cada serviço prestado, levando-se em consideração que foi elaborado com 1 hora trabalhada, se o serviço demorar 30 minutos a mais (1,5 horas) deverá ser multiplicado por esta quantia de horas, como por exemplo, é o caso do serviço de troca do fole pneumático, ainda, para quando o serviço levar 30 minutos para ser executado deve-se levar em consideração 0,5 horas.

**Quadro 7 – Custos**

Molejo carreta	Un	Custo médio em R\$	Custo total em R\$
Mão de obra	2	11,725	23,449
Percentual energia elétrica/água	1	1,464	1,464
Percentual material de uso e consumo	1	2,365	2,365
Produção	3120	27,279	85.108,932

Fonte: Elaborado pelos autores

Com relação as despesas, tratou-se diretamente iguais aos custos, para a busca também foram utilizados os mesmos meios para encontrá-las. O quadro abaixo representa todas as despesas anuais da empresa, levando-se em consideração que a empresa não tem despesas variáveis.

**Quadro 8 – Despesas anuais da empresa**

Dados para despesas fixas administrativas	
Total de meses	12
Total de horas trabalhadas por mês	220
Total de funcionários	1
Despesa variável de mão de obra administrativa	
Salário trabalhado	2.000,00
Ordenados e salários anual	24.000,00
Encargos anuais (fgts) 8%	1.920,00
Provisões 13º salário	2.000,00
Provisões férias	2.220,00
Encargos sobre férias e 13º - fgts 8%	337,60
Subtotal de mão de obra administrativa	30.477,60
Outras despesas administrativas	
Assistência contábil	5.500,00
Material de expediente geral	1.200,00
Depreciação	400,00
Subtotal de outras despesas fixas	7.100,00
Total de despesas (mão de obra adm + outras despesas fixas)	37.577,60

Fonte: Elaborado pelos autores

A empresa tem somente um funcionário no setor administrativo, e o departamento de contabilidade o auxilia sempre que necessário para que sejam elaborados os trabalhos de controle interno. Então, basicamente a quantidade de despesas e valores são mais fáceis de serem encontradas, uma vez que se necessitou somente do total anual para o trabalho em estudo. Com uma boa elaboração e prática de controle de custos, o empreendedor

consegue visualizar onde poderá ser mais rígido, diminuindo seu custo e aumentando sua lucratividade, ou aumentando o preço de venda, ora diminuindo o custo.

#### 4.1 Apuração da Taxa Markup sobre os Serviços Prestados

A empresa em questão possui três sócios, e eles precificaram os serviços com base nos custos do preço de mercado praticado na cidade de Palmas/PR, e sempre consideraram como aproximadamente 35% de lucro. A entidade possui controles internos, mas não para precificação e sim para controle de gastos, estes controles são feitos via planilhas de excel que foram fornecidas para levantamento de dados e elaboração dos critérios utilizados para o trabalho.

A partir destes controles internos foi elaborado uma nova planilha com a quantidade total do faturamento, partindo do exercício finalizado de 2018, com base da DRE e do Balanço Patrimonial da empresa.

De todos os serviços que a empresa presta foram selecionados somente os quatro principais, e os que obtêm maior parte do faturamento total da empresa, são eles: serviço de molejo da carreta; serviço de troca das buchas do tirante da carreta; serviço de cubo da carreta; serviço de troca de fole pneumático da carreta.

Foram levantados todos os custos e despesas para uma análise mais aprofundada sobre o lucro e também para encontrar a taxa Markup. Neste estudo foi usado para rateio das despesas e dos custos a porcentagem em relação ao faturamento total, para isto, utilizou-se como base o faturamento somente dos serviços estudados.

Para início da elaboração da taxa, foi criada a conta do percentual de imposto sobre os serviços prestados deste presente trabalho, ou seja, pegou-se o total de impostos do ano, R\$ 56.760,92, dividido pelo faturamento total R\$ 591.521,08 e multiplicou-se pelo total do faturamento destes serviços citados R\$ 438.600,00, ficando assim, um total de R\$ 42.086,99, e este valor encontrado é referente a 7,115% do faturamento total e 74,148% do valor total do imposto. Após isto foi encontrado o percentual de custo fixo e despesa fixa somados, que também segue a mesma conta/fórmula rateando somente entre os serviços, perfazendo em um total de R\$ 115.363,81.

Após a apuração dos dados, foi utilizado a fórmula de acordo com o site do Sebrae,  $CF\% = [(CF+DF)/RB] \times 100$ , para encontrar o percentual de custos e despesas fixas, sendo estes CF% (Custos/Despesas totais em percentual), CF (Custo Fixo), DF (Despesa Fixa), RB (Receita Bruta), ao aplicar a fórmula encontrou-se o resultado da somatória de percentuais obtidos, que foi de 19,50%. Antes de aplicar a fórmula para encontrar a taxa Markup, encontra-se o índice da taxa, ou seja, diminuindo do valor de 100%, que é referente ao preço de venda, o percentual de custos/despesas fixas 19,50%, o percentual de imposto 7,12% e a margem de lucro do empresário 35%, obtendo um total de 61,62%. Estes dados podem ser vistos no quadro abaixo:

**Quadro 9 – Dados para índice da taxa Markup**

Índice Markup		
Descrição	Valor em R\$	% ao fat. total
Total de receita bruta anual	591.521,08	100
Total de impostos anuais	56.760,92	9,60
Total de despesas fixas anuais	37.577,60	6,35
Total de custos fixos anuais	118.008,64	19,95
Com relação aos serviços estudados		

Receita bruta dos serviços	438.600,00	74,15
Custos fixos dos serviços	87.500,84	14,79
Despesas fixas dos serviços	27.862,97	4,71
Subtotais - dados para o índice		
Despesas e custos fixos	115.363,81	19,50
Percentual de impostos ao faturamento de serviços	42.086,99	7,12
Lucro desejado pelo empresário		35
Total dos gastos		100,00
Soma dos subtotais		61,62
Índice		38,38
Preço de venda		100,00
Taxa Markup		2,605

**Fonte: Elaborado pelos autores**

Conforme encontrado no site do Sebrae, o índice para a taxa Markup pode ser encontrado de duas maneiras, porém o resultado será o mesmo. Uma das formas foi exemplificada acima, somando os percentuais em um total e diminuindo do percentual do preço de venda que é 100%, e aplicando a fórmula  $TM = 100 / (100 - GT)$ , onde GT (Gastos Totais) refere-se a soma do percentual das despesas fixas e custos fixos, o percentual de impostos e o percentual de lucro desejado conforme o quadro anterior onde chegou-se a um total de 61,62%, este diminuído do preço de venda que é 100% encontrar-se-á o índice de 38,38%.

Outro maneira, é dividindo o 100% do preço de venda pelo 38,38% do índice encontrado através da diminuição de item a item, e em seguida aplicando a fórmula da taxa markup ( $TM = 100 / \text{Índice}$ ), chegando a taxa de 2,605% como pode ser visto no quadro a seguir:

#### **Quadro 10 – Taxa Markup**

(=) Preço de Venda	100%
(-) Custos Fixos + Despesas Fixas	19,50%
(-) Impostos	7,12%
(-) Lucro desejado	35%
(=) Índice	38,38%
(=) Taxa Markup	2,605%

**Fonte: Elaborado pelos autores**

## **4.2 Precificação dos Serviços Prestados com a Taxa Markup**

Com a taxa Markup ajustada e em pleno funcionamento e bem estruturada, temos uma real visão de quanto o empreendedor está ganhando/lucrando realmente para cada serviço prestado, e também pode-se ter base de como precificar corretamente o serviço, para assim evitar erros na lucratividade da empresa.

Abordando este tema de lucro desejado, após encontrar a taxa Markup, o próximo passo foi precificar o serviço corretamente, como já se conseguiu o custo unitário de cada serviço, bastou somente aplicar a taxa Markup para chegar ao preço de venda.

Na sequência encontra-se um quadro com os 35% de lucro que a empresa gostaria de obter a cada serviço executado e em paralelo o preço de venda que está sendo praticado atualmente.

#### Quadro 11 – Lucro desejado x Preço de Venda

Descrição do serviço	Custo médio em R\$	Preço de venda empresa em R\$	Taxa Markup %	Venda c/ taxa Markup em R\$	Diferença em R\$	Lucro de 15% a 28% c/ valor em R\$
Molejo da carreta	27,28	60,00	2,605	71,07	11,07	28% - 60,11
Bucha tirante da carreta	25,36	55,00	2,605	66,08	11,08	28% - 55,89
Cubo carreta	27,28	50,00	2,605	71,07	21,07	19% - 50,16
Troca fole pneumático carreta	40,92	70,00	2,605	106,61	36,61	15% - 70,09

Fonte: Elaborado pelos autores

Pode observar-se que o preço de venda praticado pelo empresário é abaixo do preço encontrado com o Markup, com isto, obteve-se um parâmetro de erro para expor aos sócios demonstrando onde o mesmo encontra-se na precificação, realmente está trabalhando-se com lucratividade, porém, não com a quantia imaginada pela empresa.

Como exposto no quadro 13, o serviço de molejo da carreta, por exemplo, está com o valor de R\$ 60,00 praticado pela empresa, de fato está trabalhando com lucratividade, mas não com 35% e sim com aproximadamente 19%, a diferença em valores é alta, cerca de R\$ 21,07 isto que não está contabilizado clientes inadimplentes ou perdas, pois não tivemos acessos a estes dados.

## 5 Considerações Finais

O estudo demonstrou uma taxa de Markup, partindo-se dos dados fornecidos pela empresa, para então determinar o real lucro em que a mesma está trabalhando. Foram coletadas diversas informações para o cumprimento de nossos objetivos perante o trabalho, com os dados coletados conseguiu-se apurar os custos no setor, calculou-se o preço de venda baseando-se na taxa Markup encontrada, comparando com o preço praticado pelo empresário, descrevendo cálculos por meio de diversas planilhas e quadros.

Notou-se durante o estudo diversos empecilhos. Este tipo de ramo empresarial trabalha com poucos controles de gastos, suas demonstrações contábeis e financeiras são muito sintéticas e subjetivas, também contou-se com demora para disponibilização dos mesmos, deste modo, necessitou-se desmembrar e buscar dados em documentos específicos para o levantamento destas informações, um trabalho minucioso, pois foi analisado individualmente tanto a separação como custo ou despesa, quanto a classificação de fixo ou variável.

Após todo o trabalho para demonstrar um comparativo de preços, é possível afirmar que a empresa vende seus serviços abaixo do preço estabelecido pela taxa Markup encontrada, não obtendo assim o lucro desejado. Neste tipo de segmento, é possível encontrar erros expressivos causando prejuízos, mostrando a grande importância à formação do preço de venda para a não dependência de um preço de mercado. Ademais, se considerado somente o custo mínimo para execução do serviço, pode-se haver controvérsias de valores, visto que, o preço de mercado pode estar errado, demonstrando aos empreendedores a importância de um trabalho bem elaborado no controle dos gastos.

A empresa trabalha com o lucro de até 28% e considera como 35% erroneamente, com a elaboração da taxa Markup pode ser levantado o custo unitário do serviço que for

pretendido e aplicar a taxa com o lucro desejado para não ocorrer erro no momento de faturar e cobrar, não dependendo assim do preço do mercado, pois, neste segmento, as empresas baseiam-se em um lucro em cima de sua hora trabalhada sem impostos contando somente o salário do mês do funcionário, precificando equivocadamente e lançando este preço ao mercado, podendo estar inclusive com prejuízo dependendo das despesas e custos não avaliados corretamente.

O estudo demonstrou que as decisões devem ser tomadas observando apenas dados levantados, apresentados e concretizados para que se possa realmente definir o melhor preço a ser utilizado conforme o trabalho realizado, ficando explícito um bom controle de seus custos e despesas, filtrando e assimilando benefícios proporcionados pela contabilidade de custos.

Concluiu-se com base nos comparativos que os quatro serviços prestados analisados não fornecem o lucro que o empresário estima, o serviço de troca de fole do pneumático da carreta é o que gera menos lucro dos serviços estudados, ele é praticado pelo valor de R\$ 70,00, sendo que, com base no comparativo feito por meio da taxa Markup deveria ser de R\$ 106,61, ou seja, neste serviço prestado a empresa está lucrando aproximadamente 15%.

Por fim, após introduzir o estudo do Markup na empresa estudada sugere-se que a mesma reduza seus custos, diminua as despesas gerais e também identifique desperdícios, por conseguinte, recomenda-se adotar o uso do Markup para acompanhamento dos seus relatórios para tomada de decisão, ainda, buscar um profissional qualificado para acompanhamento nos métodos de custeio é de suma importância para que haja uma continuidade adequada nos procedimentos, buscando o mais alto nível de coerência e coesão com vistas a garantir um preço competitivo, uma cobertura nos gastos e para que o lucro estimado seja alcançado.

## **Referências**

BEUREN, I. M. **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

CREPALDI, S. A.; CREPALDI, G. S. **Contabilidade de custos**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

CREPALDI, S. A. **Contabilidade gerencial, teoria e prática**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

FIGUEIREDO, S.; CAGGIANO, P. C. **Controladoria, teoria e prática**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

HORNGREN, C. T.; FOSTER, G.; DATAR, S. M. **Contabilidade de custos**. 9. ed. Rio de Janeiro: LTC – Livros Técnicos e Científicos, 2000.

LEONE, G. S. G.; LEONE, R. J. G.; **Curso de contabilidade de custos**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

LEONE, G. S. G. **Custos, planejamento, implantação e controle**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

MARION, J. C.; RIBEIRO, O. M. **Introdução à contabilidade gerencial**. 1. ed. São Paulo: Saraiva, 2011.

SANTOS, J. J. **Contabilidade e análise de custos**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

SEBRAE. **Controle Financeiro. Custos e preço de venda na prestação de serviços**.

Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/custos-e-preco-de-venda-na-prestacao-de-servicos,b6c6164ce51b9410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>.

Acesso em: 29 jul. 2019.

SOUZA, A.; CLEMENTE, A. **Gestão de custos**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

VICECONTI, P.; NEVES, S. das; **Contabilidade de custos, um enfoque direto e objetivo**. 11. ed. São Paulo: Saraiva, 2013.