

A Análise de Custos como Ferramenta Gerencial para Microempreendedores Individuais (MEI): Um Estudo de Caso no Setor Alimentício

Osmarina Cardoso de Souza

Graduação em Ciências Contábeis pela Universidade do Estado de Mato Grosso - UNEMAT

Proprietária da Stupendo Salgaderia

Rua Luiz Gonzaga de Souza, N 384, São Félix do Araguaia/MT. CEP: 78.670-000

E-mail: Osmarina.souza@unemat.br

Elisângela Hoffmann

Doutorado em andamento em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC

Professora na Universidade do Estado de Mato Grosso – UNEMAT

Avenida dos Ingás, nº 2933 a 3221. Lado ímpar. Bairro Jardim Imperial. Sinop/MT

CEP: 78.555-000

E-mail: elisangela.hoffmann@unemat.br

RESUMO

Este artigo analisa a aplicação de ferramentas de análise de custos em uma Microempreendedora Individual (MEI) do ramo alimentício, com base em um estudo de caso realizado em São Félix do Araguaia/MT. A pesquisa é descritiva, com abordagem qualitativa e suporte quantitativo, utilizando dados documentais referentes ao mês de janeiro de 2025, obtidos a partir de registros de produção, custos e receitas da empresa. Foram aplicados os métodos de custeio por absorção e custeio variável, possibilitando o cálculo da margem de lucro, margem de contribuição e ponto de equilíbrio. Os resultados indicam que a organização dos custos permite identificar diferenças de desempenho entre produtos e subsidiar decisões relacionadas à precificação e ao mix de produção.

Palavras-chave: Análise de custos. MEI. Margem de Lucro. Margem de contribuição. Ponto de equilíbrio.

**Cost Analysis as a Management Tool for Individual Microentrepreneurs (MEI):
A Case Study in the Food Sector**

ABSTRACT

This article analyzes the application of cost analysis tools in an Individual Microenterprise (MEI) in the food sector. Based on a case study conducted in São Félix do Araguaia, Brazil, the research is considered to be descriptive, with a qualitative approach supported by quantitative data like: documentary records of production, costs, and revenues dated January 2025. Absorption costing and variable costing

methods were applied, enabling the calculation of profit margin, contribution margin, and break-even point. The results indicate that organizing cost information allows the identification of performance differences among products and supports decision-making related to pricing and product mix.

El Análisis de Costos como Herramienta Gerencial para Microempreendedores Individuales (MEI): Un Estudio de Caso en el Sector Alimentario

RESUMEN

Este artículo analiza la aplicación de herramientas de análisis de costos en una Microempresa Individual (MEI) del sector alimentario, a partir de un estudio de caso realizado en São Félix do Araguaia, Brasil. La investigación es de carácter descriptivo, con enfoque cualitativo y apoyo cuantitativo, utilizando datos documentales de producción, costos y ingresos correspondientes a enero de 2025. Se aplicaron los métodos de costeo por absorción y costeo variable, permitiendo el cálculo del margen de utilidad, margen de contribución y punto de equilibrio. Los resultados indican que la organización de la información de costos permite identificar diferencias de desempeño entre productos y apoyar decisiones relacionadas con la fijación de precios y el mix de producción.

1 INTRODUÇÃO

No Brasil, grande parte dos empreendedores atuava na informalidade, principalmente em pequenos negócios com até um empregado. Cerca de 89% desses trabalhadores não possuíam Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) e não contribuía para o sistema previdenciário (Corseuil, Neri, & Ulysea, 2011). Essa situação culminava em um ciclo de precariedade, pois esses trabalhadores frequentemente não tinham acesso a direitos trabalhistas básicos, como seguro-desemprego, aposentadoria e condições seguras de trabalho (Vasconcelos, 2016). A ausência do CNPJ implicava ainda em sério entrave ao desenvolvimento dos empreendimentos, com difícil acesso ao crédito, impossibilidade de emitir nota fiscal, entre outros (Corseuil et al. 2011).

Além disso, evidências empíricas indicam que microempresas que operam na formalidade no Brasil ganham entre 45% e 49% a mais que as informais (Fajnzylber, Maloney, & Montes-Rojas, 2011). Dada a importância da formalidade para a seguridade social e o desenvolvimento, o governo brasileiro instituiu políticas públicas que visam reduzir os encargos burocráticos e tributários que incidem sobre as micro e pequenas empresas. Entre outras iniciativas, a Lei Complementar n. 128/2008,

conhecida como a Lei do Empreendedor Individual (MEI), constituiu o marco institucional básico para os MEI. Ela diferencia os MEI dos demais empreendedores e cria incentivos específicos para a formalização de seus negócios e contribuição previdenciária (Corseuil, et al. 2011).

A implementação da referida lei revelou-se um catalisador para a criação de novos empreendimentos, bem como para a regularização de um amplo contingente de trabalhadores que operavam na informalidade (Dalvi & Silva, 2023). Atualmente, essa modalidade tem se destacado, representando 75,85% de todas as novas empresas abertas no primeiro quadrimestre de 2025 e correspondendo a 54,1% do total de empresas ativas no país, principalmente por propiciar o acesso formal ao mercado e a benefícios sociais de modo desburocratizado (Brasil, 2025).

Em cidades pequenas e interioranas, onde a existência de grandes corporações é escassa e o setor público não absorve toda a força de trabalho, a importância do MEI para a economia e desenvolvimento local é ressaltada como uma alternativa viável para a empregabilidade e, frequentemente, para o crescimento de renda, do comércio e dos serviços locais (Colbari, 2015; Santos, Silva, Costa, & Pereira, 2022). Nesses contextos, o MEI cria condições para que a comunidade seja protagonista do desenvolvimento, possuindo grande participação na geração de emprego e renda para a população local (Silva Junior, 2021).

Contudo, o sucesso dos empreendimentos MEI e do consequente desenvolvimento local tem esbarrado na taxa de sobrevivência dessas empresas. Estatísticas econômicas do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) demonstraram que, em 2021, a taxa de sobrevivência dos MEIs, no quinto ano de funcionamento, foi de 51,6% (IBGE, 2021). Pode-se observar que, apesar de sua relevância econômica, os microempreendedores apresentam fragilidades relacionadas à gestão do negócio. Essas fragilidades estão especialmente relacionadas ao controle de custos e à tomada de decisão (Fernandes & Galvão, 2016). A falta de planejamento, de avaliação de custos e fluxo de caixa contribui para a mortalidade empresarial (Lopes, Siqueira, Vieira, & Freitas, 2014).

Em pequenos negócios, as decisões geralmente ocorrem de forma intuitiva, devido à falta de conhecimento técnico de seus administradores (Fernandes & Galvão, 2016). Frequentemente, os administradores de pequenas empresas baseiam suas decisões gerenciais na sua experiência; contudo, utilizar instrumentos de gestão

possibilita a maximização dos resultados e a tomada de decisão mais assertiva (Rex & Boff, 2023). São necessárias estratégias de enfrentamento para a sobrevivência desses negócios.

Para evitar a dissolvência das empresas, uma estratégia eficiente é a adoção de práticas de gestão financeira (Rezende & Damasceno, 2023). A busca por ferramentas para subsidiar a tomada de decisões, como um plano operacional que auxilie no controle dos negócios, é essencial para sua prosperidade (Dalmacio, Rangel, Lopes, & Teixeira, 2013). A premissa é que o sucesso de uma empresa está associado à capacidade de gerenciar de forma eficaz suas finanças e tomar decisões com base em informações precisas e relevantes. Nesse sentido, na gestão financeira, a análise do comportamento dos custos e lucros por meio de ferramentas que observam o volume de vendas torna-se uma vantagem para a tomada de decisões gerenciais (Rieger, Gresele, & Walter, 2021).

A análise Custo-Volume-Lucro (CVL) tem sido empregada nesse contexto para avaliar ou simular os resultados operacionais das empresas de diversos setores (Moraes & Wernke, 2006). Aplicações em diferentes contextos indicam que a CVL auxilia na definição de estratégias, identificação de produtos mais rentáveis e avaliação do desempenho econômico (Colpo, Medeiros, Amorin, & Weise, 2015; Santos, Silva, Costa, & Pereira, 2022; Rieger, Gresele, & Walter, 2021). No e-commerce, evidencia fragilidades associadas à margem de contribuição, mesmo em produtos com maior volume de vendas (Rex & Boff, 2023), enquanto, no setor de serviços, contribui para decisões de precificação e controle de custos (Confessor, Iamarthine, Sales, & Souza, 2025). Além disso, possibilita a geração de informações gerenciais relevantes, como ponto de equilíbrio e rentabilidade por unidade (Wernke, Faccenda, & Junges, 2018).

Assim, a análise CVL pode ser empregada para avaliar ou simular os resultados operacionais de empresas de vários setores ou segmentos mercadológicos, com benefícios informativos para fundamentar tecnicamente decisões cotidianas da gestão (Moraes & Wernke, 2006). Como instrumento gerencial, a CVL pode embasar o planejamento de redução dos custos, maximização da quantidade de vendas de produtos e identificação de produtos que geram melhora do lucro (Leite, Matias, & Borges, 2012).

Contudo, a literatura aponta que a aplicação de análise de custos ainda é limitada nas organizações (Souza, Schnorr, & Ferreira, 2011). Nesse sentido, soluções simplificadas baseadas na CVL apresentam maior adequação à realidade das pequenas empresas (Dalmacio et al., 2013). Assim, considerando a relevância das MEIs para o desenvolvimento local, a importância dos custos para o sucesso do negócio e a dificuldade dos gestores dessas empresas em considerar informações sobre custos, surge a pergunta que direciona esta pesquisa: Como a aplicação das ferramentas de análise de custos contribui para a análise gerencial em uma MEI do ramo alimentício, a partir de um estudo de caso?

Seguindo a problematização estabelecida, o objetivo da pesquisa é implementar ferramentas de análise de custos em uma empresa MEI e identificar como as informações podem auxiliar o processo de gestão desse tipo de organização.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Gestão Financeira e Análise de Custos

No ambiente organizacional, a gestão financeira apresenta-se como prática administrativa relevante para o sucesso e continuidade do negócio (Lopes et al., 2014). Para Bittencourt & Palmeira (2012), a gestão financeira pode ser definida como um conjunto de atividades que envolvem planejamento, análise e controle, objetivando maximizar os resultados econômicos e financeiros do negócio.

A gestão financeira é um mecanismo e controle que auxilia a gestão e o planejamento, propiciando estudos comparativos entre os resultados passados e o que pretende alcançar no futuro e, dessa forma, auxiliando assim na tomada de decisões (De Oliveira, do Carmo, Vilanova, & Gomes, 2019). No contexto dos MEI se apresenta como um conjunto de práticas que emergem da própria dinâmica do negócio, já que o gestor opera, decide e controla simultaneamente. Nesse movimento, receitas, custos e resultados passam a compor uma leitura prática do funcionamento do empreendimento (Souza, Schnorr, & Ferreira, 2011).

Diferentemente de empresas maiores, em que há separação entre níveis operacionais e gerenciais, nos pequenos negócios a decisão ocorre no próprio fluxo da atividade. Não se trata apenas de controle, mas de interpretar as variações que ocorrem no tempo. Assaf Neto (2014) corrobora ao associar a gestão financeira à

capacidade de leitura da situação econômica, especialmente em situações de maior restrição. É nesse cenário que a contabilidade gerencial se insere como uma forma de organizar aquilo que já acontece no cotidiano do empreendimento. A Contabilidade gerencial pode ser empregada para reconhecer, quantificar e divulgar os custos de produtos ou serviços (Crepaldi & Crepaldi, 2023). Conforme Veiga e Santos (2016), a avaliação dos gastos efetuados pelas entidades em suas operações auxilia no gerenciamento do negócio. Isso inclui as escolhas de produção, a formação de preços e as escolhas entre produção própria e terceirizada. Ao processar as informações contábeis, além de fornecer informações sobre a lucratividade e o rendimento de atividades ou produtos, auxilia no planejamento e controle gerencial das operações.

Nesse contexto, o conhecimento dos custos é vital para saber se, dado o preço, o produto é rentável (Martins, 2018). A análise de custos possibilita o acesso a informações sobre o resultado do negócio, subsidiando o planejamento estratégico e operacional, o controle gerencial, a gestão de produtos, processos, preços e lucratividade (Rocha & Martins, 2015). O custo pode ser definido como a mensuração econômica dos recursos utilizados para a obtenção dos produtos e serviços de uma empresa (Padoveze, 2014) ou o valor dos insumos efetivamente utilizados para se obter a produção (Bornia, 2010).

Para De Oliveira et al. (2019), é crucial que o administrador entenda os custos da empresa e saiba discerni-los em relação ao volume de produção e relação com o processo produtivo, definindo sua estrutura de custos, considerando todos os custos empregados no processo produtivo. Informações distorcidas sobre o custo dos produtos, serviços ou outras unidades objeto de custeio acarretam problemas na análise da sua lucratividade e viabilidade, podendo levar a decisões erradas (Rocha & Martins, 2015).

Conhecer os custos de produção é ainda mais relevante quando se trata de empresas MEI, devido à concorrência, recursos escassos e organização deficitária (Bispo, Santos, Santos, Bohama, & Melo, 2024). Nesse sentido, há alguns conceitos de custos essenciais para a temática estudada. Gois (2017) entende que a análise de custos é essencial para a gestão de pequenas e médias empresas, que, devido ao pouco conhecimento, lidam diariamente com o crescimento da concorrência e enfrentam a falência antecipada de seus empreendimentos.

Estudos empíricos como o de Colpo et al. (2015) mostram que, ao estruturar minimamente as informações de custos, o gestor passa a identificar diferenças entre produtos que antes eram tratados de forma homogênea. Santos et al. (2022) observam movimento semelhante no setor alimentício, em que a análise permite reconhecer quais itens sustentam o resultado do negócio. Desse modo, a análise custo-volume-lucro, ao relacionar custos, volume de vendas e resultado, organiza essas relações em um mesmo plano de observação. Warren, Reeve e Fess (2008) tratam a CVL como um exame dessas interdependências, mas, nos pequenos negócios, sua relevância está na possibilidade de antecipar situações. Rieger, Gresele e Walter (2021) evidenciam que essa análise permite perceber margens e limites operacionais, enquanto Rex e Boff (2023) mostram que volume de vendas e rentabilidade nem sempre caminham juntos.

O que se observa, portanto, não é a adoção de um modelo de gestão, mas a construção de uma forma de interpretar o negócio. A gestão financeira, quando articulada à análise de custos e à CVL, passa a orientar decisões. Em contextos de estrutura limitada, essa diferença pode melhorar o funcionamento do empreendimento ao longo do tempo.

2.2. Ferramentas Gerenciais de Análise de Custos

A análise de custos considera indicadores calculados a partir da apropriação dos custos aos produtos e serviços. Embora as terminologias sobre princípios e métodos de custeio encontrem divergências entre os autores contemporâneos de custos (Bornia, 2010; Padoveze, 2014; Rocha & Martins, 2015; Martins, 2018), de forma geral, a apropriação de custo aos objetos de custo deve observar dois critérios: à definição de quais custos devem ser considerados e de qual informação é importante e, o segundo, como operacionalizar e obter essas informações de custos.

Nessa perspectiva, a opção de um método de custeio define a natureza dos recursos econômicos que devem ser computados na apuração do valor de custo dos produtos, influenciando diretamente na forma como os gestores analisam os resultados da empresa (Rocha & Martins, 2015).

A apropriação dos custos é o processo de atribuição dos custos aos produtos ou serviços e sua correta compreensão e execução é de sumária importância para a análise de custos proposta nesta pesquisa. Nesse processo, os custos podem ser

apropriados de duas formas: diretos, que são apropriados de maneira objetiva, pois sua ligação com o objeto de custo é clara e mensurável; indiretos, para os quais não é possível a identificação direta com o produto, cuja apropriação exige a adoção de critérios de rateio (Padoveze, 2014; Martins, 2018).

Quanto à adoção de critérios para o rateio, Padoveze (2014) enfatiza que a escolha inadequada do critério pode levar a distorções no custo final, pois a apropriação correta é vital para assegurar a fidedignidade dos demonstrativos gerenciais e garantir que os recursos estejam sendo utilizados eficientemente. Segundo Martins (2018), o rateio pode ser realizado com base em fatores como horas-máquina, quantidade produzida ou percentual sobre os custos diretos. A escolha do critério de rateio deve ser tecnicamente fundamentada, buscando a maior aproximação possível com a real utilização dos recursos. Nesse sentido, a problemática da alocação dos custos indiretos aos objetos dá origem aos métodos de custeio (Bornia, 2010).

Para o cálculo dos indicadores de custos propostos na pesquisa, serão abordados o Custeio por Absorção e o Custeio Variável, conforme disposto no Quadro 1.

Método	Descrição	Indicador/ Aplicação	Desvantagens	Referência
Custeio por Absorção	Atribui aos produtos todos os custos de produção, e somente eles; não atribui gastos da administração.	Calcular o lucro bruto contábil; Calcula a margem e lucro; Facilita a análise para viabilidade de custo – benefício;	Exige critérios complexos de rateio; pode dificultar a análise gerencial de curto prazo; pode distorcer o custo unitário em razão do volume de produção.	Rocha; Martins (2015); Martins (2018); Bornia (2010)
Custeio Variável	Considera apenas os custos variáveis no custo do produto.	Facilita a análise da margem de contribuição e ponto de equilíbrio; útil para decisões gerenciais.	Não é aceito para fins fiscais; pode não representar o custo total de produção.	Padoveze (2014); Martins (2018)

Quadro 1. Métodos de Custeio

Fonte: Elaboração própria (2025).

Conforme descrição do Quadro 1, como ferramenta gerencial, o custeio por absorção auxilia no entendimento da margem de lucro com base na política de preços adotada pela empresa. É possível, a partir do custo integral, estabelecer um lucro

mínimo necessário ao funcionamento do negócio ou um preço de venda que cubra os custos de produção. Já o método de custeio variável permite uma análise dos custos que variam com o volume de produção e o cálculo de indicadores como a margem de contribuição e o ponto de equilíbrio, essenciais para a tomada de decisão de curto prazo (Martins, 2018; Bornia, 2010).

A partir da apropriação dos custos aos serviços e produtos, ferramentas gerenciais de análise de custos podem ser aplicadas.

2.2.1 Margem de Lucro

A margem de lucro, quando analisada a partir do custeio por absorção, expressa o resultado do empreendimento considerando a totalidade dos custos envolvidos na produção. O custeio por absorção, incorpora todos os custos (fixos e variáveis) de produção ao valor do produto e é o único aceito pela legislação fiscal brasileira. O sistema se fundamenta na distinção entre custos e despesas, bem como entre custos diretos e indiretos, sendo que os diretos são atribuídos diretamente ao produto, enquanto os indiretos são repartidos entre os produtos por meio de rateio. (Aves, Silva, & Pereira, 2025).

Enquanto Bornia (2010) trata esse princípio de custeio como absorção integral, Martins (2018) trata como custeio por absorção e Rocha e Martins (2015) como custeio por absorção parcial. Esta pesquisa utilizará a definição de Custeio por Absorção, admitindo que os autores corroboram considerar apenas os custos de produção na apropriação. Custos como depreciação dos equipamentos e outros imobilizados amortizáveis utilizados na produção deve ser distribuída aos produtos elaborados (Rocha & Martins, 2015).

No custeio por absorção, a margem de lucro pode ser identificada a partir do confronto do custo integral e dos preços de venda dos produtos, podendo ser expressa de forma absoluta ou percentual. Segundo Martins (2018), compreender a margem de lucro é fundamental para a precificação adequada, garantindo que os preços praticados sejam suficientes para cobrir os custos e ainda gerar retorno. Bornia (2010) reforça que a análise da margem de lucro auxilia na definição de estratégias competitivas, permitindo ajustes em processos, preços ou mix de produtos com base na lucratividade individual de cada item oferecido. Para o MEI é um indicador

importante, pois consegue avaliar quanto as alterações nos custos de produção ou nos preços de venda impactam o lucro da empresa.

Essa forma de mensuração desloca a análise para além do volume de vendas, ao evidenciar a capacidade do negócio de absorver seus custos e ainda gerar retorno. Sendo assim, a margem de lucro não representa apenas um percentual de ganho, mas um indicativo da eficiência econômica da empresa, uma vez que incorpora tanto a estrutura produtiva quanto os custos fixos que sustentam a operação. Padoveze (2014) aponta que a apuração do resultado sob essa lógica permite avaliar a viabilidade econômica do negócio em sua totalidade, sendo relevante para decisões que envolvem continuidade, expansão e avaliação de desempenho.

Ao mesmo tempo, a margem de lucro obtida pelo Custeio por Absorção apresenta limites interpretativos quando utilizada isoladamente, pois não evidencia como os custos se comportam em relação ao volume de produção e vendas. Dessa forma, a margem de lucro se estabelece como um ponto de partida para a análise, a partir do qual outras ferramentas podem aprofundar a compreensão das condições que sustentam esse resultado (Rocha & Martins, 2015; Martins, 2018).

2.2.2 Análise Custo Volume Lucro

Por outro lado, na análise CVL, é utilizado o custeio variável. O custeio variável considera apenas os custos variáveis no cálculo do custo unitário, tratando os custos fixos como despesas do período, sendo útil para análise de margem de contribuição e decisões de curto prazo, quando os custos variáveis se tornam relevantes e os custos fixos não (Martins, 2018; Bornia, 2010).

As informações do custeio variável pressupõem que, caso a empresa pare seu funcionamento, já está comprometida com os custos fixos, assim os custos relevantes para decisões de curto prazo são os custos variáveis, pois os custos fixos independem do que for decidido (Bornia, 2010). A parcela de custo fixo não será existente apenas se houver a produção e venda do produto, existirá independente dele (Martins, 2018).

A partir do custeio variável, pode ser calculada a margem de contribuição. Esse indicador representa o montante das vendas, diminuído dos custos variáveis, ou seja, a diferença entre receitas e custos variáveis. A margem de contribuição unitária é o preço de venda menos os custos variáveis unitários do produto (Bornia, 2010; Martins, 2018). Para Crepaldi e Crepaldi (2014) a margem de contribuição deve ser obtida da

subtração dos custos variáveis totais do montante de vendas totais do produto, demonstrando o quanto cada produto contribui para os resultados finais da empresa, deduzindo que, quanto maior for a margem de contribuição do produto, melhor para a empresa. Para as MEI é uma importante informação pois responde a problemas como quais produtos devem ser priorizados no mix de produtos.

Já o ponto de equilíbrio simboliza a quantidade mínima de vendas requerida para que a receita total se iguale aos custos totais, ou seja, é onde não existe lucro nem prejuízo. Para o MEI entender esse indicador é estratégico, pois possibilita a determinação precisa de quanto precisa vender para cobrir seus custos fixos (como aluguel, depreciação e salário do funcionário) e variáveis (como matéria-prima, energia, embalagens etc.) (Chaves, 2024).

Em termos práticos, a avaliação do ponto de equilíbrio ajuda o MEI a estabelecer os preços dos produtos, estabelecer objetivos de vendas e gerir os custos, sendo um recurso essencial para prevenir déficits financeiros. Ademais, ao determinar seu ponto de equilíbrio, o microempreendedor tem uma avaliação mais precisa da margem de segurança do seu negócio, isto é, o montante que pode ser reduzido nas vendas sem que o negócio entre em déficit (Chaves, 2024).

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A presente pesquisa caracteriza-se como um estudo de caso, que permite a investigação detalhada de um fenômeno em seu contexto real, com foco na compreensão profunda de uma situação específica (Severino, 2017; Gil, 2019). O objetivo central é aplicar conhecimentos teóricos à realidade prática de uma MEI do ramo alimentício localizada em São Félix do Araguaia/MT, analisando sua estrutura de custos e os métodos de custeio utilizados.

Em relação aos objetivos, a pesquisa é descritiva, objetivando compreender e relatar as características do objeto estudado com base em observações sistematizadas (Gil, 2019). Já quanto à abordagem dos dados, adota-se uma perspectiva qualitativa com suporte quantitativo, uma vez que os dados foram coletados na empresa, permitindo uma análise interpretativa apoiada em elementos quantitativos da análise de custos (Matias-Pereira, 2016).

Quanto aos procedimentos técnicos, foi utilizada a pesquisa documental, definida como o uso de materiais originais que não receberam tratamento analítico, tais como planilhas internas e registros financeiros (Matias-Pereira, 2016). Essa combinação permitiu a análise conceitual e empírica dos dados observados.

3.1 Lócus de Pesquisa e Caracterização

A pesquisa foi aplicada em uma empresa localizada no município de São Félix do Araguaia, estado de Mato Grosso, sendo que esta atua no mercado alimentício desde dezembro de 2010, inicialmente apenas com sorvetes e a partir do ano de 2018, atuando na fabricação de salgados, enquadrando-se na categoria de Microempreendedor Individual (MEI).

A empresa possui uma funcionária celetista. A proprietária é responsável por todos os processos relacionados ao negócio desde orçamentos, aquisição de toda a matéria-prima, precificação de cada produto vendido, manutenção de máquinas e equipamentos. A empresa atende durante dois períodos, o vespertino e noturno. Os produtos são entregues pela própria empresa por delivery (plataforma terceirizada) ou retirada no balcão.

A aquisição de matérias-primas é feita geralmente de forma semanal, cuja quantidade a ser comprada varia conforme a demanda. Mas há fornecedores que visitam o estabelecimento semanalmente ou por quinzena. Toda a matéria-prima vem de fora da cidade, apenas compras urgentes são realizadas no mercado local. Na empresa não são aplicadas quaisquer técnicas de apuração de custos nos produtos de fabricação própria e não há informações acerca dos percentuais de lucratividade da empresa. Dessa forma, inicialmente o estudo buscou descrever a linha de produção da empresa para planejar a coleta de dados e subsidiar a elaboração do instrumento para esse fim.

3.2 Coleta de Dados

Foram coletados dados de diversos documentos da empresa, como: registros financeiros como notas fiscais e contas diversas que contribuiriam para a coleta dos custos das matérias-primas, energia, mão de obra etc., registros de produção, na forma de receitas padronizadas que continham os quantitativos de matéria-prima por produto, horas máquinas etc. As especificações das máquinas foram coletadas

potências e consumo por hora de uso. Todos os dados coletados foram organizados e inseridos em planilha eletrônica previamente formatada, conforme apresentado no Quadro 2.

Aba	Variável	Descrição	Finalidade
Produção	Produto	Identificação dos produtos produzidos	Base para análise por item
	Quantidade produzida	Volume produzido no período	Cálculo de custo unitário e critério de rateio
Custos	Matéria-prima	Custo dos insumos utilizados no valor de aquisição	Composição do custo direto
	Energia e Gás da produção	Gastos com energia elétrica e Gás conforme horas de utilização dos equipamentos para fabricação	Composição do custo direto
	Mão de obra	Custo da funcionária registrada e encargos trabalhistas	Custo indireto
	Outros custos indiretos do funcionamento da produção	Custos não diretamente atribuíveis	Custo indireto
	Classificação	Fixos e variáveis	Base para CVL
Receita	Preço de venda	Valor unitário de venda	Cálculo da receita
	Quantidade vendida	Volume comercializado	Receita total
Resultados	Receita total	Preço x quantidade	Base da análise
	Custo por Absorção	Soma dos custos apropriados	Resultado
	Margem de lucro	Receita	Indicador
	Custo por custeio variável	Soma dos custos apropriados	Base CVL
	Margem de contribuição	Receita e custos variáveis	Indicador
	Ponto de equilíbrio	Custos fixos e margem de contribuição	Indicador

Quadro 2. Organização dos Dados de Pesquisa

Fonte: dados da pesquisa (2025).

Esse modelo de organização de dados foi elaborado pelas autoras, a partir dos achados na revisão bibliográfica sobre os métodos de custeio, classificação de custos e cálculo de indicadores de custo, aplicando a teoria às práticas e dados da empresa.

Após a coleta, organização e lançamento dos dados em planilha eletrônica previamente formatada conforme descrição do Quadro 2, foi elaborada a classificação dos gastos e a apropriação aos produtos por meio dos métodos de custeio por absorção e custeio variável. Para uma compreensão da estrutura de custos na produção de salgados, foi necessário identificar os gastos relacionados ao processo

produtivo. Os custos com matérias-primas foram registrados conforme preço de aquisição e quantitativos consumidos no processo de produção.

3.3 Análise dos Dados

A análise dos dados foi realizada a partir das informações de produção e custos do empreendimento no mês de janeiro de 2025. Inicialmente, os custos foram identificados e classificados conforme sua relação com o processo produtivo, sendo organizados em diretos e indiretos, bem como em fixos e variáveis. Essa etapa foi necessária para compreender como os gastos se distribuem na produção e permitir sua posterior apropriação aos produtos.

Os custos diretos foram apropriados com base no consumo efetivo de insumos e no tempo de utilização dos equipamentos em cada produto. Já os custos indiretos foram distribuídos por meio de rateio proporcional à quantidade produzida, considerando que os produtos apresentam características semelhantes em tamanho e tempo de preparo. A partir dessa estrutura, foi possível consolidar os custos de cada item produzido. Com os dados organizados, foram aplicados dois métodos de custeio. O custeio por absorção foi utilizado para apurar o custo total dos produtos, permitindo a identificação do resultado econômico de cada item. A partir desse resultado, foi calculada a margem de lucro, evidenciando o retorno obtido em relação à receita de venda.

Na sequência, foi utilizado o custeio variável, com a separação entre custos fixos e variáveis, possibilitando a aplicação da análise custo-volume-lucro. Nessa etapa, foi calculada a margem de contribuição de cada produto, permitindo observar quanto cada item contribui para a cobertura dos custos fixos. Por fim, foi determinado o ponto de equilíbrio, em valores e em unidades, com o objetivo de identificar o volume mínimo de vendas necessário para que a empresa cubra seus custos totais. A partir dessas análises, foi possível avaliar o desempenho dos produtos sob diferentes perspectivas, relacionando custos, volume de vendas e resultado, o que permitiu uma compreensão mais consistente da estrutura econômica do empreendimento.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

A empresa em epígrafe trabalha com a produção de mini salgados variados (coxinha de carne, coxinha de frango, quibe, empanado de salsicha, bolinha de queijo, travesseirinho de presunto e queijo). Para a produção dos mini salgados, são utilizados 04 (quatro) equipamentos: uma modeladora de salgados, uma empanadeira, um fogão industrial e uma massadeira. Para o armazenamento e preparação para as vendas, são utilizados 2 (dois) equipamentos: freezer e fritadeira elétrica.

A produção é realizada conforme a demanda e a capacidade de armazenamento do produto congelado. No processo produtivo, realiza-se inicialmente a pesagem das matérias-primas, conforme as quantidades necessárias para a fabricação, seguida do preparo do recheio. Paralelamente, as matérias-primas destinadas à massa são inseridas na masseira, onde ocorre a mistura até atingir a textura e consistência ideais.

Com a massa pronta, são acionadas a modeladora e a empanadeira, equipamentos responsáveis por dar forma ao produto e realizar o empanamento automaticamente. Os produtos, já modelados e empanados, seguem para a etapa de congelamento, fundamental para garantir a conservação até o momento do consumo. Após o congelamento completo, os produtos são acondicionados em embalagens plásticas apropriadas, que asseguram proteção e facilitam o armazenamento. Por fim, os produtos são submetidos ao processo de fritura no momento da entrega, conforme a demanda.

A empresa produziu, no mês da pesquisa (janeiro/2025), aproximadamente 31.775 (trinta e um mil setecentos e setenta e cinco) mini salgados. A produção ocorre em função da demanda da clientela, podendo as quantidades variar. As vendas são realizadas por cento de salgados ou em quantitativos definidos conforme o pedido do consumidor.

4.2 Classificação dos Custos

Para iniciar a aplicação de ferramentas da análise de custos, foi necessária a classificação dos custos diretos, indiretos e fixos, conforme segue no Quadro 3. Alguns custos como gás, energia elétrica foram estimados em função da unidade de

consumo por hora de utilização. Custos de depreciação foram calculados no método linear de depreciação.

Classificação		Itens de Custo
Custos Variáveis	Diretos	Registrados em quilogramas, litros ou unidades: Sal, Caldo de galinha, Margarina, Óleo, Amido de milho, farinha de rosca, Farinha de trigo, Alho, Milho verde, Tempero Verde, Carne, Presunto, Peito de frango, salsicha, Muçarela, Batata Inglesa, Caldo de Carne, Trigo para Quibe; Registrados em hora: Gás do cozimento recheio, gás produção da massa, Energia elétrica da modeladora, Energia da empanadeira, Energia da masseira.
	Indiretos	Registrados em quilogramas, litros ou unidades: óleo fritadeira, embalagens; Registrados em hora: Energia freezer, energia do tacho de fritura. Em Reais: manutenção de imobilizados.
Custos Fixos	Diretos	Não houve registro.
	Indiretos	Salário, FGTS e contribuição patronal do funcionário da produção; Depreciação Fritadeira, Depreciação do freezer, Depreciação da empanadeira, Depreciação da modeladora, Depreciação da Masseira, Depreciação do fogão Industrial, conta água.
Despesas	Fixas	Guia de recolhimento (DAS).
	Variáveis	Não houve registro.

Quadro 3. Classificação dos Itens de Custo

Fonte: dados da pesquisa (2025).

O gás é utilizado na etapa de cozimento do recheio e das massas para salgados. Uma unidade facilmente perceptível no uso do gás para a produção é o quantitativo de horas necessárias para o preparo. Assim, a partir do valor unitário do kg de gás (reais por quilograma) e do consumo por hora (quilograma/hora), foi possível determinar o custo por hora. O custo por quilograma de gás na cidade analisada é de R\$ 12,69 (doze reais e sessenta e nove centavos), o gasto do fogão é de 0,800 quilograma de gás por hora ligada, resultado em um custo por hora de R\$ 10,15 (dez reais e quinze centavos).

O consumo de energia elétrica também representa um custo relevante, sobretudo devido à utilização de equipamentos como modeladora, empanadeira, masseira, freezer e fritadeira. Para compreender esse custo, foram utilizadas as potências dos equipamentos e o custo do KW para o cálculo do custo por hora ligada, conforme descrito na Tabela 1.

Tabela 1

Custo Energia

Equipamento	Potência	Custo KW	Custo por hora ligada
Masseira	0,83	R\$ 1,15	R\$ 0,95
Empanadeira	0,4	R\$ 1,15	R\$ 0,46
Modeladora	0,9	R\$ 1,15	R\$ 1,04
Fritadeira	2,5	R\$ 1,15	R\$ 2,88
Freezer	0,331	R\$ 1,15	R\$ 0,38

Nota. Fonte: dados da pesquisa (2025).

Com os dados apresentados na Tabela 1, foi possível calcular os custos diretos de energia correspondentes ao tempo de uso de cada quantitativo de produto. Assim, os custos de energia foram apropriados diretamente, dado que a produção de cada produto tem uma medição específica de tempo de preparo em cada máquina, resultando então no custo de energia por unidades produzidas.

Os custos de energia do freezer, que funciona em tempo integral (30 dias ligado por mês), e da fritadeira, que funciona aproximadamente 5 horas por dia (24 dias por mês), foram classificados como custos indiretos, pois não foi possível atribuir diretamente aos produtos.

A depreciação corresponde à perda de valor dos bens em razão do uso, desgaste natural ou obsolescência, no período considerado (Bornia, 2010). Vários métodos podem ser empregados para calcular esse item de custo, o mais usual é o linear, no qual a depreciação por unidade de tempo equivale ao valor do equipamento dividido por sua vida útil (Bornia, 2010). A depreciação foi calculada pelo método de depreciação linear, conforme consta na Tabela 2.

Tabela 2

Depreciação

Equipamento	Vida Útil	Valor (R\$)	Depreciação Mensal (R\$)
Fritadeira	120 meses	300,00	R\$ 2,50
Freezer	120 meses	4.980,00	R\$ 41,50
Empanadeira	120 meses	9.000,00	R\$ 75,00
Modeladora	120 meses	15.000,00	R\$ 125,00
Masseira	120 meses	11.000,00	R\$ 91,66
Fogão Industrial	120 meses	500,00	R\$ 4,16

Nota. Fonte: dados da pesquisa (2025).

Com os dados apresentados na Tabela 2, os custos de depreciação mensal foram incorporados aos custos indiretos de produção. Após os procedimentos de estimação e classificação, os custos foram apropriados aos produtos.

4.3 Apropriação Dos Custos

Os custos diretos foram apropriados diretamente aos produtos, como exemplificado na Tabela 3 que demonstra os Custos Diretos da Coxinha de Carne para 7.200 unidades.

Tabela 3

Custos Diretos da Coxinha de Carne para 7.200 unidades

Item de Custo	Unidade	Quantidade consumida	Custo (R\$)
Sal	KG	0,88	2,02
Caldo de galinha	KG	1,98	32,08
Margarina	KG	3,30	52,80
Óleo	Litro	1,65	15,10
Amido de milho	KG	2,21	30,94
farinha de rosca	KG	5,00	66,25
Farinha de trigo	KG	44,00	295,68
Alho	KG	0,04	1,16
Milho verde	Lata	10,00	40,00
Carne	KG	37	1.073,00
Gás do cozimento recheio	Hora	3,00	38,10
Gás produção da massa	Hora	2,50	31,75
Energia elétrica da modeladora	Hora	6,00	6,24
Energia da empanadeira	Hora	6,00	2,76
Energia da masseira	Hora	3,00	2,85

Nota. Fonte: dados da pesquisa (2025).

O método de apropriação apresentado na Tabela 3 considera todos os custos diretos de produção, estimando-os a partir de quantitativos de insumos consumidos e sua relação ao custo dos mesmos. Os demais produtos tiveram seus custos diretos apropriados de forma similar ao apresentado na Tabela 3, relacionando a quantidade consumida e seu custo para cada item de custo.

Quanto aos custos indiretos foram rateados utilizando como Direcionador de Custo (DIR) as unidades produzidas de cada produto. O critério utilizado pode ser justificado na observação do processo produtivo da empresa, dado que todos os produtos têm tamanhos e tempos de preparação similares, resultando na ocupação do espaço no freezer e no uso de embalagens. Os custos indiretos do óleo e de energia da fritura também utilizaram o quantitativo de unidades, dado que são preparados conforme demanda. O rateio dos custos indiretos fixos é apresentado na Tabela 4.

Tabela 4

Rateio dos custos Indiretos Fixos

Objetos de Custeio (produtos)	Unidades Produzidas	DIR	Custo por Absorção por Unidade
Coxinha de carne	7.200	22,66%	R\$ 473,83
Trav. De Presunto queijo	5.690	17,91%	R\$ 374,45
Coxinha de frango	6.875	21,64%	R\$ 452,44
Empanados de salsicha	6.100	19,20%	R\$ 401,44
Bolinha de queijo	2.910	9,16%	R\$ 191,51
Quibe	3.000	9,44%	R\$ 197,43
Total	31.775	100,00%	R\$ 2.091,09

Nota. Fonte: dados da pesquisa (2025).

Observa-se na Tabela 4 que foi apropriado a cada produto o proporcional dos custos indiretos fixos de produção. O rateio de custos foi efetuado pelo proporcional da quantidade produzida de cada produto, sendo seu resultado a multiplicação do custo indireto fixo total da produção e do percentual de unidades produzidas em relação ao total. Após o cálculo dos custos indiretos, os custos dos produtos foram estimados pelo método de custeio por absorção e custeio variável, apresentados na Tabela 5.

Tabela 5

Método de custeio

Objetos de Custeio (produtos)	Quantidade produzida	Custo Absorção	Custo Variável
Coxinha de carne	7.200	R\$ 3.000,44	R\$ 2.493,30
Trav. de Presunto queijo	5.690	R\$ 2.515,21	R\$ 2.114,43
Coxinha de frango	6.875	R\$ 2.448,26	R\$ 1.964,02
Empanados de salsicha	6.100	R\$ 1.852,89	R\$ 1.423,23
Bolinha de queijo	2.910	R\$ 1.274,29	R\$ 1.069,32
Quibe	3.000	R\$ 1.175,48	R\$ 964,18
Total	31.775	R\$ 12.266,57	R\$ 10.028,49

Nota. Fonte: dados da pesquisa (2025).

É possível observar na Tabela 5 que no custeio por absorção, os custos fixos como salários e depreciação foram rateados entre os produtos, proporcionando maior precisão no cálculo do custo total e evitando a subestimação dos gastos reais.

Na estimação do custo variável, que considera apenas os custos variáveis na apropriação, os custos variáveis indiretos incluíram gastos com óleo de fritura, embalagens e energia elétrica, que variam com o volume produzido, e foram rateados conforme critérios já justificados.

4.4 Análise de Custos como Ferramenta Gerencial

Esta análise tem por objetivo avaliar os resultados de um MEI a partir de sua estrutura de custos e desempenho operacional. Para tanto, foram utilizados os princípios da análise de custos, aplicando-se métricas como margem de contribuição, margem de lucro, ponto de equilíbrio, custos variáveis e fixos, a fim de subsidiar a avaliação da lucratividade e mix de produtos. A análise revelou uma estrutura organizada por tipo de salgado, com detalhamento de custos diretos e custos indiretos. Por sua estrutura de produção a empresa não apresenta valores consideráveis de despesas.

4.4.1 Margem de Lucro

Cada salgado tem especificada sua quantidade produzida, preço de venda e custo, permitindo calcular indicadores relevantes como margem de lucro, margem de contribuição e ponto de equilíbrio. A aplicação do método de custeio por absorção resultou no custo total e unitário do produto e, no confronto com a receita de venda, foi estimada a margem de lucro de cada produto, conforme apresentado na Tabela 6.

Tabela 6

Margem de Lucro

Objetos de Custeio (produtos)	Quantidade produzida	Custo Total	Custo Unitário	Preço Unitário	Receita total	(Lun%)
Coxinha de carne	7.200	3.000,44	0,41	0,85	6.120,00	50,97%
Trav. De Presunto queijo	5.690	2.515,21	0,44	0,85	4.836,50	48,00%
Coxinha de frango	6.875	2.448,26	0,35	0,85	5.843,75	58,10%
Empanados de salsicha	6.100	1.852,89	0,30	0,85	5.185,00	64,26%
Bolinha de queijo	2.910	1.274,29	0,43	0,85	2.473,50	48,48%
Quibe	3.000	1.175,48	0,39	0,85	2.550,00	53,90%
Total	31.775	12.266,57		**	27.008,75	**

Nota. Fonte: dados da pesquisa (2025).

A interface dos resultados permitiu observar quais produtos são mais lucrativos para a MEI analisada. A análise da Tabela 6, indica que todos os produtos apresentam margem de lucro positiva, o que sugere que, no período analisado, o empreendimento opera de forma economicamente viável. No entanto, a variação entre as margens evidencia diferenças importantes na estrutura de custos dos produtos. Itens como empanado de salsicha e coxinha de frango apresentam maior retorno relativo, enquanto produtos como coxinha de carne e bolinha de queijo operam com margens mais reduzidas.

Essa informação é importante, principalmente para subsidiar decisões sobre o mix de produtos. No caso em tela, no caso da venda do “cento de salgado”, a alteração do quantitativo dos salgados com maior lucratividade podem impactar no lucro do empreendimento. Com a organização dos custos por meio do custeio por absorção, também é possível prever o impacto de alterações dos valores de matéria-prima, de custos de energia e de outros custos no custo total de produção, subsidiando a política de preços.

A análise de custos permite ainda compreender os motivos do custo de cada produto, uma função essencial para a tomada de decisão. A partir da análise da Tabela 6 é possível observar que bolinha de queijo, trav. de presunto/queijo e coxinha de carne são os produtos com maior custo unitário. Esse custo é justificado observando os dados da Tabela 3, por exemplo, já que a carne para o recheio da “coxinha de carne” é responsável por aproximadamente 43% dos custos variáveis

desse produto. Ainda é possível analisar o impacto de custos dificilmente observáveis sem uma metodologia sólida, como os custos indiretos de energia do freezer e da fritadeira.

Esse comportamento é condizente com a realidade de pequenos negócios do ramo alimentício, nos quais o custo das matérias-primas exerce forte influência sobre o resultado (Padoveze, 2014). Produtos que utilizam insumos mais caros tendem a apresentar menor margem, mesmo quando possuem bom volume de vendas. Nesse sentido, a manutenção de preços uniformes pode limitar o desempenho econômico de determinados itens, exigindo revisão na precificação ou na composição dos produtos.

4.4.2 Análise Custo-Volume-Lucro

Os custos variáveis, conforme apresentado anteriormente na Tabela 5, representam em média 80% do total de custos. A predominância de custos variáveis pode indicar uma estrutura operacional flexível, característica comum em empresas de produção sob demanda. Tal configuração pode favorecer a adaptação quanto às oscilações do mercado, reduzindo o risco em períodos de baixa atividade, já que os custos acompanham o volume de vendas (Bornia, 2010). No entanto, altos custos variáveis podem comprometer a margem de contribuição, sendo necessária sua análise (Padoveze, 2014).

Na análise CVL, a análise da margem de contribuição é essencial para definir qual produto tem melhor desempenho em relação a seus custos variáveis, conforme demonstrado na Tabela 7.

Tabela 7

Margem de Contribuição

Objetos de Custeio (produtos)	Quantidade produzida	Margem de Contribuição	Margem de Contribuição (%)
Coxinha de carne	7.200	R\$ 3.610,83	59,00%
Trav. de presunto queijo	5.690	R\$ 2.709,53	56,02%
Coxinha de frango	6.875	R\$ 3.864,59	66,13%
Empanados de salsicha	6.100	R\$ 3.748,33	72,29%
Bolinha de queijo	2.910	R\$ 1.397,77	56,51%
Quibe	3.000	R\$ 1.579,21	61,93%
Total	31.775	**	**

Nota. Fonte: dados da pesquisa (2025)

A Tabela 7 apresenta a análise da margem de contribuição dos produtos, evidenciando o percentual de contribuição sobre as receitas. Pode-se observar que, embora a coxinha de carne tenha apresentado a maior quantidade produzida (7.200 unidades), sua margem percentual (59,00%) é inferior à de produtos como os empanados de salsicha (72,29%) e a coxinha de frango (66,13%), essa última responsável pela maior margem absoluta (R\$ 3.864,59), revelando-se o item mais lucrativo. O travesseirinho de presunto e queijo apresentou a menor margem percentual (56,02%), sinalizando a necessidade de revisão de sua estrutura de custos ou estratégia de precificação.

A análise da margem de contribuição evidencia que o volume de produção não está diretamente associado ao desempenho econômico dos produtos. Embora a coxinha de carne apresente maior volume produzido, sua contribuição relativa é inferior à de produtos como empanado de salsicha e coxinha de frango, que apresentam maior capacidade de geração de resultado. Os dados reforçam os achados anteriores, que sinalizavam o alto custo de produção de alguns produtos.

Esse comportamento reforça a importância de analisar o desempenho a partir da contribuição efetiva de cada produto, e não apenas do volume de vendas. Conforme Wernke (2018), a margem de contribuição permite identificar quais produtos sustentam economicamente o negócio, sendo um instrumento relevante para decisões relacionadas ao mix de produção e à definição de estratégias operacionais. Em ambientes competitivos, como o setor alimentício, a priorização de produtos com

maior margem de contribuição tende a melhorar o desempenho geral do negócio, sem necessariamente exigir aumento no volume de produção.

A análise da margem de contribuição como ferramenta de apoio à tomada de decisão permite identificar os produtos mais rentáveis e orientar o planejamento de produção e vendas com foco na maximização dos resultados. Do ponto de vista prático, a empresa já possui condições de utilizar essa informação, uma vez que sua produção é ajustada conforme a demanda. Isso permite direcionar esforços para produtos mais rentáveis, sem comprometer a operação.

Seguindo, a Tabela 8 apresenta o ponto de equilíbrio econômico, revelando o volume mínimo de vendas necessário para cobrir os custos totais, sem gerar lucro ou prejuízo. Segundo Padoveze (2010), a análise do ponto de equilíbrio permite identificar a viabilidade financeira dos produtos e orientar o planejamento de vendas com base em metas realistas. Nesse sentido, a comparação entre os pontos de equilíbrio dos itens evidencia oportunidades de priorização estratégica na produção e comercialização, considerando a margem de segurança e a rentabilidade de cada produto.

Tabela 8

Ponto de Equilíbrio (PE)

Objetos de Custeio (produtos)	Quantidade produzida	PE	PE Unidades
Coxinha de carne	7.200	R\$ 799,58	941
Trav. de presunto queijo	5.690	R\$ 665,32	783
Coxinha de frango	6.875	R\$ 681,47	802
Empanados de salsicha	6.100	R\$ 553,32	651
Bolinha de queijo	2.910	R\$ 337,34	397
Quibe	3.000	R\$ 317,46	373
Total	31.775	**	**

Nota. Fonte: dados da pesquisa (2025)

Observando a Tabela 8 é possível notar que os produtos com maior volume produzido, como a coxinha de carne (7.200 unidades) e a coxinha de frango (6.875 unidades), exigem também maiores pontos de equilíbrio em unidades (941 e 802, respectivamente), refletindo o impacto do custo fixo e da margem de contribuição na composição do resultado. Os resultados do ponto de equilíbrio indicam que todos os

produtos apresentam volume de vendas superior ao necessário para a cobertura dos custos totais, o que demonstra uma condição operacional favorável no período analisado. Essa situação indica a existência de margem de segurança, reduzindo a exposição ao risco de prejuízo no curto prazo.

Entretanto, a variação entre os produtos evidencia diferenças na eficiência operacional. Produtos como quibe e bolinha de queijo, com produção mais baixa, apresentam menores pontos de equilíbrio, indicando maior eficiência relativa em cobrir seus custos com menor volume de vendas. No caso do ponto de equilíbrio, a empresa se encontra acima do nível mínimo de operação, o que indica viabilidade no período analisado. Esse resultado também aparece em Rieger, Gresele e Walter (2021), que identificaram uma empresa operando acima do ponto de equilíbrio contábil, mas ainda com necessidade de ajustes na estrutura de custos. Aqui, embora a empresa não apresente sinais de prejuízo, as diferenças entre os produtos mostram que essa condição não é homogênea, dependendo do item analisado.

Produtos com menor ponto de equilíbrio requerem menor volume de vendas para se tornarem viáveis, enquanto aqueles com valores mais elevados dependem de maior nível de atividade para sustentar sua operação. Essa diferença torna-se relevante em cenários de instabilidade da demanda, nos quais produtos com maior exigência de volume tendem a apresentar maior vulnerabilidade.

Por fim, os resultados obtidos permitem ir além da descrição do desempenho da empresa analisada. A análise CVL pode contribuir para definição de estratégias de produção e venda, especialmente em ambientes competitivos (Colpo et al., 2015). No caso analisado, a identificação dos produtos com maior retorno e daqueles mais sensíveis ao custo indica que a empresa tem condições de ajustar sua operação. Esse ajuste não exige mudança estrutural, mas uma leitura mais direta do comportamento dos custos, principalmente das matérias-primas, que tendem a impactar o resultado de forma imediata.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo deste estudo foi implementar ferramentas de análise de custos em uma empresa MEI e identificar como as informações podem auxiliar o processo de gestão desse tipo de organização. Assim, este estudo de caso partiu da identificação

da estrutura de custo da empresa analisada, seguindo com a identificação dos custos e sua apropriação aos produtos fabricados. A partir da apropriação, foram calculadas a margem de lucro, por meio do custeio por absorção e a margem de contribuição e ponto de equilíbrio, a partir do custeio variável e da análise CVL. Na identificação da estrutura de custos da MEI, evidenciaram-se oportunidades de análise para a gestão da empresa.

A principal evidência da pesquisa é que, apesar da empresa não utilizar formalmente sistemas contábeis, foi possível implementar ferramentas simples de análise de custos a partir de documentos como notas fiscais de compras, contas de energia e gás, bem como custos com mão de obra e encargos trabalhistas. Essa proposta está em consonância com o referencial teórico, ressaltando que modelos simplificados, construídos em planilhas, são suficientes para apoiar decisões em pequenas empresas (Dalmacio et al., 2013).

O estudo reforça ainda a importância do uso da análise de custos como ferramenta gerencial, mesmo em pequenos negócios como uma MEI. Conhecer os produtos mais rentáveis permite decisões mais estratégicas: investir nos itens com maior margem, reavaliar os menos lucrativos e redirecionar recursos de forma mais eficiente. Por exemplo, a utilização do método de custeio por absorção é eficiente para estimar os custos dos salgados, integrando custos diretos, variáveis e fixos.

O estudo mostra que a empresa é viável no período analisado, mas não de forma homogênea entre os produtos. Há diferença clara entre o que mais se produz e o que, de fato, sustenta o resultado. A coxinha de carne, por exemplo, tem maior volume, mas não apresenta o mesmo desempenho de outros itens. Isso indica que o volume, isoladamente, não explica o resultado.

A análise da margem de contribuição reforça esse ponto. Alguns produtos têm maior capacidade de gerar resultado mesmo com menor produção. Isso muda a leitura do negócio, pois desloca o foco do faturamento para o que efetivamente retorna. Essa condição permite ajustes no mix de produção sem necessidade de alteração estrutural no processo produtivo. O ponto de equilíbrio mostra que a empresa não está operando no limite. Ainda assim, há diferença entre os produtos. Alguns exigem maior volume para se pagar, o que aumenta a dependência de venda. Outros se sustentam com menor quantidade, o que tende a ser mais estável.

Outro aspecto que aparece nos resultados é a sensibilidade aos custos de matéria-prima. Como esses custos representam parte relevante do total, qualquer variação impacta diretamente o resultado. Com a estrutura construída, esse efeito passa a ser visível antes de aparecer no caixa, o que permite ajustar preço ou produção com alguma antecedência. No geral, a empresa já tem informação suficiente para fazer esse tipo de análise, mesmo sem sistema formal. O que se altera, nesse contexto, é a forma de utilização dessas informações no processo decisório. A análise permite sair de uma decisão mais intuitiva para uma decisão baseada no comportamento dos custos e dos produtos.

Com base nos dados, recomenda-se a reavaliação do preço de venda ou composição da coxinha de carne, dado seu baixo desempenho; considerar a expansão da produção de coxinha de frango e empanado de salsicha, pois possuem alta lucratividade; manter o controle rigoroso dos custos variáveis (como energia e óleo) para preservar margens futuras.

Do ponto de vista acadêmico, o estudo contribui ao evidenciar a aplicabilidade articulada entre diferentes abordagens de custeio no contexto de microempreendedores individuais. Ao integrar o custeio por absorção, voltado à apuração do resultado econômico, com o custeio variável e a análise custo-volume-lucro, voltados à compreensão do comportamento dos custos, o trabalho demonstra que essas ferramentas não operam de forma isolada, mas como perspectivas complementares de leitura do negócio. Essa articulação, embora consolidada na literatura contábil (Martins, 2018; Bornia, 2010), ainda é pouco explorada em estudos aplicados a MEI, sobretudo em contextos produtivos de pequena escala.

Além disso, o estudo reforça evidências empíricas já apontadas em trabalhos anteriores (Colpo et al., 2015; Santos et al., 2022; Rieger et al., 2021), ao mostrar que a organização mínima das informações de custos é suficiente para alterar a forma como o gestor compreende o desempenho do empreendimento. No caso analisado, a distinção entre volume de produção, margem de lucro e margem de contribuição evidencia que decisões baseadas exclusivamente no faturamento tendem a ocultar aspectos relevantes da estrutura econômica do negócio, o que dialoga com a literatura sobre limitações da gestão intuitiva em pequenos empreendimentos (Souza et al., 2011).

Por fim, ao trabalhar com dados reais de produção e com critérios compatíveis com a realidade operacional da empresa, o estudo contribui para aproximar a contabilidade de custos de contextos em que sua aplicação ainda é incipiente. Nesse sentido, a pesquisa não propõe novos modelos, mas evidencia que o uso estruturado de ferramentas já consolidadas pode ampliar a capacidade analítica do microempreendedor, especialmente em ambientes marcados por restrição de recursos e alta dependência de decisões operacionais no curto prazo.

Como limitação, o estudo considera apenas um período e trabalha com critérios de rateio para os custos indiretos, o que pode influenciar os valores encontrados. Além disso, não incorpora fatores relacionados ao ambiente de mercado, como aceitação de alteração de valor de venda ou alteração no mix de produtos. Ainda assim, esses critérios são coerentes com a forma de produção observada. Como continuidade, a análise pode ser repetida em outros períodos ou aplicada em outros negócios semelhantes, para verificar se o comportamento se mantém.

REFERÊNCIAS

- Aves, L., Silva, J., & Pereira, M. (2025). A importância dos métodos de custeio para tomada de decisão na gestão de produção. *Cuadernos de Educación y Desarrollo*, 17(5), e8293. Recuperado de: <https://doi.org/10.55905/cuadv17n5-020>.
- Bispo, F. S., Santos, J. S., Santos, A. L., Bohama, L. F., & Melo, G. de S. (2024). Gestão orçamentária: Análise de produção e distribuição de pães caseiros por uma microempresa de panificação na cidade de Itamaraju, Bahia. *Revista OWL – Revista Interdisciplinar de Ensino e Educação*, 2(2), 700-720.
- Bittencourt, M., & Palmeira, E. M. (2012). Gestão financeira. *Revista Acadêmica de Economia*, (165).
- Bornia, A. C. (2010). *Análise gerencial de custos: Aplicação em empresas modernas*. (3a ed.). Atlas.
- Chaves, F. F. F. (2024). Análise de custeio, precificação e ponto de equilíbrio: Um estudo no ramo de carcinicultura (*Trabalho de Conclusão de Curso*). Universidade Federal do Rio Grande do Norte, UFRN, Rio Grande do Norte.

- Colbari, A. L. (2015). Do autoemprego ao microempreendedorismo individual: Desafios conceituais e empíricos. *Revista Interdisciplinar de Gestão Social*, 4(1). Recuperado de: <https://periodicos.ufba.br/index.php/rigs/article/view/10909>.
- Colpo, I., Medeiros, F. S. B., Amorin, A. L. W., & Weise, A. D. (2015). Análise do custo-volume-lucro auxiliando na tomada de decisão: o caso de uma microempresa/Analysis of cost-volume-subsidy profit in the decision-making: the case of a micro-company. *Revista da micro e pequena empresa*, 9(3), 22. ISSN 1982-2537. DOI: 10.6034/723
- Confessor, A. K., Iamarthine, Sales, J. B. N., & Souza R. R. (2026). Análise Custo-Volume-Lucro: Estudo de Caso em uma empresa de serviços de alimentação para eventos em Campina Grande. *ABCustos*, 20(2), 110–133. <https://doi.org/10.47179/abcustos.v20i2.803>
- Corseuil, C. H. L., Neri, M., & Ulyssea, G. (2011). Uma análise exploratória dos efeitos da política de formalização dos microempreendedores individuais. *FGV Social*.
- Crepaldi, S. A., & Crepaldi, G. S. (2023). *Contabilidade de custos*. (7a ed.). Atlas.
- Dalmacio, F. Z., Rangel, L. L., Lopes, V. A., & Teixeira, A. J. C. (2013). Custo-volume-lucro como ferramenta de gestão em uma empresa de serviços. *ABCustos*, 8(1), 107-127.
- Dalvi, V. L., & Silva, G. D. (2023). Informalidade e mercado de trabalho brasileiro: Uma análise sobre o impacto da figura do microempreendedor individual (MEI). *Encontro de Economia do Espírito Santo*.
- De Oliveira, I. B., do Carmo, M. F., Vilanova, M. I. C. S., & Gomes, R. L. R. (2019). MEI (microempreendedor individual): O desafio da gestão financeira pós-ruptura do trabalho formal. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, (11).
- Fajnzylber, P., Maloney, W., & Montes-Rojas, G. (2011). Does formality improve micro-firm performance? Quasi-experimental evidence from the Brazilian SIMPLES program. *Journal of Development Economics*, 94(2), 262–276.
- Gil, A. C. (2019). *Métodos e técnicas de pesquisa social* (7a ed.). Atlas.
- Gois, L. N. S. (2017). A importância do controle de custos para micro e pequenas empresas (*Trabalho de Conclusão de Curso*). Anhanguera Educacional.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE)*. (2021). Recuperado de: <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br>.

- Leite, D. U., Matias, M. A., & Borges, D. L. (2012). Análise da utilização do custo-volume-lucro como ferramenta de otimização de resultado. *Congresso Brasileiro de Custos*, 19.
- Lopes, L. C., Siqueira, K. P. S., Vieira, E. M. M., & Freitas, M. A. L. (2014). Adoção de práticas de controles financeiros por microempreendedores individuais. *Gestão e Sociedade*, 8(21), 749–766. Recuperado de: <https://doi.org/10.21171/ges.v8i21.1930>
- Martins, E. (2018). *Contabilidade de custos* (11a ed.). Atlas.
- Matias-Pereira, J. (2016). *Manual de metodologia da pesquisa científica* (4a ed.). Atlas.
- Padoveze, C. L. (2014). *Contabilidade de custos*. Cengage Learning.
- Rezende, K., & Damasceno, Y. C. (2023). A importância da gestão financeira nas empresas. *Revista de Estudos Interdisciplinares do Vale do Araguaia*, 6(2).
- Rex, Y. L., & Boff, M. L. (2023). Análise Custo-Volume-Lucro na tomada de decisão: O caso de um e-commerce. *Congresso Brasileiro de Custos*. Recuperado de: <https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/view/5028>.
- Rieger, G. F., Gresele, W. D., & Walter, S. A. (2021). Análise custo/volume/lucro em empresa varejista. *Revista da Micro e Pequena Empresa*, 15(1), 109-126.
- Rocha, W., & Martins, E. (2015). *Métodos de custeio comparados* (2a ed.). Atlas.
- Santos, R. I., Silva, V., Costa, C. E. S., & Pereira, C. C. S. (2022). Contribuição da análise CVL na gestão de custos. *REMIPE*, 8(2), 240–262. Recuperado de: <https://doi.org/10.21574/remipe.v8i2.341>.
- SEBRAE. (2025). *Painel de informações das aberturas de empresas no Brasil*. Recuperado de: <https://datasebrae.com.br/aberturadeempresas/>
- Severino, A. J. (2017). *Metodologia do trabalho científico* (24a ed.). Cortez.
- Silva Junior, N. G. (2021). Empreendedorismo e desenvolvimento local. *Simpósio Sul-Mato-Grossense de Administração* (Vol. 4).
- Souza, M. A. de, Schnorr, C., & Ferreira, F. B. (2011). Análise das relações custo-volume-lucro como instrumento gerencial: um estudo multicaso em indústrias de

**A Análise de Custos como Ferramenta Gerencial para Microempreendedores Individuais (MEI):
Um Estudo de Caso no Setor Alimentício**
Osmarina Cardoso de Souza, Elisângela Hoffmann

grande porte do Rio Grande do Sul. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 5(12), 109-134. <https://doi.org/10.11606/rco.v5i12.34797>.

Vasconcelos, K. S. L. (2016). De empresário informal a microempreendedor individual (*Dissertação de mestrado*). Universidade Federal do Rio Grande do Norte, UFRN.

Veiga, W. E., & Santos, F. A. (2016). *Contabilidade de custos: Gestão em serviços, comércio e indústria*. Atlas.

Data de Submissão: 12/06/2025

Data de Aceite: 16/04/2026