

Clayton Robson Moreira da Silva  
(Organizador)

# Administração, Finanças e Geração de Valor



Clayton Robson Moreira da Silva  
(Organizador)

# Administração, Finanças e Geração de Valor



**Editora Chefe**

Profª Drª Antonella Carvalho de Oliveira

**Assistentes Editoriais**

Natalia Oliveira

Bruno Oliveira

Flávia Roberta Barão

**Bibliotecária**

Janaina Ramos

**Projeto Gráfico e Diagramação**

Natália Sandrini de Azevedo

Camila Alves de Cremo

Luiza Alves Batista

Maria Alice Pinheiro

**Imagens da Capa**

Shutterstock

**Edição de Arte**

Luiza Alves Batista

**Revisão**

Os Autores

2021 by Atena Editora

Copyright © Atena Editora

Copyright do Texto © 2021 Os autores

Copyright da Edição © 2021 Atena Editora

Direitos para esta edição cedidos à Atena

Editora pelos autores.



Todo o conteúdo deste livro está licenciado sob uma Licença de Atribuição *Creative Commons*. Atribuição-Não-Comercial-NãoDerivativos 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0).

O conteúdo dos artigos e seus dados em sua forma, correção e confiabilidade são de responsabilidade exclusiva dos autores, inclusive não representam necessariamente a posição oficial da Atena Editora. Permitido o *download* da obra e o compartilhamento desde que sejam atribuídos créditos aos autores, mas sem a possibilidade de alterá-la de nenhuma forma ou utilizá-la para fins comerciais.

Todos os manuscritos foram previamente submetidos à avaliação cega pelos pares, membros do Conselho Editorial desta Editora, tendo sido aprovados para a publicação com base em critérios de neutralidade e imparcialidade acadêmica.

A Atena Editora é comprometida em garantir a integridade editorial em todas as etapas do processo de publicação, evitando plágio, dados ou resultados fraudulentos e impedindo que interesses financeiros comprometam os padrões éticos da publicação. Situações suspeitas de má conduta científica serão investigadas sob o mais alto padrão de rigor acadêmico e ético.

**Conselho Editorial**

**Ciências Humanas e Sociais Aplicadas**

Prof. Dr. Alexandre Jose Schumacher – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Paraná

Prof. Dr. Américo Junior Nunes da Silva – Universidade do Estado da Bahia

Prof. Dr. Antonio Carlos Frasson – Universidade Tecnológica Federal do Paraná

Prof. Dr. Antonio Gasparetto Júnior – Instituto Federal do Sudeste de Minas Gerais  
Prof. Dr. Antonio Isidro-Filho – Universidade de Brasília  
Prof. Dr. Carlos Antonio de Souza Moraes – Universidade Federal Fluminense  
Prof. Dr. Crisóstomo Lima do Nascimento – Universidade Federal Fluminense  
Prof<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Cristina Gaio – Universidade de Lisboa  
Prof. Dr. Daniel Richard Sant’Ana – Universidade de Brasília  
Prof. Dr. Deyvison de Lima Oliveira – Universidade Federal de Rondônia  
Prof<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Dilma Antunes Silva – Universidade Federal de São Paulo  
Prof. Dr. Edvaldo Antunes de Farias – Universidade Estácio de Sá  
Prof. Dr. Elson Ferreira Costa – Universidade do Estado do Pará  
Prof. Dr. Eloi Martins Senhora – Universidade Federal de Roraima  
Prof. Dr. Gustavo Henrique Cepolini Ferreira – Universidade Estadual de Montes Claros  
Prof<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Ivone Goulart Lopes – Instituto Internazionele delle Figlie de Maria Ausiliatrice  
Prof. Dr. Jadson Correia de Oliveira – Universidade Católica do Salvador  
Prof. Dr. Julio Candido de Meirelles Junior – Universidade Federal Fluminense  
Prof<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Lina Maria Gonçalves – Universidade Federal do Tocantins  
Prof. Dr. Luis Ricardo Fernandes da Costa – Universidade Estadual de Montes Claros  
Prof<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Natiéli Piovesan – Instituto Federal do Rio Grande do Norte  
Prof. Dr. Marcelo Pereira da Silva – Pontifícia Universidade Católica de Campinas  
Prof<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Maria Luzia da Silva Santana – Universidade Federal de Mato Grosso do Sul  
Prof<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Paola Andressa Scortegagna – Universidade Estadual de Ponta Grossa  
Prof<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Rita de Cássia da Silva Oliveira – Universidade Estadual de Ponta Grossa  
Prof. Dr. Rui Maia Diamantino – Universidade Salvador  
Prof. Dr. Urandi João Rodrigues Junior – Universidade Federal do Oeste do Pará  
Prof<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Vanessa Bordin Viera – Universidade Federal de Campina Grande  
Prof. Dr. William Cleber Domingues Silva – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro  
Prof. Dr. Willian Douglas Guilherme – Universidade Federal do Tocantins

#### **Ciências Agrárias e Multidisciplinar**

Prof. Dr. Alexandre Igor Azevedo Pereira – Instituto Federal Goiano  
Prof<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Carla Cristina Bauermann Brasil – Universidade Federal de Santa Maria  
Prof. Dr. Antonio Pasqualetto – Pontifícia Universidade Católica de Goiás  
Prof. Dr. Cleberton Correia Santos – Universidade Federal da Grande Dourados  
Prof<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Daiane Garabeli Trojan – Universidade Norte do Paraná  
Prof<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Diocléa Almeida Seabra Silva – Universidade Federal Rural da Amazônia  
Prof. Dr. Écio Souza Diniz – Universidade Federal de Viçosa  
Prof. Dr. Fábio Steiner – Universidade Estadual de Mato Grosso do Sul  
Prof. Dr. Fágner Cavalcante Patrocínio dos Santos – Universidade Federal do Ceará  
Prof<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Girlene Santos de Souza – Universidade Federal do Recôncavo da Bahia  
Prof. Dr. Jael Soares Batista – Universidade Federal Rural do Semi-Árido  
Prof. Dr. Júlio César Ribeiro – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro  
Prof<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Lina Raquel Santos Araújo – Universidade Estadual do Ceará  
Prof. Dr. Pedro Manuel Villa – Universidade Federal de Viçosa  
Prof<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Raissa Rachel Salustriano da Silva Matos – Universidade Federal do Maranhão  
Prof. Dr. Ronilson Freitas de Souza – Universidade do Estado do Pará  
Prof<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Talita de Santos Matos – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro  
Prof. Dr. Tiago da Silva Teófilo – Universidade Federal Rural do Semi-Árido

Prof. Dr. Valdemar Antonio Paffaro Junior – Universidade Federal de Alfenas

### **Ciências Biológicas e da Saúde**

Prof. Dr. André Ribeiro da Silva – Universidade de Brasília

Profª Drª Anelise Levay Murari – Universidade Federal de Pelotas

Prof. Dr. Benedito Rodrigues da Silva Neto – Universidade Federal de Goiás

Profª Drª Débora Luana Ribeiro Pessoa – Universidade Federal do Maranhão

Prof. Dr. Douglas Siqueira de Almeida Chaves – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro

Prof. Dr. Edson da Silva – Universidade Federal dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri

Profª Drª Elizabeth Cordeiro Fernandes – Faculdade Integrada Medicina

Profª Drª Eleuza Rodrigues Machado – Faculdade Anhanguera de Brasília

Profª Drª Elane Schwinden Prudêncio – Universidade Federal de Santa Catarina

Profª Drª Eysler Gonçalves Maia Brasil – Universidade da Integração Internacional da Lusofonia Afro-Brasileira

Prof. Dr. Ferlando Lima Santos – Universidade Federal do Recôncavo da Bahia

Prof. Dr. Fernando Mendes – Instituto Politécnico de Coimbra – Escola Superior de Saúde de Coimbra

Profª Drª Gabriela Vieira do Amaral – Universidade de Vassouras

Prof. Dr. Gianfábio Pimentel Franco – Universidade Federal de Santa Maria

Prof. Dr. Helio Franklin Rodrigues de Almeida – Universidade Federal de Rondônia

Profª Drª Iara Lúcia Tescarollo – Universidade São Francisco

Prof. Dr. Igor Luiz Vieira de Lima Santos – Universidade Federal de Campina Grande

Prof. Dr. Jefferson Thiago Souza – Universidade Estadual do Ceará

Prof. Dr. Jesus Rodrigues Lemos – Universidade Federal do Piauí

Prof. Dr. Jônatas de França Barros – Universidade Federal do Rio Grande do Norte

Prof. Dr. José Max Barbosa de Oliveira Junior – Universidade Federal do Oeste do Pará

Prof. Dr. Luís Paulo Souza e Souza – Universidade Federal do Amazonas

Profª Drª Magnólia de Araújo Campos – Universidade Federal de Campina Grande

Prof. Dr. Marcus Fernando da Silva Praxedes – Universidade Federal do Recôncavo da Bahia

Profª Drª Maria Tatiane Gonçalves Sá – Universidade do Estado do Pará

Profª Drª Mylena Andréa Oliveira Torres – Universidade Ceuma

Profª Drª Natiéli Piovesan – Instituto Federaci do Rio Grande do Norte

Prof. Dr. Paulo Inada – Universidade Estadual de Maringá

Prof. Dr. Rafael Henrique Silva – Hospital Universitário da Universidade Federal da Grande Dourados

Profª Drª Regiane Luz Carvalho – Centro Universitário das Faculdades Associadas de Ensino

Profª Drª Renata Mendes de Freitas – Universidade Federal de Juiz de Fora

Profª Drª Vanessa Lima Gonçalves – Universidade Estadual de Ponta Grossa

Profª Drª Vanessa Bordin Viera – Universidade Federal de Campina Grande

### **Ciências Exatas e da Terra e Engenharias**

Prof. Dr. Adélio Alcino Sampaio Castro Machado – Universidade do Porto

Prof. Dr. Carlos Eduardo Sanches de Andrade – Universidade Federal de Goiás

Profª Drª Carmen Lúcia Voigt – Universidade Norte do Paraná

Prof. Dr. Cleiseano Emanuel da Silva Paniagua – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Goiás

Prof. Dr. Douglas Gonçalves da Silva – Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia

Prof. Dr. Eloi Rufato Junior – Universidade Tecnológica Federal do Paraná  
Profª Drª Érica de Melo Azevedo – Instituto Federal do Rio de Janeiro  
Prof. Dr. Fabrício Menezes Ramos – Instituto Federal do Pará  
Profª Dra. Jéssica Verger Nardeli – Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho  
Prof. Dr. Juliano Carlo Rufino de Freitas – Universidade Federal de Campina Grande  
Profª Drª Luciana do Nascimento Mendes – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Norte  
Prof. Dr. Marcelo Marques – Universidade Estadual de Maringá  
Prof. Dr. Marco Aurélio Kistemann Junior – Universidade Federal de Juiz de Fora  
Profª Drª Neiva Maria de Almeida – Universidade Federal da Paraíba  
Profª Drª Natiéli Piovesan – Instituto Federal do Rio Grande do Norte  
Profª Drª Priscila Tessmer Scaglioni – Universidade Federal de Pelotas  
Prof. Dr. Takeshy Tachizawa – Faculdade de Campo Limpo Paulista

### **Linguística, Letras e Artes**

Profª Drª Adriana Demite Stephani – Universidade Federal do Tocantins  
Profª Drª Angeli Rose do Nascimento – Universidade Federal do Estado do Rio de Janeiro  
Profª Drª Carolina Fernandes da Silva Mandaji – Universidade Tecnológica Federal do Paraná  
Profª Drª Denise Rocha – Universidade Federal do Ceará  
Prof. Dr. Fabiano Tadeu Grazioli – Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das Missões  
Prof. Dr. Gilmei Fleck – Universidade Estadual do Oeste do Paraná  
Profª Drª Keyla Christina Almeida Portela – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Paraná  
Profª Drª Miranilde Oliveira Neves – Instituto de Educação, Ciência e Tecnologia do Pará  
Profª Drª Sandra Regina Gardacho Pietrobon – Universidade Estadual do Centro-Oeste  
Profª Drª Sheila Marta Carregosa Rocha – Universidade do Estado da Bahia

### **Conselho Técnico Científico**

Prof. Me. Abrãao Carvalho Nogueira – Universidade Federal do Espírito Santo  
Prof. Me. Adalberto Zorzo – Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza  
Prof. Dr. Adaylson Wagner Sousa de Vasconcelos – Ordem dos Advogados do Brasil/Secional Paraíba  
Prof. Dr. Adilson Tadeu Basquerote Silva – Universidade para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí  
Prof. Dr. Alex Luis dos Santos – Universidade Federal de Minas Gerais  
Prof. Me. Alexandro Teixeira Ribeiro – Centro Universitário Internacional  
Profª Ma. Aline Ferreira Antunes – Universidade Federal de Goiás  
Prof. Me. André Flávio Gonçalves Silva – Universidade Federal do Maranhão  
Profª Ma. Andréa Cristina Marques de Araújo – Universidade Fernando Pessoa  
Profª Drª Andreza Lopes – Instituto de Pesquisa e Desenvolvimento Acadêmico  
Profª Drª Andrezza Miguel da Silva – Faculdade da Amazônia  
Profª Ma. Anelisa Mota Gregoleti – Universidade Estadual de Maringá  
Profª Ma. Anne Karynne da Silva Barbosa – Universidade Federal do Maranhão  
Prof. Dr. Antonio Hot Pereira de Faria – Polícia Militar de Minas Gerais  
Prof. Me. Armando Dias Duarte – Universidade Federal de Pernambuco  
Profª Ma. Bianca Camargo Martins – UniCesumar

Profª Ma. Carolina Shimomura Nanya – Universidade Federal de São Carlos  
Prof. Me. Carlos Antônio dos Santos – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro  
Prof. Me. Christopher Smith Bignardi Neves – Universidade Federal do Paraná  
Prof. Ma. Cláudia de Araújo Marques – Faculdade de Música do Espírito Santo  
Profª Drª Cláudia Taís Siqueira Cagliari – Centro Universitário Dinâmica das Cataratas  
Prof. Me. Clécio Danilo Dias da Silva – Universidade Federal do Rio Grande do Norte  
Prof. Me. Daniel da Silva Miranda – Universidade Federal do Pará  
Profª Ma. Daniela da Silva Rodrigues – Universidade de Brasília  
Profª Ma. Daniela Remião de Macedo – Universidade de Lisboa  
Profª Ma. Dayane de Melo Barros – Universidade Federal de Pernambuco  
Prof. Me. Douglas Santos Mezacas – Universidade Estadual de Goiás  
Prof. Me. Edevaldo de Castro Monteiro – Embrapa Agrobiologia  
Prof. Me. Eduardo Gomes de Oliveira – Faculdades Unificadas Doctum de Cataguases  
Prof. Me. Eduardo Henrique Ferreira – Faculdade Pitágoras de Londrina  
Prof. Dr. Edwaldo Costa – Marinha do Brasil  
Prof. Me. Eliel Constantino da Silva – Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita  
Prof. Me. Ernane Rosa Martins – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Goiás  
Prof. Me. Euvaldo de Sousa Costa Junior – Prefeitura Municipal de São João do Piauí  
Prof. Dr. Everaldo dos Santos Mendes – Instituto Edith Theresa Hedwing Stein  
Prof. Me. Ezequiel Martins Ferreira – Universidade Federal de Goiás  
Profª Ma. Fabiana Coelho Couto Rocha Corrêa – Centro Universitário Estácio Juiz de Fora  
Prof. Me. Fabiano Eloy Atilio Batista – Universidade Federal de Viçosa  
Prof. Me. Felipe da Costa Negrão – Universidade Federal do Amazonas  
Prof. Me. Francisco Odécio Sales – Instituto Federal do Ceará  
Profª Drª Germana Ponce de Leon Ramírez – Centro Universitário Adventista de São Paulo  
Prof. Me. Gevair Campos – Instituto Mineiro de Agropecuária  
Prof. Me. Givanildo de Oliveira Santos – Secretaria da Educação de Goiás  
Prof. Dr. Guilherme Renato Gomes – Universidade Norte do Paraná  
Prof. Me. Gustavo Krahl – Universidade do Oeste de Santa Catarina  
Prof. Me. Helton Rangel Coutinho Junior – Tribunal de Justiça do Estado do Rio de Janeiro  
Profª Ma. Isabelle Cerqueira Sousa – Universidade de Fortaleza  
Profª Ma. Jaqueline Oliveira Rezende – Universidade Federal de Uberlândia  
Prof. Me. Javier Antonio Albornoz – University of Miami and Miami Dade College  
Prof. Me. Jhonatan da Silva Lima – Universidade Federal do Pará  
Prof. Dr. José Carlos da Silva Mendes – Instituto de Psicologia Cognitiva, Desenvolvimento Humano e Social  
Prof. Me. Jose Elyton Batista dos Santos – Universidade Federal de Sergipe  
Prof. Me. José Luiz Leonardo de Araujo Pimenta – Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria Uruguay  
Prof. Me. José Messias Ribeiro Júnior – Instituto Federal de Educação Tecnológica de Pernambuco  
Profª Drª Juliana Santana de Curcio – Universidade Federal de Goiás  
Profª Ma. Juliana Thaisa Rodrigues Pacheco – Universidade Estadual de Ponta Grossa  
Profª Drª Kamilly Souza do Vale – Núcleo de Pesquisas Fenomenológicas/UFPA  
Prof. Dr. Kárpio Márcio de Siqueira – Universidade do Estado da Bahia  
Profª Drª Karina de Araújo Dias – Prefeitura Municipal de Florianópolis

Prof. Dr. Lázaro Castro Silva Nascimento – Laboratório de Fenomenologia & Subjetividade/UFPR  
Prof. Me. Leonardo Tullio – Universidade Estadual de Ponta Grossa  
Profª Ma. Lilian Coelho de Freitas – Instituto Federal do Pará  
Profª Ma. Liliani Aparecida Sereno Fontes de Medeiros – Consórcio CEDERJ  
Profª Drª Lívia do Carmo Silva – Universidade Federal de Goiás  
Prof. Dr. Lucio Marques Vieira Souza – Secretaria de Estado da Educação, do Esporte e da Cultura de Sergipe  
Prof. Dr. Luan Vinicius Bernardelli – Universidade Estadual do Paraná  
Profª Ma. Luana Ferreira dos Santos – Universidade Estadual de Santa Cruz  
Profª Ma. Luana Vieira Toledo – Universidade Federal de Viçosa  
Prof. Me. Luis Henrique Almeida Castro – Universidade Federal da Grande Dourados  
Profª Ma. Luma Sarai de Oliveira – Universidade Estadual de Campinas  
Prof. Dr. Michel da Costa – Universidade Metropolitana de Santos  
Prof. Me. Marcelo da Fonseca Ferreira da Silva – Governo do Estado do Espírito Santo  
Prof. Dr. Marcelo Máximo Purificação – Fundação Integrada Municipal de Ensino Superior  
Prof. Me. Marcos Aurelio Alves e Silva – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo  
Profª Ma. Maria Elanny Damasceno Silva – Universidade Federal do Ceará  
Profª Ma. Marileila Marques Toledo – Universidade Federal dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri  
Prof. Me. Pedro Panhoca da Silva – Universidade Presbiteriana Mackenzie  
Profª Drª Poliana Arruda Fajardo – Universidade Federal de São Carlos  
Prof. Me. Ricardo Sérgio da Silva – Universidade Federal de Pernambuco  
Prof. Me. Renato Faria da Gama – Instituto Gama – Medicina Personalizada e Integrativa  
Profª Ma. Renata Luciane Polsaque Young Blood – UniSecal  
Prof. Me. Robson Lucas Soares da Silva – Universidade Federal da Paraíba  
Prof. Me. Sebastião André Barbosa Junior – Universidade Federal Rural de Pernambuco  
Profª Ma. Silene Ribeiro Miranda Barbosa – Consultoria Brasileira de Ensino, Pesquisa e Extensão  
Profª Ma. Solange Aparecida de Souza Monteiro – Instituto Federal de São Paulo  
Profª Ma. Taiane Aparecida Ribeiro Nepomoceno – Universidade Estadual do Oeste do Paraná  
Prof. Me. Tallys Newton Fernandes de Matos – Faculdade Regional Jaguaribana  
Profª Ma. Thatianny Jasmine Castro Martins de Carvalho – Universidade Federal do Piauí  
Prof. Me. Tiago Silvio Dedoné – Colégio ECEL Positivo  
Prof. Dr. Welleson Feitosa Gazel – Universidade Paulista

## Administração, finanças e geração de valor

**Editora Chefe:** Profª Drª Antonella Carvalho de Oliveira  
**Bibliotecária:** Janaina Ramos  
**Diagramação:** Luiza Alves Batista  
**Correção:** Flávia Roberta Barão  
**Edição de Arte:** Luiza Alves Batista  
**Revisão:** Os Autores  
**Organizador:** Clayton Robson Moreira da Silva

### Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

A238 Administração, finanças e geração de valor / Organizador  
Clayton Robson Moreira da Silva. – Ponta Grossa - PR:  
Atena, 2021.

Formato: PDF

Requisitos de sistema: Adobe Acrobat Reader

Modo de acesso: World Wide Web

Inclui bibliografia

ISBN 978-65-5706-779-6

DOI 10.22533/at.ed.796210402

1. Administração. I. Silva, Clayton Robson Moreira da  
(Organizador). II. Título.

CDD 658

Elaborado por Bibliotecária Janaina Ramos – CRB-8/9166

### Atena Editora

Ponta Grossa – Paraná – Brasil

Telefone: +55 (42) 3323-5493

[www.atenaeditora.com.br](http://www.atenaeditora.com.br)

[contato@atenaeditora.com.br](mailto:contato@atenaeditora.com.br)

## DECLARAÇÃO DOS AUTORES

Os autores desta obra: 1. Atestam não possuir qualquer interesse comercial que constitua um conflito de interesses em relação ao artigo científico publicado; 2. Declaram que participaram ativamente da construção dos respectivos manuscritos, preferencialmente na: a) Concepção do estudo, e/ou aquisição de dados, e/ou análise e interpretação de dados; b) Elaboração do artigo ou revisão com vistas a tornar o material intelectualmente relevante; c) Aprovação final do manuscrito para submissão.; 3. Certificam que os artigos científicos publicados estão completamente isentos de dados e/ou resultados fraudulentos; 4. Confirmam a citação e a referência correta de todos os dados e de interpretações de dados de outras pesquisas; 5. Reconhecem terem informado todas as fontes de financiamento recebidas para a consecução da pesquisa.

## APRESENTAÇÃO

O livro “Administração, Finanças e Geração de Valor” é uma obra publicada pela Atena Editora e reúne um conjunto de vinte e cinco capítulos, em que são abordados diferentes temas que permeiam o campo da administração. Compreender os fenômenos organizacionais é o caminho para o avanço e a consolidação da ciência da administração, possibilitando a construção de um arcabouço teórico robusto e útil para que gestores possam delinear estratégias e tomar decisões eficazes do ponto de vista gerencial, contribuindo para a geração de valor nas organizações.

Nesse contexto, compreendendo a pertinência e avanço dos temas aqui abordados, este livro emerge como uma fonte de pesquisa rica e diversificada, que explora a administração em suas diferentes faces, uma vez que concentra estudos desenvolvidos em diferentes contextos organizacionais. Assim, sugiro esta leitura àqueles que desejam expandir seus conhecimentos por meio de um material especializado, que contempla um amplo panorama sobre as tendências de pesquisa e aplicação da ciência administrativa.

Além disso, ressalta-se que este livro visa ampliar o debate acadêmico, conduzindo docentes, pesquisadores, estudantes, gestores e demais profissionais à reflexão sobre os diferentes temas que se desenvolvem no âmbito da administração. Finalmente, agradecemos aos autores pelo empenho e dedicação, que possibilitaram a construção dessa obra de excelência, e esperamos que este livro possa ser útil àqueles que desejam ampliar seus conhecimentos sobre os temas abordados pelos autores em seus estudos.

Boa leitura!

Clayton Silva

## SUMÁRIO

### **CAPÍTULO 1..... 1**

#### **TAMANHO DA FIRMA, NOVO RELATÓRIO DE AUDITORIA E DESEMPENHO FINANCEIRO**

Naiara Leite dos Santos Sant'Ana

Paulo Celso Pires Sant'Ana

**DOI 10.22533/at.ed.7962104021**

### **CAPÍTULO 2..... 28**

#### **A AUDITORIA À LUZ DO PARADIGMA SISTÊMICO**

Adelcio Machado dos Santos

Rubens Luis Freiburger

Daniel Tenconi

Danielle Martins Leffer

Alisson Andre Escher

**DOI 10.22533/at.ed.7962104022**

### **CAPÍTULO 3..... 37**

#### **ÍNDICE DE DESEMPENHO ECONÔMICO E SUA RELAÇÃO COM A AUDITORIA INDEPENDENTE**

Naiara Leite dos Santos Sant'Ana

Paulo Celso Pires Sant'Ana

**DOI 10.22533/at.ed.7962104023**

### **CAPÍTULO 4..... 59**

#### **AVALIAÇÃO DO GRAU DE MATURIDADE DO SISTEMA DE CONTROLO INTERNO BANCÁRIO EM ANGOLA SEGUNDO A METODOLOGIA COSO**

Luzolo João Manuel

Jorge Miguel Ventura Bravo

**DOI 10.22533/at.ed.7962104024**

### **CAPÍTULO 5..... 80**

#### **APLICAÇÃO DO TERMÔMETRO DE KANITZ NO BRASIL EM EMPRESAS QUE PEDIRAM RECUPERAÇÃO JUDICIAL NOS ÚLTIMOS DEZ ANOS**

Renato Borges Freitas

Ana Paula Ferreira da Silva

James Anthony Falk

**DOI 10.22533/at.ed.7962104025**

### **CAPÍTULO 6..... 96**

#### **LA DIRECCIÓN EN LA GESTIÓN DE LAS PYMES DE QUITO**

Andrés Palacio-Fierro

Hugo Arias-Flores

**DOI 10.22533/at.ed.7962104026**

<b>CAPÍTULO 7</b> .....	<b>103</b>
<b>FRANQUIA EMPRESARIAL: UMA ANÁLISE DO SISTEMA DE FRANQUIAS GOIANAS NO OLHAR DO FRANQUEADOR</b>	
Luiz Fernando Gonçalves da Silva Araújo Tereza Cristina Medeiros Pinheiro de Lima Irene Reis Kellen Crystina Pereira dos Reis Vanessa Teles dos Santos Dias	
<b>DOI 10.22533/at.ed.7962104027</b>	
<b>CAPÍTULO 8</b> .....	<b>125</b>
<b>OS ENTRAVES E AS OPORTUNIDADES DAS INDÚSTRIAS SERGIPANAS: UM POSSÍVEL CAMINHO PARA A INOVAÇÃO</b>	
Jorge Luiz Cabral Nunes Jonas Pedro Fabris	
<b>DOI 10.22533/at.ed.7962104028</b>	
<b>CAPÍTULO 9</b> .....	<b>134</b>
<b>INOVAÇÃO EM EMPRESAS FAMILIARES: O CASO DA EMPRESA SORVDELI</b>	
Rozali Araújo dos Santos Everson Franklin Dambroz Ribas Jaciera Treter Sippert	
<b>DOI 10.22533/at.ed.7962104029</b>	
<b>CAPÍTULO 10</b> .....	<b>147</b>
<b>INICIAÇÃO AO EMPREENDEDORISMO</b>	
Adelcio Machado dos Santos Rubens Luis Freiburger Daniel Tenconi Danielle Martins Leffer Alisson Andre Escher	
<b>DOI 10.22533/at.ed.79621040210</b>	
<b>CAPÍTULO 11</b> .....	<b>158</b>
<b>DE BOUTIQUES À POP-UP STORES: NOVOS FORMATOS DE VAREJO DE MODA E NOVAS ESTRATÉGIAS PARA LOJAS DE DEPARTAMENTO</b>	
Valdecir Babinski Júnior Mariana Moreira Carvalho Dulce Maria Holanda Maciel	
<b>DOI 10.22533/at.ed.79621040211</b>	
<b>CAPÍTULO 12</b> .....	<b>171</b>
<b>ANÁLISE DE FORMAÇÃO DE PREÇO: BUSCA DE RESULTADOS EM UM MERCADO DE BAIRRO</b>	
Daniel Andrei Rodrigues da Silva Luísa Marques	
<b>DOI 10.22533/at.ed.79621040212</b>	

<b>CAPÍTULO 13.....</b>	<b>183</b>
<b>ESTRATÉGIA DE COOPETIÇÃO SOB A PERSPECTIVA DA TEORIA DOS JOGOS - COOPERATIVAS LÁCTEAS DE MINAS GERAIS</b>	
Nidelson Teixeira Falcão	
Alexandre Teixeira Dias	
Davi Rogério de Moura Costa	
<b>DOI 10.22533/at.ed.79621040213</b>	
<b>CAPÍTULO 14.....</b>	<b>210</b>
<b>ESTRATÉGIA COMO FONTE DE CAPTAÇÃO DE CLIENTES PARA EMPRESA THE WORK FIT ACADEMIA EM TERESINA – PI</b>	
Rafael Levi Vieira de Abreu	
Erick Henrique de Sousa Costa	
José Janielson da Silva Sousa	
Francisco Antônio Gonçalves de Carvalho	
Aníbal da Silva Cantalice	
Jessica Alves da Silva	
José Santana da Rocha	
Stênio Lima Rodrigues	
Wesley Fernandes Araújo	
Luzia Rodrigues de Macedo	
<b>DOI 10.22533/at.ed.79621040214</b>	
<b>CAPÍTULO 15.....</b>	<b>224</b>
<b>ESTRATÉGIA PARA O DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL DA PESCA ARTESANAL EQUATORIANA</b>	
Gabriel Arturo Pazmiño Solys	
Washington Marcelo Gallardo Medina	
Santiago Omar Ortiz López	
Edison César Merino Garzón	
Luis Alfredo Morán Macias	
Danny Iván Colcha Guachamin	
<b>DOI 10.22533/at.ed.79621040215</b>	
<b>CAPÍTULO 16.....</b>	<b>236</b>
<b>CAMINHOS FUTUROS: REPENSANDO A MOBILIDADE URBANA SOB A PERSPECTIVA DO DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL EM UM MUNICÍPIO DO SUL DE MINAS GERAIS</b>	
Anelisa de Assis Campos	
Kreicy Mara Teixeira	
Viviane Santos Pereira	
Ana Lúcia Maria Miranda	
Juliana Costa Chaves	
<b>DOI 10.22533/at.ed.79621040216</b>	
<b>CAPÍTULO 17.....</b>	<b>246</b>
<b>CEMITÉRIO MUNICIPAL SÃO FRANCISCO DE ASSIS – FLORIANÓPOLIS/SC: O USO DE</b>	

# UM SISTEMA DE INFORMAÇÃO GEOGRÁFICA (SIG) NO AUXÍLIO À GESTÃO PÚBLICA

Sarah Toso Mendes

DOI 10.22533/at.ed.79621040217

## **CAPÍTULO 18.....259**

TECNOLOGIA, COMUNICAÇÃO PÚBLICA E A “NOVA” ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA: AS REDES SOCIAIS E OS NOVOS DESAFIOS - DIRETRIZES E O PROCESSO NORTEADOR PARA A FANPAGE DA PREFEITURA DE BRUSQUE

João Paulo da Silva

DOI 10.22533/at.ed.79621040218

## **CAPÍTULO 19.....275**

O GASTO PÚBLICO INFLUENCIA O CRESCIMENTO ECONÔMICO OU É O CRESCIMENTO ECONÔMICO QUE INFLUENCIA O GASTO PÚBLICO? ESTUDO DAS FINANÇAS PÚBLICAS DO DISTRITO FEDERAL

Mateus Rodarte de Carvalho

DOI 10.22533/at.ed.79621040219

## **CAPÍTULO 20.....288**

ANÁLISE DOS FATORES QUE INFLUENCIAM NA DÍVIDA PÚBLICA BRASILEIRA

José Mário Bispo Sant'Anna

Luiz Fernando Dalmonch

Francisco José de Oliveira Andrade

Gildo Rodrigues da Silva

DOI 10.22533/at.ed.79621040220

## **CAPÍTULO 21.....315**

ESTADOS UNIDOS VERSUS CHINA FRENTE A LOS DESAFÍOS FISCALES DE LA OCDE Y EL G-20 EN EL E-COMMERCE

Antonio Faúndez-Ugalde

Rafael Mellado-Silva

María Blanco Lobos

DOI 10.22533/at.ed.79621040221

## **CAPÍTULO 22.....326**

AÇÕES PARA DESENVOLVER O TURISMO SOCIAL EM UMA ORGANIZAÇÃO DE TERCEIRO SETOR NA CIDADE DE PETROLINA-PE

Maria Evilene de Souza Landim

Ítalo Anderson dos Santos Araújo

DOI 10.22533/at.ed.79621040222

## **CAPÍTULO 23.....339**

LA AGRICULTURA DE SUBSISTENCIA EN EL CANTÓN LOJA-PROVINCIA DE LOJA-ECUADOR, 2016

Victor Eduardo Chininín Campoverde

Mayra Tatiana González Román

Franco Eduardo Hidalgo Cevallos

María Isabel Ordóñez Hernández

Fanny Yolanda González Vilela  
Eduardo José Martínez Martínez  
Ignacia Luzuriaga Granda  
Ricardo Miguel Luna Torres

**DOI 10.22533/at.ed.79621040223**

**CAPÍTULO 24.....357**

**PRÁTICA DE GESTÃO DO CONHECIMENTO: GESTÃO DE COMPETÊNCIAS OU  
GESTÃO POR COMPETÊNCIAS?**

Edilaine de Azevedo Vieira

Lidiane do Prado Reis

Helena de Fátima Nunes Silva

**DOI 10.22533/at.ed.79621040224**

**CAPÍTULO 25.....367**

**QUALIDADE DE VIDA NAS ORGANIZAÇÕES**

Tuani Carla Fuzati

Carolina Mamede Pereira

**DOI 10.22533/at.ed.79621040225**

**SOBRE O ORGANIZADOR.....381**

**ÍNDICE REMISSIVO.....382**

## ANÁLISE DE FORMAÇÃO DE PREÇO: BUSCA DE RESULTADOS EM UM MERCADO DE BAIRRO

*Data de aceite: 01/02/2021*

**Daniel Andrei Rodrigues da Silva**

Universidade Regional Integrada do Alto  
Uruguai e das Missões - URI

**Luísa Marques**

Faculdade CNEC de Santo Ângelo - CNEC

**RESUMO:** O presente artigo apresenta uma aplicação teórica e prática dos conceitos empregados na gestão custos e formação de preço de um empreendimento, ainda unindo com a descoberta do ponto de equilíbrio do mesmo. Demonstrando a eficácia de tal metodologia para o empresário, com uma análise de seus dados concretos baseados em faturamento, custos fixos e preço de compra de seus produtos vendidos. Através da pesquisa por teorias de renomados autores e a utilização de ferramentas de gestão, esta pesquisa buscou iluminar o caminho apropriado na gestão dos recursos financeiros e trouxe o empresário para mais perto do meio acadêmico e da ciência.

**PALAVRAS-CHAVE:** Viabilidade, ponto de equilíbrio, contabilidade.

**ABSTRACT:** This scientific article presents a theoretical and practical application of the concepts employed in the management of costs and pricing of an enterprise, still uniting with the discovery of its equilibrium point. Demonstrating the effectiveness of such a methodology to the business owner with an analysis of their hard data

based on sales, fixed costs and purchase price of their products sold. Through research by theories of renowned authors and the use of management tools, this research sought to illuminate the appropriate path in the management of financial resources and brought the entrepreneur closer to academia and science.

**KEYWORDS:** Viability; equilibrium point, accounting.

### 1 | INTRODUÇÃO

A ciência e a Administração, estão unidas a cento e oito anos, desde a publicação do livro “Os Princípios da Administração Científica” em mil novecentos e onze, por Frederick Taylor. Passado mais de um século, as teorias, as técnicas, processos, organizações e pessoas se desenvolveram para além das premissas exatas e calculadas de Taylor. Cada vez mais abrangente, com mais recursos e diversas áreas de atuação, a Administração não pode mais ficar centrada apenas em si e teve que incorporar conhecimentos de outras áreas.

A Contabilidade, conforme explicado por Barros (2003), é a ciência por trás das atividades de controle, registros e contabilização dos atos e fatos de uma gestão ou administração, de uma organização privada ou pública. O controle patrimonial e financeiro é indispensável, sendo cada vez mais incorporado em cada departamento de uma entidade, tendo em vista que suas complexidades aumentaram exponencialmente com o passar dos anos e avanço das tecnologias.

A quantidade e velocidade de vendas, produtos e serviços está se acelerando a níveis quase que instantâneos, tornando descontrolado, tanto físico quanto informacional, um risco quase certo e não mais uma probabilidade. Tais riscos ensejam não somente no que é percebido a “olho nu”, mas principalmente em pequenos detalhes em diversos processos que podem acarretar a prejuízos as empresas.

É preciso reconhecer que nunca a análise de custos e formação de preço se tornaram tão imperativos como nesta era. Obter claro conhecimento sobre os diversos tipos de custos e como os mesmos se formam, é imprescindível para saúde econômica de uma organização. As tomadas de decisão estão em um ponto onde se considera inaceitáveis quaisquer tipos de erros por questões de malversação de informações.

O presente estudo através destas implicações, busca como objetivo geral, ter uma perspectiva das finanças de um pequeno empreendimento afim de que seja possível trazer à tona o como está sendo gerenciamento das informações contábeis e financeiros dos Microempreendedores Individuais. Trazendo também a necessidade do meio acadêmico de utilizar seu conhecimento e se aproximar daqueles que estão realizando a rotação econômica do mercado.

Outrossim, como objetivos específicos, buscou-se valores e projeções reais de um proprietário de minimercado, objeto de estudo. Afim de que seja possível verificar quais as margens de contribuição de 20 produtos, assim como encontrar a quantidade de vendas necessárias para atingir o lucro desejado pelo empresário. Ainda apurar os custos fixo e variáveis do empreendimento e encontrar o ponto de equilíbrio.

## **2 I REFERENCIAL TEÓRICO**

Nesse tópico se apresenta uma fundamentação teórica resgatando conceitos sobre Introdução a Administração, Tipos de Custos, Margem de Contribuição, Ponto de Equilíbrio, Formação de Preço de Venda, Viabilidade Econômica e Financeira, assim como o Planejamento e Controladoria.

### **2.1 Introdução a administração**

A Administração, à medida que os anos passam esta nobre ciência vem se dividindo cada vez em mais áreas, com subáreas dentro das mesmas; Marketing Logística, Finanças, Gestão de Pessoas, RH, Produção, Pública e cada dia surgem mais, sendo a mais contemporânea, a gestão da informação.

Ainda a Administração abrange três níveis, como faz lembrar Chiavenatto (2014), o nível operacional que enquadra diretamente as atividades ligadas a operações, produção, processos e prestação de serviço (como); O nível tático que está correlacionada a gerencia e coordenação das atividades operacionais (quando); O nível estratégico, responsável pelo direcionamento da organização como todo, definindo seus objetivos estratégico,

missão, visão, metas, quais mercados sair ou entrar, criando o senso de propósito do empreendimento (por que).

Cabe citar o trabalho de Michael Porter (1986, p. 50), onde definiu as três estratégias genéricas, sendo uma destas a liderança em custo total, “[...] uma perseguição vigorosa de reduções de custo pela experiência, um controle rígido do custo e das despesas gerais [...]”. Dessa forma se tornou ainda mais relevante os controles e métodos contábeis de análise de custos e formação de preço, alavancando a função do contador, de somente controlar para buscar informações precisas para a tomada de decisões a nível estratégico das organizações.

É imperdoável o descaso com a gestão apropriada dos elementos contábeis e financeiros envolvidos em uma organização, sendo que tais informações influenciam o nível estratégico que por fim atinge diretamente todos os níveis, tendo em vista que este é o amago da organização. Os empreendimentos que desejam de fato obter uma vantagem competitiva, precisam imperativamente, controlar seus custos e formar seus preços de acordo sua viabilidade econômica financeira.

## 2.2 Tipos de custos

De início, é interessante destacar a obra de Martins (2003) em que o mesmo especifica os tipos de custos atribuídos a uma organização, conforme quadro a seguir:

Tipos de Custos	Descrição
Custo	Despesa com bem ou serviço, na produção ou realização de outro.
Custos Diretos	Custo apropriado diretamente ao bem produzido;
Custos Indiretos	Custos que não podem ser apropriados diretamente ao produto.
Custos Fixos	Custos que independem de produção ou venda, não varia seu total.
Custos Variáveis	Custos ligados a produção ou vendas, podem variar seu total.

Quadro 1 – Tipos de Custos (MARTINS, 2003, p. 33)

Tendo em vista que o estudo aborda um empreendimento de comercialização de produtos prontos e não na produção industrial dos mesmos, o enfoque será mais voltado aos Custos Fixos e Variáveis que Martins (2003) enfatiza serem os mais importantes em relação as outras classificações.

Ao referir-se a estes dois vetores da classificação contábil, Martins afirma que “É de grande importância notar que a classificação em Fixos e Variáveis leva em consideração a unidade de tempo, o valor total de custos com um item nessa unidade de tempo e o volume de atividade” (2003, p. 33). O que norteia então as diferenças entre estes e os custos diretos e indiretos.

Os Custos Fixos se referem a valores que não se alteram devido influência de produção ou volume de vendas. Para exemplificar: Os salários dos funcionários são um Custo Fixo, mesmo com bonificações ou comissões, por motivo de que mesmo com a alteração do valor por uma séria de elementos, a despesa se realizara independentemente, o salário será pago no horizonte temporal legal.

Por outro ângulo, os Custos Variáveis que são influenciados a medida que a produção avança, quando maior a produção maior seu custo variável. A mesma pode ser exemplificada da maneira simples, cada vez que um produto for produzido, o mesmo precisa de uma quantidade "X" de material, se a produção do mesmo produto aumentar, logo ela demandara maior quantidade material e logo o Custo Variável irá atingir novos níveis de custo, tendo em vista a necessidade de aquisições mais pujantes.

Em outro momento para facilitar a visualização de tal conceito e também em uma abordagem mais atualizada, o mesmo Martins apresenta as seguintes imagens:

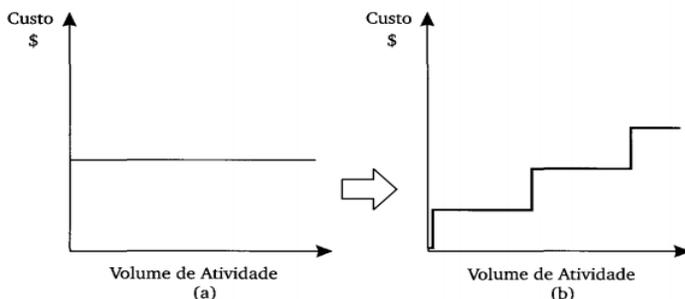


Figura 1 – Custo Fixo (Martins, 2003, p. 183)

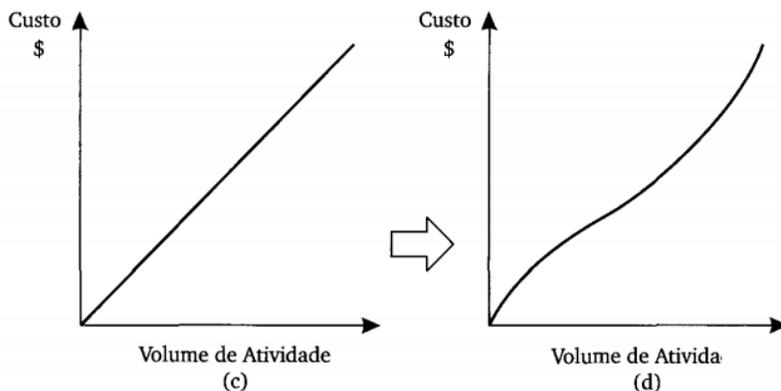


Figura 2 – Custo Variável (Martins, 2003, p. 184)

## 2.3 Margem de contribuição

A Margem de Contribuição (MC) é uma fórmula matemática que realiza a confrontação entre Preço de Venda (PV) e o Custo Variável (CV), junto com a Despesa Variável (DV) entre cada produto, que segundo destaca Martins, “É o valor que cada unidade efetivamente traz à empresa de sobra entre sua receita e o custo que de fato provocou e que lhe pode ser imputado sem erro” (2003, p. 128). Para que seja possível calcular tal resultado, segue a seguinte fórmula:

$$MC = PV - (DV + CV) \quad PV = \text{Preço de Venda}$$

Martins demonstra através do quadro que se segue como se é aplicado na prática busca por resultado:

	<b>Custo Direto Variável</b>	<b>Custo Indireto Variável</b>	<b>Custo Variável Total</b>	<b>Preço de Venda</b>	<b>Margem de Contribuição</b>
Produto L	\$ 700	\$ 80	\$ 780	\$ 1.550	\$ 770/un.
Produto M	\$ 1.000	\$ 100	\$ 1.100	\$ 2.000	\$ 900/un.
Produto N	\$ 750	\$ 90	\$ 840	\$ 1.700	\$ 860/un.

Quadro 2 – Cálculo da Margem de Contribuição (MARTINS, 2003, p. 128)

Através quadro acima é possível chegar a algumas conclusões a respeito da Margem de Contribuição dos produtos ali descritos. O produto que mais contribui por unidade é o “M”, o seguinte é o “N” e por fim o “L”. Resultado em análise clara que o produto “M” deveria ser alvo dos estrategistas de vendas, tendo em vista que o mesmo é o que mais contribui, mesmo com seus custos os mais elevados, de todos os produtos percorridos.

Esta análise através da Margem de Contribuição, entrega aos gestores informações gerenciais preciosas para a tomada de decisão. Ainda que sem estas informações muitos administradores se baseiam apenas no faturamento de seus empreendimentos e nada mais, o que enseja diretamente na falta de análise contábil de sua produção. Afim de aplicar uma melhor controladoria em sua organização o mesmo deverá estar de posse de tais conceitos, para assim de fato utilizar a tomada de decisão, baseando-se em fatos e informações precisas.

Na mesma linha de considerações Perez Jr, Oliveira e Costa reforçam que:

A margem de contribuição é, em outras palavras, a “sobra financeira” de cada produto ou divisão de uma companhia para a recuperação ou amortização das despesas e dos custos fixos de uma entidade e para o alcance do lucro esperado pelos empresários. (2005, p. 124)

Igualmente é importante ressaltar que a Margem de Contribuição não leva em consideração o Custo Fixo, tendo em vista que eles independem de produção e volume. Tal imputação faz com que tal informação dependa do critério de rateio, já que pode ser então apropriado de maneira diferente para cada unidade.

## 2.4 Ponto de equilíbrio

O ponto de equilíbrio, também chamado de *break-even point*, ocorre quando a receita total da empresa é exatamente igual à soma de custos e despesas, ou seja, os produtos vendidos pagam todos os custos e despesas fixas e variáveis, mas ainda não sobra nada para os empresários e sócios.

A figura abaixo demonstra, de forma resumida, as retas correspondentes à Receita Total e Custos Totais, podemos observar que elas têm um ponto de interseção. Este ponto é o Ponto de Equilíbrio Contábil, onde as receitas se igualam aos custos, que pode ser demonstrado da seguinte maneira:

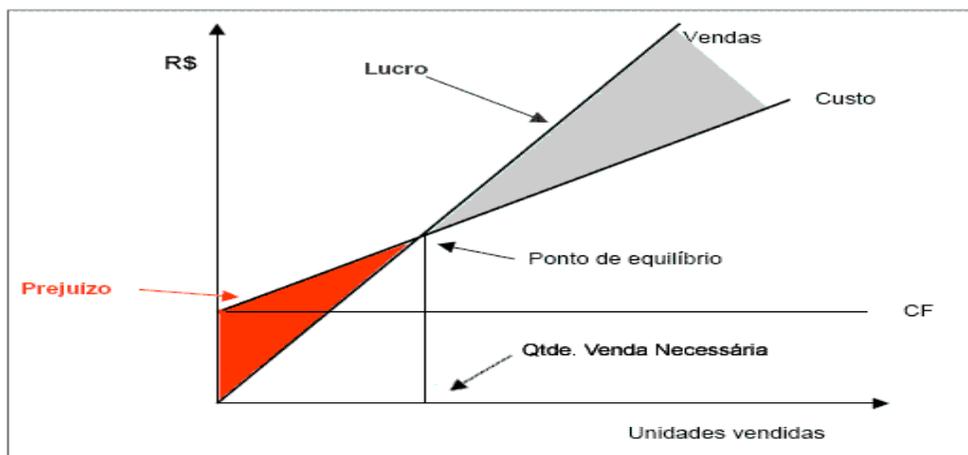


Figura 3 – Análise do Ponto de Equilíbrio ([https://www.carlosmartins.com.br/\\_bizplan/bizplan23.htm](https://www.carlosmartins.com.br/_bizplan/bizplan23.htm))

De acordo com Dal-Ry (2009) uma informação essencial que um administrador deve conhecer é quanto sua empresa precisaria vender para obter resultado positivo, como base nesta informação o ponto de equilíbrio mostra justamente o contrário, quanto seria vender para não obter prejuízo e cobrir todos os custos. A partir do momento que se conhece este valor, pode-se planejar quais ações necessárias para se alcançar o resultado necessário e aumentar então a lucratividade desta empresa.

## 2.5 Formação de preço de venda

De acordo com SEBRAE (2017) o preço de venda pode ser definido como:

Preço de venda é o valor que deverá cobrir o custo direto da mercadoria, produto ou serviço, as despesas variáveis (como impostos e comissões), as despesas fixas proporcionais (como aluguel, água, luz, telefone, salários e pró-labore), além de permitir a obtenção de um lucro líquido adequado.

O preço de venda adequado dependerá diretamente do equilíbrio entre o preço de mercado e o valor calculado referente aos seus custos e despesas. Sendo assim, o valor deverá cobrir o custo direto da mercadoria/produto, somando as despesas variáveis e fixas proporcionais, além disso, gerar lucro (estar acima do ponto de equilíbrio). Para isso, deverão ser considerados dois aspectos: o mercadológico (externo) e o financeiro (interno).

Considerando o aspecto mercadológico, o preço de venda deverá estar próximo do praticado pelos concorrentes diretos do mesmo ramo de produtos. No caso do minimercado e seus concorrentes, fatores como tempo de mercado e conhecimento da empresa também influenciam diretamente sobre o valor do produto.

A determinação correta de preços é importante, pois está diretamente relacionada ao volume de vendas. Quer dizer que ele “constitui a combinação entre a maximização do resultado do consumidor, a otimização da produção, a distribuição e a manutenção da qualidade dos produtos” (BEUKE, 2009).

## 3 | ASPECTOS METODOLÓGICOS

Esta pesquisa é de cunho quantitativo e descritivo com estudo de caso, foi desenvolvido através da análise de um empreendimento do segmento de minimercado, realizando uma avaliação dos custos e receitas, buscando identificar sua capacidade de pagamento do investimento realizado e verificando sua viabilidade econômica e financeira. (GILL, 2019). A metodologia utilizada foi o levantamento de dados referentes ao empreendimento “*in loco*”, pesquisas bibliográficas e via internet, juntamente com a análise minuciosa dos resultados obtidos.

### 3.1 Apresentação e análise dos dados

#### 3.1.1 Análise do Faturamento

De preambulo, fora compilado o faturamento do ano de 2018, mensalmente, constatando um total de R\$ 164.033,00.

<b>ANALISE DAS VENDAS REALIZADAS POR VENDEDOR EM REAIS</b>		
<b>MESES</b>	<b>SEMENTO 1</b>	<b>TOTAL</b>
jan/18	11.987,00	11.987,00
fev/18	13.630,00	13.630,00
mar/18	13.200,00	13.200,00
abr/18	13.112,00	13.112,00
mai/18	15.765,00	15.765,00
jun/18	16.456,00	16.456,00
jul/18	12.546,00	12.546,00
ago/18	14.562,00	14.562,00
set/18	13.200,00	13.200,00
out/18	14.320,00	14.320,00
nov/18	14.020,00	14.020,00
dez/18	11.235,00	11.235,00
<b>TOTAL</b>	<b>164.033,00</b>	<b>164.033,00</b>

Quadro 3 – Análise de Vendas – 2018

Por consequente foram analisados o faturamento real e o projeto para os meses ainda não fechados.

<b>ANALISE DAS VENDAS REALIZADAS EM REAIS</b>		
<b>MESES</b>	<b>SEGMENTO 1</b>	<b>TOTAL</b>
jan/19	11.200,00	11.200,00
fev/19	13.657,00	13.657,00
mar/19	15.332,00	15.332,00
abr/19	14.231,00	14.231,00
mai/19	15.645,00	15.645,00
jun/19	15.987,00	15.987,00
jul/19	10.325,00	10.325,00
ago/19	13.100,00	13.100,00
set/19	13.654,00	13.654,00
out/19	13.000,00	13.000,00
nov/19	13.000,00	13.000,00
dez/19	12.000,00	12.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>161.131,00</b>	<b>161.131,00</b>

Quadro 4 – Análise de Vendas – 2019

Pode-se analisar no quadro acima, que houve uma diminuição nas vendas em reais. A diferença de 2018 para 2019 foi de R\$ 2.902,00. Esta diminuição por ora ocorre devido a projeção pessimista do empresário, que evita a ilusão de somente cogitar o lucro mais alto e por fim não se planejar em caso de prejuízo que pode se originar de riscos que este não pode controlar.

Interessante discorrer sobre um padrão encontrado na periodicidade das vendas. Os meses de janeiro, julho e dezembro, sofrem uma queda significativa na contribuição do faturamento. Tal evento ocorre devido este minimercado ter um público mais universitário devido a sua localização, no período de férias grande parte destes estudantes retornam as suas cidades natais e assim o faturamento diminui neste período, criando uma sazonalidade.

### 3.1.2 Análise da Despesa Fixa Administrativa e Comercial

Com base na análise das despesas fixas, podemos observar que o total de despesas fixas é menor que o total de vendas mensais. Isso significa que as vendas superam as despesas. Não havendo despesas com funcionários, um empreendimento somente operacionalizado pela família do empresário. Ainda um sendo um ponto comercial e edifício alugado. O faturamento ultrapassa o teto anual de R\$ 81.000,00 dos Microempreendedores Individuais (MEI).

DESCRIÇÃO	ANUAL	MENSAL
FOLHA PAGAMENTO	-	-
PRÓ-LABORE	R\$ 30.000,00	R\$ 2.500,00
13.SAL. E 1/3 FÉRIAS	-	-
ENCARGOS FGTS	-	-
ÁGUA – CORSAN	R\$ 614,28	R\$ 51,19
LUZ – RGE	R\$ 17.247,48	R\$ 1.437,29
TELEFONE	R\$ 690,60	R\$ 57,55
SEGUROS	R\$ 8.400,00	R\$ 700,00
MATERIAL EXPEDIENTE	R\$ 1.200,00	R\$ 100,00
TX LICENÇA ALVARÁ	R\$ 1.800,00	R\$ 150,00
IPTU	R\$ 2.400,00	R\$ 200,00
MANUTENÇÃO PREDIAL	R\$ 600,00	R\$ 50,00
INTERNET	R\$ 1.198,80	R\$ 99,90
ALUGUEL	R\$ 8.911,92	R\$ 742,66
IMPOSTO MEI	R\$ 598,80	R\$ 49,90
TOTAL DESPESA FIXA	<u>R\$ 73.661,88</u>	<u>R\$ 6.138,49</u>
VENDA TOTAL	<u>R\$ 161.131,00</u>	<u>R\$ 13.427,58</u>
% CUSTO FIXO S/VENDAS	45,72%	45,72%
% CUSTO FIXO PROJETADO	16,00%	16,00%

Quadro 5 – Custo fixo e faturamento total Fonte: Empresa Objeto do Estudo

### 3.1.3 Análise da Formação do Preço de Venda

Abaixo se apresenta a análise da formação do preço de venda, considerando o custo de compra, as despesas fixas, o imposto e ainda o seu lucro desejado, conforme segue:

DESCRIÇÃO	VALOR EM R\$	VALOR EM %
CUSTO DO PRODUTO	10,00	49,28%
DESPESA FIXA	9,28	45,72%
SIMPLES – MEI	0,00	0,00%
LUCRO DESEJADO	1,01	5,00%
PREÇO DE VENDA	20,29	100,00%

Quadro 6 – Formação do Preço de Venda

Descrição do Item	Custo em Reais	% Lucro Desejado	Preço Sugerido	Lucro em Reais	Preço Praticado	% Lucro Praticado	Resultado Atual
Pão Francês	1,00	10,0%	2,03	0,10	3,00	21,0%	0,63
Salgados (padaria)	2,50	10,0%	5,91	0,71	6,00	12,6%	0,76
Doces (confeitaria)	4,00	10,0%	8,12	0,41	8,50	7,2%	0,61
Detergente	1,00	5,0%	2,03	0,10	2,50	14,3%	0,36
Óleo de Soja	3,29	10,0%	8,17	0,82	6,50	3,7%	0,24
Pizza (caseira)	13,00	20,0%	30,74	6,15	25,00	2,3%	0,57
Pizza Sadia	5,90	5,0%	15,02	0,75	10,98	0,6%	0,06
Massa Espaguete	1,20	5,0%	4,10	0,20	2,70	9,8%	0,27
Tomate	5,56	25,0%	12,28	3,07	8,50	-11,1%	-0,95
Coca Cola 2,5	5,50	15,0%	12,15	1,82	8,50	-10,4%	-0,89
Coca Cola 2	4,00	15,0%	8,12	1,22	7,50	1,0%	0,07

Quadro 7 – Formação do Preço de Venda por Item

Podemos observar no Quadro 5, que existe diferença entre o preço sugerido e o preço praticado. Quando o preço praticado é maior que o preço sugerido, não existe problema, mas, como podemos observar os itens: óleo de soja, pizza (caseira), pizza Sadia, massa espaguete, tomate e refrigerantes estão com os preços praticados menores que os preços sugeridos. Essa diferença afeta o faturamento, com base nessa análise, podemos perceber que existem produtos que não estão trazendo lucro, como por exemplo o tomate.

Após a análise dos dados coletados verificou-se a viabilidade financeira do empreendimento bem como suas possibilidades de expansão e de aumento do faturamento baseado nas informações analisadas. De forma racional e matemática ficou evidente a capacidade de faturamento e crescimento do negócio de forma organizada e em bases sólidas, desde que haja um acompanhamento dos parâmetros fixados e as devidas correções.

## 4 | CONCLUSÃO

Excluindo qualquer exagero, torna-se perceptível a importância de possuir conhecimento dos diversos métodos de gestão de custos e formação de preço, muitas vezes ocorre que o meio da prática da gestão não cede espaço para os conhecimentos acadêmicos. Ressalta-se a necessidade de maior união da prática com o científico, buscando a criação e aplicação de soluções.

Importante analisar que a empresa objeto de estudo, mesmo com seu pequeno porte, alcança resultados positivos, mesmo com o local propriamente dito não pertencendo ao empreendedor. Outrossim, deve ser sugerido a este empresário a correção de seu enquadramento tributário, tendo em vista que seu faturamento já ultrapassa o teto anual dos MEI, o que pode acarretar em problemas legais, principalmente com a Receita Federal.

Os métodos empregados na pesquisa, trouxeram uma nova visão de como o negócio está sendo gerido, mesmo com o resultado positivo na maioria dos casos, a simples visualização sistemática de seus custos e formação de preço, trazem novas ideias para o empresário. As estratégias de venda devem aprimoradas, promoções, divulgações, assim como pequenos eventos podem melhorar o resultado do mesmo. Foi verificado que há uma sazonalidade no seu faturamento, devido as férias dos universitários que não residem na cidade, talvez seja interessante a criação de uma estratégia nos meses que antecede a queda do faturamento, para assim aumentar o lucro ou ainda reduzir o estoque nestes períodos diminuindo os custos das compras de produtos que não sejam consumidos com tanta frequência no período de férias.

A literatura academia, não muito bem inserida no meio prático do cotidiano dos empresários, acaba resultando em perdas para ambos os lados, lucro para o empresário e confiabilidade para o acadêmico. Este trabalho realizou uma união entre os dois que gerou uma nova perspectiva para o empreendimento.

## REFERÊNCIAS

BARROS, Sidney Ferro. **Contabilidade Básica**. Coleção prática IOB, São Paulo, 2003.

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração nos novos tempos**: os novos horizontes em administração. São Paulo: Manole, 2014.

GILL, Antônio Carlos. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 7ª. São Paulo: Ed. Editora Atlas. 2019

GITMAN, Lawrence J. **Princípios De Administração Financeira**. 7 ed. Editora Harbra, 2002.

MARTINS, E. **Contabilidade de Custos**. 9 ed. São Paulo: Atlas S/A. 2003.

PEREZ JUNIOR, J. H.; OLIVEIRA, L. M. de; COSTA, R. G. **Gestão estratégica de custos**. São Paulo: Atlas, 2005.

OLIVEIRA, Djalma P. R. **Planejamento estratégico: conceitos, metodologia e práticas**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 1987.

OLIVEIRA, Luis Martins de et al. **Controladoria estratégica**. São Paulo: Atlas, 2002.

PORTER, Michael E. **Estratégia Competitiva**. 7 ed. Editora Campus, São Paulo, 1986.

SCHMIDT, Paulo (Org.). **Controladoria: agregando valor para a empresa**. Porto Alegre: Bookmann, 2002.

TUNG, Nguyen H. **Controladoria financeira das empresas: uma abordagem prática**. 7 ed. São Paulo: Edições Universidade-Empresa, 1985.

## ÍNDICE REMISSIVO

### A

Agricultura 192, 195, 225, 226, 227, 228, 230, 234, 235, 339, 340, 341, 342, 343, 344, 345, 346, 348, 349, 350, 351, 352, 353, 354, 355, 356

Auditoria 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 41, 42, 43, 44, 45, 50, 51, 52, 53, 55, 57, 58, 59, 61, 65, 66, 67, 70, 71, 76, 78, 115, 381

Auditoria Externa 3, 8, 23, 25, 43, 55, 59, 71

Auditoria Independente 3, 9, 10, 22, 25, 26, 27, 37, 39, 42, 52, 53, 58

### B

Boutiques 158, 159, 162, 166, 168

Branqueamento de Capitais 59, 64

Brasil 5, 6, 9, 15, 17, 21, 22, 23, 27, 33, 35, 39, 41, 43, 54, 55, 56, 57, 58, 80, 81, 82, 83, 84, 86, 105, 106, 107, 111, 112, 113, 116, 118, 121, 123, 124, 128, 129, 131, 135, 150, 165, 187, 192, 193, 194, 195, 196, 204, 205, 206, 207, 208, 209, 212, 213, 223, 235, 258, 262, 264, 270, 273, 276, 281, 285, 287, 288, 289, 290, 291, 295, 296, 297, 300, 305, 309, 310, 311, 312, 316, 338, 341

### C

Captação de Clientes 210, 211, 212, 213, 216

Cemitério São Francisco de Assis 246

Cibersegurança 59, 75

Competitividade 39, 123, 125, 131, 132, 135, 157, 166, 183, 184, 185, 195, 201, 202, 204, 205, 206, 207, 209, 211, 214, 372, 374, 375

Compliance 59, 61, 65, 70, 76, 325

Comunicação 6, 259, 269, 271, 273, 326, 329, 336, 338

Comunicação Pública 259, 269, 270, 271, 273

Conhecimento 14, 17, 28, 30, 32, 33, 34, 35, 69, 83, 103, 104, 107, 110, 113, 114, 122, 123, 127, 131, 138, 147, 149, 152, 156, 159, 168, 172, 177, 181, 186, 213, 215, 220, 239, 242, 244, 246, 253, 330, 337, 357, 358, 360, 361, 362, 363, 364, 365, 378

Contabilidade 1, 2, 5, 8, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 31, 35, 37, 40, 42, 53, 54, 56, 57, 58, 64, 85, 95, 124, 140, 171, 181, 182, 183, 298

Controlo Interno 59, 61, 62, 63, 65, 66, 67, 68, 69, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 78

Cooperativas Lácteas 183

COSO 22, 59, 61, 62, 65, 66, 69, 70, 71, 72, 73

Crescimento Econômico 151, 275, 276, 277, 278, 279, 280, 286, 288, 289, 290, 291, 292,

293, 294, 295, 296, 304, 305, 307, 309, 310, 311, 314

Cualitativo 339

Cuantitativo 99, 339

## **D**

DEA 37, 38, 39, 43, 44, 45, 46, 47, 50, 52, 54, 56, 57

Desarrollo Sostenible 224, 233, 354

Desempenho Financeiro 1, 3, 10, 20, 21, 23, 50, 56, 58

Desenvolvimento Sustentável 194, 236, 238, 245

Despesa Pública 275, 276, 277, 278, 279, 281, 283, 285, 309

Dirección Empresarial 96

Dívida Pública 288, 289, 290, 291, 292, 293, 294, 295, 296, 297, 298, 305, 307, 308, 309, 310, 311, 312, 313, 314

## **E**

E-Commerce 158, 161, 163, 168, 315, 317, 318, 322, 323

Economia 2, 24, 57, 58, 60, 64, 75, 76, 78, 80, 82, 83, 95, 104, 107, 108, 125, 126, 127, 128, 129, 130, 131, 134, 140, 151, 156, 159, 183, 192, 205, 207, 242, 249, 275, 276, 277, 278, 279, 281, 282, 284, 285, 286, 287, 288, 289, 290, 291, 292, 293, 294, 295, 298, 310, 312, 313, 325

Economía Digital 315, 316, 317, 319, 320, 324, 325

Eficiência Econômica 37, 38, 39, 45, 52, 53

Empreendedorismo 144, 147, 148, 150, 154, 155, 156, 157

Empresas Familiares 58, 134, 135, 136, 139, 143, 144, 145, 146

Estrategia 224, 225, 229, 231, 233, 234

Estratégia de Coopetição 183, 184, 187

Estratégias 34, 68, 70, 84, 124, 131, 135, 141, 151, 158, 162, 163, 164, 165, 166, 168, 173, 181, 184, 185, 188, 190, 191, 194, 198, 199, 201, 203, 205, 206, 208, 211, 212, 216, 220, 221, 222, 242, 243, 328, 357, 360, 362, 363, 367

Expectativas 105, 111, 112, 114, 119, 120, 121, 214, 215, 224, 233, 373

## **F**

Facebook 126, 259, 262, 265, 267, 268, 269, 272, 273, 318

Fanpage 259, 260, 261, 265, 266, 267, 268, 269, 270, 271, 272

Funciones Administrativas 96

## **G**

Gasto Público 275, 276, 277, 278, 279, 280, 282, 286, 287, 291, 313, 353

Gestão de Competências 357, 358, 359, 361, 362, 363, 364

Gestão de Risco 3, 59, 60, 61, 69, 70, 71, 72, 76

Gestão do Conhecimento 28, 147, 357, 358, 360, 361, 362, 363, 364, 365

Gestão por Competências 357, 358, 360, 362, 363, 364, 365

Gestão Pública 210, 241, 242, 243, 246, 247, 251, 252, 254, 256, 257, 286

## I

Impuestos 315, 321

Índice de Desempenho Econômico 37, 38, 39, 52

Indústria 4.0 125, 131

Industrialização 125, 127

Inovação 60, 64, 125, 126, 128, 131, 132, 133, 134, 135, 136, 137, 138, 139, 140, 141, 142, 143, 144, 145, 146, 148, 156, 209, 241, 242, 248, 253, 292, 329, 360, 365

Introdução 2, 29, 34, 35, 38, 39, 60, 80, 104, 126, 131, 135, 137, 141, 147, 148, 151, 159, 171, 172, 183, 208, 209, 211, 237, 247, 258, 259, 261, 276, 288, 327, 358, 368, 371, 379

## L

Liderazgo 96, 97, 99, 102

Lojas de Departamento 158, 159, 160, 161, 166, 167, 168, 169

## M

Mercado 1, 2, 4, 10, 11, 12, 14, 16, 22, 23, 26, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 46, 52, 53, 56, 58, 64, 71, 80, 81, 82, 84, 85, 103, 104, 105, 106, 107, 108, 110, 111, 112, 114, 120, 121, 122, 123, 124, 126, 135, 137, 138, 141, 143, 144, 147, 152, 154, 155, 159, 160, 164, 166, 168, 169, 171, 172, 177, 183, 184, 185, 193, 195, 196, 197, 203, 207, 211, 212, 214, 215, 226, 273, 278, 279, 284, 288, 310, 321, 322, 332, 338, 347, 348, 349, 351, 353, 375

Mobilidade Urbana 236, 237, 238, 239, 240, 241, 242, 243, 244, 245

Motivação 67, 108, 146, 153, 222, 241, 367, 373

Motivación 96, 97, 98, 100, 101

## N

Novo Relatório de Auditoria 1, 3, 5, 6, 7, 20, 43, 53

Núcleo Temático 326, 327, 330, 331

## O

Organização de Terceiro Setor 326, 328

Organizações 24, 28, 31, 32, 35, 45, 55, 80, 81, 86, 87, 93, 94, 152, 153, 154, 157, 171, 173, 183, 184, 189, 191, 194, 195, 200, 202, 204, 211, 262, 272, 328, 329, 338, 357, 358,

359, 360, 361, 362, 363, 364, 365, 367, 368, 369, 370, 374, 375, 379, 380

## **P**

Paradigma Sistêmico 28, 30, 31, 32, 33, 34, 36

Parâmetros 339

Pesca Artesanal 224, 225, 226, 227, 228, 229, 231, 232, 233, 234, 235

PIB 63, 97, 104, 125, 128, 129, 133, 135, 192, 196, 275, 277, 279, 280, 281, 282, 284, 285, 286, 288, 289, 290, 293, 294, 295, 296, 297, 298, 299, 300, 301, 304, 305, 306, 307, 308, 309, 311, 312, 313, 315

Políticas Públicas 77, 149, 234, 236, 238, 239, 240, 241, 244, 245, 260, 269, 270, 289, 291, 308, 309, 310, 322, 323, 341, 355

Ponto de Equilíbrio 171, 172, 176, 177, 185

Prospectiva 224, 225, 235

PYMES 96, 97, 98, 99, 101, 102

## **Q**

Qualidade da Auditoria 1, 4, 5, 9, 12, 15, 18, 19, 38, 39, 41, 52, 53, 58

Qualidade de Vida 212, 237, 239, 251, 367, 368, 369, 370, 371, 372, 374, 375, 378, 379, 380

## **R**

Receita Pública 131, 275, 277, 282, 285

Redes Sociais 221, 238, 259, 262, 265, 336

Rendeiras do Vale 326, 327, 331, 332, 336, 337

## **S**

SIG 246, 253, 254, 257

Sistema de Informação 59, 61, 65, 66, 78, 246, 253, 254

Subsistência 340

## **T**

Tecnologia 4, 61, 125, 127, 131, 132, 136, 145, 146, 253, 259, 260, 261, 262, 269, 273, 374, 379, 381

Teoria dos Jogos 183, 185, 188, 189, 190, 204, 205, 206, 208

Teoria dos Sistemas 28, 31, 32, 33

Turismo Social 326, 327, 328, 330, 333, 334, 335, 336, 337, 338

## **V**

Varejo de Moda 158, 159, 161, 162, 163, 164, 165, 166, 168

Viabilidade 12, 171, 172, 173, 177, 181, 265, 289

# Administração, Finanças e Geração de Valor

[www.atenaeditora.com.br](http://www.atenaeditora.com.br) 

[contato@atenaeditora.com.br](mailto:contato@atenaeditora.com.br) 

[@atenaeditora](https://www.instagram.com/atenaeditora) 

[www.facebook.com/atenaeditora.com.br](https://www.facebook.com/atenaeditora.com.br) 

# Administração, Finanças e Geração de Valor

[www.atenaeditora.com.br](http://www.atenaeditora.com.br) 

[contato@atenaeditora.com.br](mailto:contato@atenaeditora.com.br) 

[@atenaeditora](https://www.instagram.com/atenaeditora) 

[www.facebook.com/atenaeditora.com.br](https://www.facebook.com/atenaeditora.com.br) 