



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE CAMPINA GRANDE  
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E SOCIAIS  
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**MARIA DA GLÓRIA FERNI ALMEIDA**

**UM ESTUDO NA MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO ATRAVÉS DO  
CUSTEIO VARIÁVEL EM UMA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE  
UTENCÍLIOS DOMÉSTICO NO ESTADO DA PARAÍBA**

**SOUSA - PB  
2008**

**MARIA DA GLÓRIA FERNI ALMEIDA**

**UM ESTUDO NA MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO ATRAVÉS DO  
CUSTEIO VARIÁVEL EM UMA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE  
UTENCÍLIOS DOMÉSTICO NO ESTADO DA PARAÍBA**

**Monografia apresentada ao Curso de  
Ciências Contábeis do CCJS da  
Universidade Federal de Campina  
Grande, como requisito parcial para  
obtenção do título de Bacharela em  
Ciências Contábeis.**

**Orientadora: Professora Ma. Marizelma Patrióta Limeira.**

**SOUSA - PB  
2008**

**MARIA DA GLÓRIA FERNI DE ALMEIDA**

**UM ESTUDO DA MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO ATRAVÉS DO CUSTEIO  
VARIÁVEL EM UMA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE UTENSÍLIOS DOMÉSTICO  
NO ESTADO DA PARAÍBA**

Monografia apresentada em \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2008, como trabalho de conclusão do Curso de Ciências Contábeis, da Universidade Federal de Campina Grande, obtendo o título de Bacharel em Ciências Contábeis atribuído pela banca constituída pelo orientador e membros abaixo.

**BANCA EXAMINADORA**

---

Profª MSc. Marizelma Patriota Limeira  
Orientadora

---

Profª MSc. Lucia Silvia de Albuquerque  
Examinador 1

---

Profª Esp. Cristiane Queiroz Reis  
Examinador 2

Dedico a monografia a meu pai José de Almeida, por ser o meu maior incentivador, e que me ajudou com seu durante toda minha caminhada, e ainda ao meu esposo Neto por estar sempre ao meu lado apoiando minhas decisões.

## **AGRADECIMENTOS**

Primeiramente a Deus que me concedeu forças para lutar durante toda a minha caminhada neste curso

A minha orientadora Marizelma Patriota, pelo apoio e dedicação para com as minhas pesquisas, e pela capacidade de esclarecimentos que me proporcionou.

Aos meus pais pelo apoio, o amor e a compreensão.

Aos meus irmãos que me ajudaram de forma indireta.

Ao meu colega Airton pela amizade dedicada durante toda a minha caminhada.

Ao meu esposo Neto pelo amor, carinho, dedicação e compreensão nos momentos de ausência.

**Epígrafe**

**"A confiança em si mesmo é o primeiro  
segredo do êxito"**

**(Ralph Waldo Emerson)**

**ALMEIDA, Maria da Glória Ferni. Um estudo da margem de contribuição através do custeio variável em uma indústria e comércio de utensílios domésticos no Estado da Paraíba. Monografia, curso de Ciências Contábeis, Universidade Federal de Campina Grande. Ano 2008, 83 fls.**

## **RESUMO**

As empresas precisam de informações para a realização dos seus objetivos. Tais objetivos estão ligados às estratégias adotadas pela empresa. Assim, os gestores precisam estar por dentro de todos os processos produtivos, administrativos e financeiros da empresa. Tais gestores então precisam de conhecimentos sobre sistemas que lhes forneçam informações corretas sobre os custos da empresa que estão inseridos. A presente pesquisa é do tipo bibliográfica, sendo um estudo de caso de uma indústria e comércio de utensílios domésticos do estado da Paraíba. O período escolhido para trabalhar foi o ano de 2007, por conter dados mais recentes sobre a situação da empresa. O trabalho teve por finalidade uma análise do estudo da margem de contribuição, através do sistema de custeio variável para saber qual dos principais produtos da empresa está trazendo maior rentabilidade mês a mês. A partir da análise destes dados, foi possível verificar que há relação entre as variáveis, assim, confirma-se que há influência das quantidades vendidas, e margem de contribuição, e que o produto de maior margem do período estudado foi o produto E, e o de menor margem foi o produto B. Essas informações podem ajudar os gestores, a descobrir, os produtos que mais lhe trazem lucro e projetar riscos de custos futuros.

**Palavras-chave:** Sistema de Custeio variável. Produtos. Margem de Contribuição

ALMEIDA, Mary of the Glory. **A estudy, of the edge of contribution through the changeable expenditure in an industry and commerce of domestic utensils in the state of ter Paraiba.** Monograph, course of Countable Sciences of Capina Grande. Year 2008, 83 fts.

### **ABSTRACT**

The companies need information for the accomplishment of its objectives. Such objectives are on te the strategies adopted of the company. Thus the monagers need to be on the inside of all the produtive, administrative and financial processes of the company. Such monagers then, neod knowledge on systems that supply correct information to them on the costs of the company that thet are inserted. The present reserach is of the bibliographical type, and isa study of case of an industry and commerce of domestic utensils of the state of the Paraíba. The chosen period to work was the year of 2007, for containing given more recent on the situation of the company. The work has for purpose an analysis of the study of the contribution edge, through the system of changeable espenditure to know which of the main products of the company is bringing bigger yield month the month. From the analysis of these data , it was possible to verify that it has relation between the o variable, thus, one confirms that it has influence of the vendidos amounts, and contribution edge, e that the product of bigger edge duringthe the studied period was product E,e the edge was product B. These information can help the managers, to discover, the products that more bring it profit and to project risks of future costs.

**Key – words:** System of changeable expenditure. Products. Edge of contribution.



## LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 – Esquema de classificação.....	26
FIGURA 2 - Fluxograma do Sistema de Custeio Variável.....	38

## LISTA DE QUADROS

QUADRO 1 - Vantagens e desvantagens do sistema de custeio por absorção.....	31
QUADRO 2 - Os princípios de custeio por absorção.....	33
QUADRO 3 - Vantagens e desvantagens do sistema de custeio ABC.....	37
QUADRO 4 - Vantagens e desvantagens do sistema de custeio variável.....	40
QUADRO 5 - Modelo de DRE.....	41
QUADRO 6 - Abordagem da margem de contribuição e margem bruta.....	42

## LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 – Margem de contribuição de janeiro de 2007.....	50
GRÁFICO 2 – Margem de contribuição de fevereiro de 2007.....	53
GRÁFICO 3 – Margem de contribuição de março de 2007.....	55
GRÁFICO 4 – Margem de contribuição de abril de 2007.....	57
GRÁFICO 5 – Margem de contribuição de maio de 2007.....	60
GRÁFICO 6 – Margem de contribuição de junho de 2007.....	62
GRÁFICO 7 – Margem de contribuição de julho de 2007.....	64
GRÁFICO 8 – Margem de contribuição de agosto de 2007.....	67
GRÁFICO 9 – Margem de contribuição de setembro de 2007.....	69
GRÁFICO 10 – Margem de contribuição de outubro de 2007.....	71
GRÁFICO 11 – Margem de contribuição de novembro de 2007.....	74
GRÁFICO 12 – Margem de contribuição de dezembro de 2007.....	76
GRÁFICO 13 – Comparação da maior e menor margem de contribuição ano 2007.....	77
GRÁFICO 14 – Comparação da margem de contribuição dos produtos no ano 2007.....	78

## LISTA DE TABELAS

TABELA 1 - Resultado da margem de contribuição para os prod. A, B, C, D, E em Jan.....	50
TABELA 2 - Resultado da margem de contribuição para os prod. A, B, C, D, E em Fev.....	52
TABELA 3 - Resultado da margem de contribuição para os prod. A, B, C, D, E em Mar.....	54
TABELA 4 - Resultado da margem de contribuição para os prod. A, B, C, D, E em Abr.....	57
TABELA 5 - Resultado da margem de contribuição para os prod. A, B, C, D, E em Mai.....	59
TABELA 6 - Resultado da margem de contribuição para os prod. A, B, C, D, E em Jun.....	61
TABELA 7 - Resultado da margem de contribuição para os prod. A, B, C, D, E em Jul.....	64
TABELA 8 - Resultado da margem de contribuição para os prod. A, B, C, D, E em Ago.....	66
TABELA 9 - Resultado da margem de contribuição para os prod. A, B, C, D, E em Set.....	68
TABELA 10 - Resultado da margem de contribuição para os prod. A, B, C, D, E em Out...	71
TABELA 11 - Resultado da margem de contribuição para os prod. A, B, C, D, E em Nov....	75
TABELA 13 - Comparação da maior e da menor margem de contribuição no ano de 2007.	77

## SUMÁRIO

<b>1 APRESENTAÇÃO.....</b>	<b>15</b>
1.1 Delimitação do tema e problemática.....	17
1.2 Justificativa.....	18
1.3 Objetivos.....	19
1.3.1 Geral.....	19
1.3.2 Específicos.....	19
1.4 Procedimentos metodológicos.....	20
1.4.1 Pesquisa Quanto à Técnica Empregada.....	20
1.4.1.1 Documentação direta.....	20
1.4.2 Pesquisa Quanto à Abordagem do Problema.....	20
1.4.2.1 Pesquisa quantitativa.....	20
1.4.3 Pesquisa Quanto aos Objetivos.....	20
1.4.3.1 Pesquisa descritiva.....	20
1.4.4 Pesquisa Quanto aos Procedimentos.....	21
1.4.4.1 Pesquisa bibliográfica.....	21
1.4.4.2 Estudo de caso.....	21
1.4.4.3 Forma de Instrumento da Pesquisa.....	21
1.5 Estrutura da pesquisa.....	22
<b>2 REFERENCIAL TEÓRICO .....</b>	<b>24</b>
2.1 Classificação dos custos .....	25
2.1.1 Custos diretos .....	26
2.1.2 Custos indiretos .....	27
2.1.3 Custos fixos .....	28
2.1.4 Custos variáveis .....	29
2.2 Terminologia dos sistemas de custos .....	30
2.2.1 Sistema de custeio por absorção .....	31
2.2.2 Sistema de custeio baseado em atividade –ABC .....	34
2.2.3 Sistema de custeio variável .....	37
2.3 Margem de contribuição .....	41
2.3.1 Margem de contribuição e limitação da capacidade produtiva .....	43
2.3.2 Margem de contribuição e preço de vendas .....	44
2.3.3 Margem de contribuição e taxa de retorno sobre o investimento – ROI .....	45
2.4 Ponto de equilíbrio.....	46

<b>2.5 Margem de segurança .....</b>	<b>46</b>
<b>2.6 A alavancagem operacional.....</b>	<b>46</b>
<b>3 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS .....</b>	<b>47</b>
<b>3.1 Caracterização da empresa .....</b>	<b>47</b>
<b>3.2 Processo Produtivo.....</b>	<b>47</b>
<b>3.3 Produtos fabricados.....</b>	<b>48</b>
<b>3.4 Cálculo da margem de contribuição do ano 2007.....</b>	<b>48</b>
<b>4 CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>80</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>81</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>83</b>

## CAPITULO I

### 1 APRESENTAÇÃO

Na visão do mercado atual, observa-se nas empresas, a necessidade de desenvolver ferramentas cada vez mais eficazes, ou até mesmo apurar as já existentes. Para sobreviver a uma competitividade cada vez mais acirrada onde as exigências dos clientes e a diversificação de bens produzidos são cada vez maiores.

Já desse modo analisa-se que o problema se altera quando se observa que na produção, existe diversificação nos tipos de produtos e quando estes têm características distintas.

As variações dos diversos tipos de produtos geram inúmeras controvérsias com relação às informações de custos, e os gestores buscam identificar o produto mais competitivo e que possa gerar melhor margem de contribuição.

Ainda, é importante lembrar que uma empresa, em seu sistema produtivo, não deve considerar o desempenho das operações de forma independente, devendo existir uma sincronização entre os recursos utilizados mostrando que decisões também devem ser tomadas no sentido de melhorar o desempenho do sistema como um todo, levando-se em consideração ainda que produto vá se produzir mais e, conseqüentemente, vender, uma vez que a demanda do mercado interfere no desempenho da organização.

Como em qualquer problema surge solução, não poderia ser diferente nesse caso, sendo a solução mais plausível, alocar todos os gastos efetuados na atividade industrial e denominá-los custo de produção. A contabilidade de custos também é responsável por cuidar desse gasto, a mesma ao se criada trouxe em suas ramificações dentre outros, sistemas de custeio como:

- Sistema de Custeio por Absorção é o custeio que apropria os diretos e indiretos aos produtos;
- (ABC/ABM): Custeio Baseado em Atividades e Gerenciamento Baseado em Atividade.
- Sistema de Custeio Direto ou Variável ajuda a reduzir as distorções causadas no rateio dos custos indiretos de fabricação. Este terá maior destaque por ser o nosso objeto de estudo.

Nesse sentido, quando estudados os conceitos do Sistema de Custeio Variável se revelam como forte ferramenta de decisão, tornando a sua margem de contribuição positiva, fica claro que, as teorias apresentadas do custeio variável são constituídas por aspectos e variáveis que vão além do controle dos custos diretos, somando à sua característica de

poderosa ferramenta gerencial, a revelação de novas diretrizes para análise de decisões nas empresas.

Pelas considerações apresentadas, esta pesquisa será aprofundada através de fatos empíricos observados em uma indústria de utensílios domésticos buscando delinear-se ao estudo do Sistema de Custeio Variável destacando a importância da determinação da Margem de Contribuição dos produtos fabricados.



## 1.1 DELIMITAÇÃO DO TEMA E PROBLEMÁTICA

De acordo com a literatura disponível sobre o assunto em pauta, reconhece-se que a relação entre custos e preços envolve inúmeros fatores de natureza complexa, de modo que parâmetros, indicadores e ferramentas são utilizados no sentido de analisar o confronto entre comportamento de custos em termos de estrutura e nível de vendas que seja suficiente para comportar tal estrutura.

Observa-se, que os relatórios contábeis existem e são muito importantes para ajudarem os gestores na tomada de decisão, sendo que estas informações não podem ser baseadas em dados passados, portanto, é necessária a elaboração de relatórios periódicos que tragam informações novas há esses gestores, para que estes, possam fazer previsões certas de determinadas atividades, e assim estabeleçam estratégias que busquem o melhor êxito para a empresa.

É comum se observar que, as empresas vêm adquirindo modelos gerenciais que proporcionem um mix de produtos que são vendidos, e apresentem uma margem de contribuição que ofereça condições de cobrir os custos da estrutura organizacional e, por consequência, maximize o lucro.

Dada a importância do assunto em pauta, questiona-se: Dentre os principais utensílios domésticos fabricados, e de acordo com a margem de contribuição de cada um, quais os produtos que oferecem a maior e a menor rentabilidade?

## 1.2 JUSTIFICATIVA DA PESQUISA

Na proporção que a sociedade vem se desenvolvendo, economicamente, ela vem definindo um perfil cada vez mais instável com relação à demanda dos mais variados tipos de bens. O grande desafio das empresas é fabricar produtos de qualidade, mas que não tenham elevados custos, para que assim tenha uma margem de lucro maior.

Para Maher apud Idelfonso (2007, p. 15) na prática, observa-se que:

Estimativas precisas melhoram o processo de tomada de decisão. Nesse sentido, é muito importante a verificação do comportamento dos custos em relação aos diferentes níveis de produção para favorecer o processo de gestão.

Os custos podem ser analisados, para ajudar no processo de decisão diminuindo os riscos de tomada de decisões, que venham prejudicar a empresa, para tanto devem estar todos os custos organizados para facilitar sua análise. Na prática, o ato de se observar cálculos categoricamente corretos melhora o processo de tomada de decisão.

A verificação precisa de que tipo de custeio é usado na empresa é um fator crucial no processo de gestão. Essa escolha não depende do sistema produtivo da empresa e sim, do tipo de informação e de controle que o gestor pretende obter a partir do sistema de custeio adotado.

Assim sendo, este trabalho usa um modelo de relacionamento entre teoria e prática por meio de análise documental, colaborando para um melhor controle de custos, utilizando demonstrações comportamentais existentes entre a conduta dos custos variáveis totais produzidos e quantidades vendidas através da margem de contribuição de uma indústria e comércio de utensílios domésticos, que é uma (EPP) Empresa de Pequeno Porte, nesta empresa a margem de contribuição é de importante, pois é utilizada para fazer o preço dos produtos a serem vendido e de quanto é o lucro que a indústria irá obter no final.

Para Garrison e Norenn apud Almeida e Mendes (2006. p,04), "Margem de contribuição é o que resta da receita de vendas após a dedução das despesas variáveis. Assim, ela é o montante disponível para cobrir as despesas fixas e, em seguida prover os lucros".

No entanto, entende-se que a contabilidade de custos muito contribui, com ferramentas que geram informações e dados relevantes para a tomada de decisão, a margem de contribuição é um ponto favorável para os gestores, pois, é através do cálculo desta, que encontra-se primeiro todos as despesas fixas que deverá ser cobertas, e o montante que sobra vai para o lucro.

### **1.3 OBJETIVO**

Segundo Marconi e Lakatos (2002, p.70) toda pesquisa deve ter um objetivo determinado para saber o que se vai procurar e o que se pretende alcançar, no intuito de responder as perguntas: por quê? Para quê? Para quem?

Portanto, toda pesquisa ao seu termino alcança os resultados esperados, evidenciando o seu sentido e a sua utilidade.

#### *1.3.1 Objetivo Geral*

Identificar quais os produtos que oferecem uma maior rentabilidade, dentre os principais utensílios domésticos fabricados, de acordo com a margem de contribuição de cada um.

#### *1.3.2 Objetivos específicos*

- Determinar a Margem de Contribuição dos períodos estudados através de Sistema de Custeio Variável;
- Observar o impacto das variações reconhecidas sobre a aferição do desempenho organizacional e da determinação do preço de venda.

## 1.4 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A presente pesquisa se utilizará dados coletados em uma indústria e comércio de utensílios domésticos da Paraíba, para descobrir através da margem de contribuição qual dos principais produtos está trazendo maior lucro para a empresa.

Para Fialho, Souza e Otani (2007, p.35), "pesquisar tem como finalidades principais, resolver problemas, formular teorias ou ainda testar teorias".

### 1.4.1 Pesquisa Quanto à Técnica Emprega

#### 1.4.1.1 Documentação direta

É a pesquisa feita pela coleta de dados no próprio local onde os fenômenos ocorreram, ou seja, com observação in loco, isso facilita para que a pesquisa seja mais verdadeira e com resultados reais.

De acordo com Fialho, Souza e Otani (2007, p.37), a documentação direta é caracterizada pela "coleta de dados no próprio local onde os fenômenos ocorrem, podendo ser obtido através de pesquisa de campo ou em laboratório".

### 1.4.2 Pesquisa Quanto à Abordagem do Problema

#### 1.4.2.1 Pesquisa quantitativa

A pesquisa quantitativa busca traduzir em números informações coletadas, para classificá-las e depois analisá-las, é caracterizada por qualidades corretas e precisas dos resultados estudados.

Fialho, Souza e Otani (2007, p.39), expõem que:

Tudo pode ser quantificável, o que significa traduzir em números opiniões e informações para classificá-las e analisá-las. Requer o uso de recursos e de técnicas estatísticas (percentagem, média, moda mediana, desvio-padrão, coeficiente de correlação, análise de regressão, etc.).

Para tanto, observa-se que o estudo utilizar-se-á da pesquisa quantitativa para analisar os dados coletados na indústria, e demonstrar com números os produtos de maior e de menor rentabilidade.

### 1.4.3 Pesquisa Quando aos Objetivos

#### 1.4.3.1 Pesquisa descritiva

A pesquisa será descritiva, pois, utiliza-se de material científico, com o propósito de analisá-los e interpretá-los sem qualquer interferência em nenhum dos dados coletados.

Para Fialho, Souza e Otani (2007, p.3), "Trata-se da descrição do fato ou do fenômeno através de levantamento ou observações.

A descrição dos produtos estudados será feita através das letras A, B, C, D e E que correspondem aos principais produtos fabricados pela empresa pesquisada.

#### *1.4.4 Pesquisa Quanto aos Procedimentos*

##### **1.4.4.1 Pesquisa bibliográfica**

A pesquisa será bibliográfica, por ser de grande importância as informações teóricas, que serão obtidas através de fontes secundárias, que já foram publicadas em documentos.

De acordo com Fialho, Souza e Otani (2007, p.40), a pesquisa bibliográfica, "consiste da obtenção de dados através de fontes secundárias, utiliza como fontes de coleta de dados, materiais publicados como: livros, periódicos científicos, revistas...".

##### **1.4.4.2 Estudo de Caso**

Fialho, Souza e Otani (2007, p.42), caracteriza o estudo de caso por: "um estudo aprofundado e exaustivo de um caso específico, que seja relevante pelo potencial de abrangência, de forma a permitir, um amplo e detalhado conhecimento do caso.

Então, entende-se que o estudo de caso escolhe um ambiente ou pessoa específica a ser estudado de forma profunda, detalhando um conhecimento do caso.

##### **1.4.4.3 Forma de Instrumento da Pesquisa**

Neste estudo são utilizados os resultados encontrados através de uma análise descritiva em planilhas elaboradas em programa Excel/2003

## 1.5 ESTRUTURA DA PESQUISA

O presente de Trabalho de Conclusão de Curso destina-se à qualificação no curso de graduação de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Campina Grande para obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis propondo um estudo da determinação da Margem de Contribuição através do sistema de custeio Variável em uma empresa de utensílios domésticos do estado da Paraíba apresentando os seguintes itens:

Primeiro capítulo: Contextualização geral da pesquisa.

Neste item expõe-se a introdução e seus sub-itens que são:

- Apresentação;
- Delimitação do tema e problemática da pesquisa;
- Justificativa da pesquisa
- Objetivos geral e específico da pesquisa;
- Procedimentos metodológicos;
- Estrutura da Pesquisa.

Segundo capítulo: Eixo temático da pesquisa.

Nesse item estão agrupados os subitens que abordam:

- Sistemas de produção, seus conceitos, definições e classificações;
- Os custos sob os mais diferentes aspectos e classificações;
- As tipologias dos sistemas de custeio, incluindo principalmente o Sistema de Custeio Variável onde é apontado o comportamento deste sistema de acordo com o sistema de produção de uma empresa de utensílios domésticos procurando mostrar as diretrizes para determinação da margem de contribuição, utilizando como variáveis de investigação a quantidade vendida, o preço de venda dos produtos e os custos diretos totais incorrido na empresa estudada em um dado período de um ano, buscando evidenciar as razões pelas quais os custos passaram a ser vistos e medidos de forma diferente através de um gerenciamento mais moderno e preciso, mesmo sendo, o sistema de custeio variável, considerado um sistema tradicional de custeio.

Com isso, o objetivo central deste trabalho será o entendimento de que com o uso do custeio variável, pode-se ter além de um valor mais confiável relacionado a cada produto feito, uma visão mais ampla dos gastos para se manter uma empresa em condições de operar numa determinada faixa de volume. Além disso, ao se deduzir do preço de

venda os custos diretos e variáveis de produção e as despesas variáveis de vendas, tem-se o conceito fundamental para finalidades gerenciais e de análise através da determinação da margem de contribuição para cada tipo de produto.

Assim, propõe-se o estudo da margem de contribuição como importante ferramenta quando se deseja avaliar características de um produto que já está sendo fabricado ou mesmo de um produto que se pretende fabricar e lançar no mercado.

#### Terceiro capítulo: Apresentação e análise da pesquisa

Determinar, por meio de coleta dados (planilhas da empresa estudada) as margens de contribuição de janeiro de 2007 a dezembro de 2007.

#### Quarto capítulo: considerações finais

## CAPITULO II

### 2 REFERENCIAL TEORICO

A revolução industrial, nos meados da década de 70, com o advento das indústrias pareceu trazerem um problema para a contabilidade. A necessidade de apuração do balanço e das demonstrações do resultado mais detalhados, O contador não tendo acesso livre ao estoque para determinar valores encontrou dificuldades para detalhar o que se precisava, ser de fato. Com essa necessidade, observou-se o surgimento da contabilidade de custos a partir da contabilidade financeira transformando a matéria prima em produtos destinados à venda. Sabe-se que antes da revolução industrial a contabilidade só considerava como custo apenas os valores de compras de mercadorias a serem revendidas, considerando os gastos administrativos como despesas periódicas.

Algum tempo depois, a contabilidade de custo passou a preocupar-se de forma menos relativa com os custos de material consumido (custo direto) nas operações, procurado uma visão global do processo produtivo, momento em que são questionados os maiores obstáculos da contabilidade de custos, os denominados Custos Indiretos de Fabricação (CIF), que são considerados de difícil alocação, segundo pesquisadores do assunto.

Nos dias atuais, existem critérios e técnicas dentro da contabilidade de custos que solucionam de modo apropriado os problemas relacionados, pois, de acordo com Leone apud Idelfonso (2007, p. 20):

Contabilidade de Custos é o ramo da contabilidade que se destina a produzir informações para os diversos níveis gerenciais de uma entidade, como auxílio às funções de avaliação de desempenho, de planejamento e controle das operações e da tomada de decisões.

A Contabilidade de Custos é considerada uma ferramenta indispensável no controle e na tomada de decisões gerenciais nas empresas industriais. Devido às mudanças que ocorrem no mundo dos negócios é preciso ser criativo para minimizar gastos com a produção para faturar mais e se manter competitivo, pois, a rapidez e a velocidade das informações geradas, trazem dados que a administração precisa para o controle atual da empresa e o planejamento de ações futuras beneficiando o melhoramento de qualidade dos produtos da fábrica.

Fagundes (2004, p. 09) diz que:

O sistema de custos busca identificar os gastos com a produção (*Custos totais*), para que com base nestes dados possam ser realizados classificações, análises, avaliações, controles e planejamentos, conseqüentemente, transforma-se num importante instrumento de gestão, como fonte primária e básica para a tomada de decisão.



Em termos gerais é possível relatar os objetivos da Contabilidade de Custos como: compreensão, classificação, registro, análise e interpretação dos valores monetários das variações patrimoniais pertencentes ao ciclo operacional da empresa.

Para Martins apud Dantas, (2007, p.5) "Custo é mais comumente entendido como "gasto" relativo à bem ou serviço utilizados na produção de outros bens ou serviços, ou seja, o valor dos insumos usados na fabricação dos produtos da empresa".

Os custos dentro de uma empresa são vistos como gastos, que são feitos para produzir bens ou serviços para uma utilidade final, com isso, observa-se que os custos são os valores gastos para fazer algum produto.

Dentro desses aspectos faz-se necessário o entendimento da classificação dos custos uma vez que estes são focos centrais dos estudos de qualquer sistema de mensuração de custos.

## **2.1 Classificação dos custos**

Quanto à classificação dos custos pode-se dizer que, o gestor é responsável para descobrir, junto com o profissional de contabilidade, os tipos de custeio e executá-los através de um estudo minucioso das operações realizadas, para determinar o que vai para relatórios e quais informações servem apenas para serem guardadas.

De acordo com Horngren, Foster e Datar (2000, p.67), "O melhor delineamento de sistema se inicia com um cuidadoso estudo de como as operações são realizadas e resulta na determinação de quais informações serão guardadas e relatadas".

Nesse sentido, compreende-se que os custos devem obedecer ao método utilizado pela empresa, e quais os seus efeitos sobre a composição dos custos de produção, no qual ele ajudará nas informações fornecidas a contabilidade de custos. Esses custos podem se classificar conforme a representação gráfica a seguir:

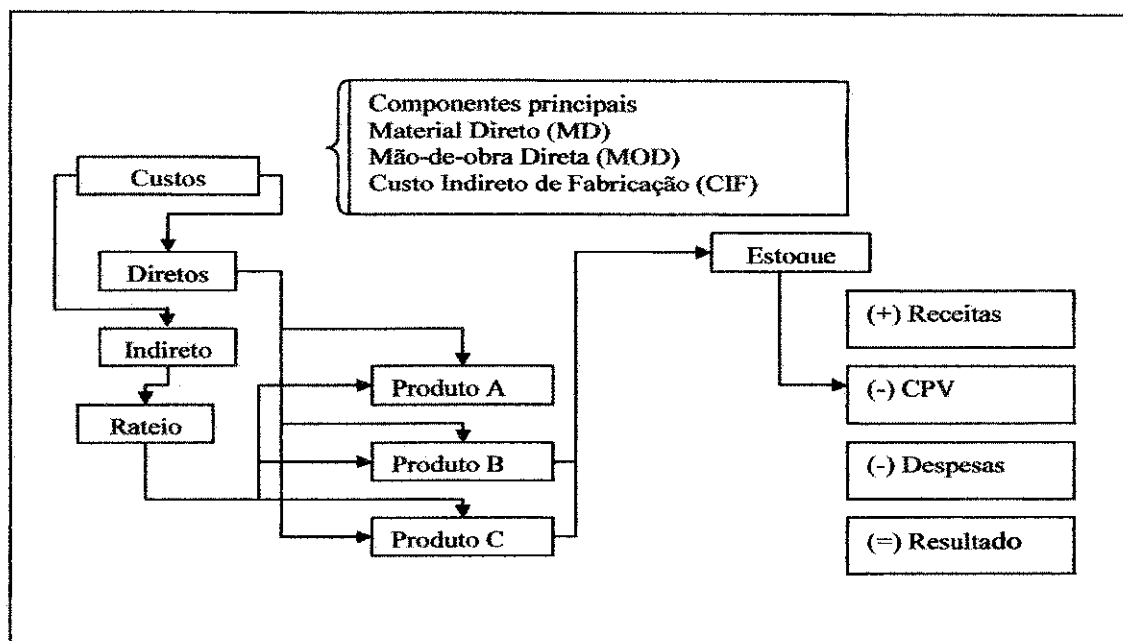


FIGURA 1 - Esquema de classificação

Fonte: Bruni (2007, p.36) Fluxograma de alocação de custos;

Considerando que muito, irá se falar de rateio ao longo desse trabalho, então Horngren, Foster e Datar (2000, p.103) conceituam como tal “a distribuição dos custos indiretos, aplicados a menos ou a mais, pelos inventários finais e custo de produtos vendidos”.

Assim, entende-se que os custos indiretos são aplicados aos custos de acordo com os produtos vendidos, eles podem ser atribuídos de forma errada tanto para mais como para menos.

### 2.1.1. Custos Diretos

O custeio direto é aquele que pode quantificado diretamente e incluídos no cálculo dos produtos ou serviços, podendo ser perfeitamente medido de maneira objetiva.

De acordo com Viceconte e Neves (2003, p.17) custos diretos “São aqueles que podem ser apropriados diretamente aos produtos fabricados, porque há uma medida objetiva de seu consumo nesta fabricação”.

Exemplos: Matéria – Prima, Mão-de-obra Direta, Material de Embalagem, Depreciação de Equipamento e Energia Elétrica, atendendo a esse último a alguns critérios.

Segundo o autor Bruni (2007, p.31) Custo direto “São aqueles diretamente incluídos no cálculo dos produtos. Consiste nos materiais diretos usados na fabricação do produto e mão-de-obra direta”.

Assim, entende-se que o custo direto é facilmente identificado no momento em que o produto é fabricado, por que já se conhece a quantidade de matéria – prima a ser utilizada nesse produto, não sendo necessário rateá-lo para ser identificado o custo de produção, pois, como eles podem ser reconhecidos e calculados desde o início da produção, é possível mostrar de forma correta o seu valor final.

De acordo com Fagundes (2004, p.37) Custo direto é:

É aquele que pode ser identificado e diretamente apropriado a cada tipo de bem ou órgão ou objeto a ser custeado, no momento de sua ocorrência, isto é, está ligado diretamente a cada tipo de bem ou função de custo. É aquele que pode ser atribuído (ou identificado) direto a um produto, linha de produto, centro de custo ou departamento.

Desse modo, pode-se dizer que o custo direto é qualificado aos portadores finais (produtos), eles são gastos industriais que podem ser atribuídos diretamente por intermédio da utilização de preços reais e da quantidade de matéria prima realmente utilizado para cada unidade de produto ou serviço.

#### 2.1.2 Custos Indiretos

Sobre os custos indiretos entende-se que, esse tipo de custo precisa ser calculado, pois, não são identificados diretamente ao produto necessitando de rateio para serem reconhecidos, visto que, não se sabe ao certo quanto foi gasto para produzi-lo, ou seja, são os gastos que não se alocam de forma direta e objetiva aos produtos ou a atividade operacional da empresa.

Para Viceconte e Neves (2003, p.18) Custos indiretos “São os custos que dependem de cálculo, rateio ou estimativas para serem apropriados aos diferentes produtos, portanto, são custos apropriados indiretamente aos produtos”.

Exemplos: Depreciação de Equipamento, Gastos com Limpeza.

De acordo com Horngren, Foster e Datar (2004, p.67):

Custos indiretos são os custos que estão relacionados com um determinado objeto de custos, mas não podem ser identificados com estes de maneira economicamente viável (custo efetivo). Os custos indiretos são alocados ao objeto de custo através de um método de alocação de custos denominado rateio.

Partindo dessa afirmativa, entende-se que custos indiretos são os custos de difícil identificação, mas poder ser alocados ao objeto produzido através do rateio para a apropriação ou estimativa dos custos, de modo que os custos indiretos, se analisados individualmente, se revelam por serem de difícil alocação, sendo assim eles separados setorialmente, e só depois são transferidos aos produtos.

Conforme Fagundes (2004, p. 38):

É aquele que não se pode apropriar diretamente a cada tipo de bem ou função de custo no momento de sua ocorrência. São aqueles apropriados aos portadores finais mediante o emprego de técnicas que só obedecem parcialmente o princípio da causalidade. Ou ainda, pode ser entendido, aquele custo que não pode ser atribuído (ou identificado) diretamente a um produto, linha de produto, centro de custo ou departamento. Necessita de taxas/critérios de rateio ou parâmetros para atribuição ao objeto custeado.

Desse modo, nota-se que os custos indiretos não têm a mesma facilidade de alocação dos custos diretos, ou seja, não podem ser identificados diretamente ao produto no momento da sua elaboração. Portanto, são os custos que só serão identificados quando o produto já estiver fabricado, devendo, estes antes ser alocados por setores, para, só então, depois, serem transferidos aos produtos. Esse processo de transferência dos custos indiretos, começa primeiro sobre os setores da empresa e, em seguida sobre os produtos, denomina-se de rateio de custos indiretos.

Padoveze (2003, p.318) afirma que custos indiretos:

São os gastos industriais que não podem ser alocados de forma direta ou objetiva aos produtos ou outros segmentos ou atividade operacional, e caso sejam atribuídos aos produtos, serviços ou departamentos será através de critério de distribuição (rateio alocação, apropriação).

Os custos indiretos, como são considerados gastos industriais não devem ser alocados aos produtos de forma direta, mais se isto acontecer terá que ser por meio de rateio.

### 2.1.3 Custos Fixos

Os custos fixos acontecem todos os meses independente da fábrica produzir bens ou não, ou seja, tais custos podem diminuir ou aumentar dependendo da capacidade de produção, e são altamente necessários para que a fábrica continue a produzir. E ainda podem sofrer modificações tanto pelo aumento de preço, por exemplo, do aluguel da fábrica como até mesmo por o avanço da tecnologia.

Bruni (2007, p.32) diz que o custo indireto:

São custos que, em determinado período de tempo e certa capacidade instalada, não variam, qualquer que seja o volume de atividade da empresa. Existem mesmo que não haja produção. [...]. Independente de suas variações mensais. Os custos fixos possuem uma característica interessante: são variáveis quando calculados unitariamente em função das economias de escala.

Seguindo o raciocínio do autor supracitado, fica claro o entendimento de que os custos fixos permanecem constantes durante todas as fases de produção, seja qual for a quantidade produzida em um dado período de tempo. Esse tipo de custo pode deixar de ser fixo por um momento, porém aumentando como que em "saltos".

Os autores Teixeira, Hansen e Santos (2005, p. 55) ressaltam ainda que:

Os custos fixos são mais representativos e difíceis de suportar se o volume de atividade for abaixo do previsto inicialmente. Isso significa que quanto menor ao volume de atividade, maior o peso dos custos fixos em relação à receita total obtida pela empresa. [...], pois os mesmos podem afetar a eficiência, a qualidade e a competitividade do preço de venda de seus produtos no mercado.

Como autor acima enfoca, à empresa para não ter problemas precisa pelo menos se manter no nível de produção razoável, pois à medida que o volume de atividade diminui, os custos fixos aumentam em relação à receita obtida pela empresa.

Segundo Sanvicente apud Melo (2006, p.19), "definimos como custo fixo todo aquele item de custo ou despesas que não varia, em valor total, com o volume de atividade ou operação. Portanto, o seu valor unitário é que varia com o volume de operação".

Então, reconhece-se que os custos ou despesas são aqueles que variam no seu valor unitário, e não no valor total, independente do volume de operação.

#### 2.1.4 Custos Variáveis

O custeio variável é aquele que muda seus valores de acordo com o volume de produção da empresa.

Para Viceconte e Neves (2003, p.18) custo variável "São aqueles cujos valores se alteram em função do volume de produção da empresa".

Exemplo: Matéria prima consumida.

Desse modo, entende-se que é preciso se ter uma base analítica de todo processo de produção para avaliar a variação ou não do montante de matéria-prima consumida para a elaboração do produto. Portanto esse tipo de custo acontece de acordo com a proporção de quantidades produzidas, ou seja, variam de acordo com o volume de produção.

Ainda para Martins apud Teixeira, Hansen e Santos (2005, p.56), "São variáveis os custos e despesas que tem seu valor determinado em função da oscilação da atividade".

Seguido a linha de raciocínio desses autores, observa-se que o custo variável oscila (varia), de acordo com o volume de produção, ou seja, quanto mais unidade de produtos for fabricada, maior será a variação de custos.

Segundo Sanvicente apud Melo (2006, p. 20), "O custo variável é aquele que se altera em relação direta com as modificações do volume de atividade. Portanto, o custo variável total é

perfeitamente variável, como o próprio termo indica, e o custo variável unitário permanece constante”.

O custeio variável é o que tem mudanças em relação ao volume total da empresa, e o seu custo variável unitário não se altera, ou seja, não sofre oscilações.

## 2.2 Terminologia dos Sistemas de Custeio

As literaturas existentes sobre Contabilidade de Custo afirmam que ao longo dos anos, diversos sistemas de custeio foram criados, cada um com suas próprias características, porém todas com a intenção de ajudar aos gestores com informações importantes para a tomada de decisão. Os sistemas de custeio são, na verdade, são consideradas técnicas que objetivam o repasse/alocação dos diversos itens de custo da empresa (depreciação, mão-de-obra direta, mão-de-obra indireta, energia elétrica, utilidades, materiais de consumo direto e indireto, etc...) aos produtos.

Os objetivos dos sistemas de custeio são entendidos como avaliação de estoques, auxílio ao controle e o auxílio à tomada de decisões, podendo-se observar que nesse estudo estão abordados três principais tipos de sistema de custeio, considerados de acordo com as literaturas pertinentes ao assunto, como os principais aplicados aos sistemas de produção. Não são desconsiderando, sobretudo, a importância dos demais.

Desse modo, doravante tratar-se-á, ao corpo desse trabalho dos Sistemas de Custeio por Absorção, Sistema de Custeio Baseado em Atividade – ABC e Sistema de Custeio Variável, sendo esse último estudado de forma mais aprofundada devido ser ele o foco central do tema em pauta.

Martins apud Ildefonso (2007, p.23) explica que:

É comum vermos empresas adotarem sistema de custos repentinamente, acreditando em resultados imediatos. Desse modo, muitas empresas acabam encontrando um método que não condiz com sua realidade empresarial, que são inúteis na tomada de decisão de gestores, pois são insuficientes para atingir os resultados almejados.

Faz-se necessário, que a empresa busque adotar o método de custeio mais indicado para sua atividade, não se aplicando sistema de custo aleatoriamente, para não trazer graves consequências aos gestores, na tomada de decisão ou até mesmo nos resultados que a empresa deseja alcançar.

Conforme Lacerda apud Bornia (2000, p.02):

O sistema de custos faz parte do sistema de gestão organizacional, a importância do sistema de custos reside nas informações que são fornecidas e nas decisões que são tomadas pelos gestores tendo por base essas informações. Assim, os sistemas organizacionais são, em geral,

influenciados pela lógica contábil que sustenta os sistemas de custos. Os sistemas de custos devem evoluir conforme os sistemas de gestão, sob pena de fornecerem informações que levem as decisões incorretas.

Então, entende que um bom sistema de custos esta nas informações geradas por ele, devendo ele acompanhar os gestores para lhes fornecer informações correta.

### 2.2.1 Sistema de Custeio por Absorção

Conforme a literatura pertinente ao assunto o sistema de custeio por absorção foi desenvolvido na Alemanha no século XX, é muito usado e aceito para todos os fins da legislação do Imposto de Renda no Brasil.

O sistema de custeio por absorção como o próprio nome indica parece absorver todos os custos de produção que o bem precisa para ser elaborado, consistindo na apuração de todos os custos de operações do bem produzido ou dos serviços prestados, como os custos diretos e indiretos, as despesas com vendas e com a administração, tendo esse tipo de custeio também suas vantagens e desvantagens que serão demonstradas no quadro abaixo, na opinião de Fagundes (2004, p. 51).

QUADRO 1  
Vantagens e Desvantagens do Sistema de Custeio por Absorção

Vantagens do sistema de custeio por absorção	Desvantagens do sistema de custeio por absorção
1-considera o total dos custos por produto; 2-formação de custo para estoque; 3-permite a apuração dos custos por centro de custos	1-Poderá elevar artificialmente os custos de alguns produtos; 2-Não evidencia a capacidade ociosa da empresa; 3-Os critérios de rateio são sempre arbitrários;

Fonte: Fagundes (2004, p. 51)

De acordo com Viceconte e Neves (2003, p.33), "O custeio por absorção é um processo de apuração de custos, cujo objetivo é ratear todos os seus elementos (fixos ou variáveis) em cada fase da produção".

Partindo disso, é possível entender que o custeio por absorção pode somar todos os gastos efetuados para a fabricação de um produto destinado à venda, sendo então preciso ratear esses os gastos em cada fase da produção. Para isso, Viceconte e Neves (2003, p.33), montou um esquema básico para demonstrar como é feito o rastreamento do custeio por absorção, que:

- Separa custos e despesas;
- Aplicação de custos diretos e indiretos do período;
- Apuração dos custos produtos acabados;
- Apuração dos custos produtos vendidos;

- Apuração do resultado;

Diante desse contexto nota-se que o sistema de custeio por absorção serve para avaliar os estoques das empresas e contribuir nas decisões do preço dos produtos, mas para a tomada de decisão, precisa-se de informações complementares que podem ser buscadas em outros tipos de custeio.

Segundo Martins apud Scherer (2001, p, 23):

Custeio por absorção é o método derivado de aplicação por princípios de contabilidade geralmente aceitos, consistindo na apropriação de todos os custos de produção aos bens elaborados, e os de produção. Todos os gastos relativos ao esforço de fabricação são distribuídos para todos os produtos feitos. Não é um princípio contábil propriamente dito, mas a metodologia decorrente dele, nascida com a própria contabilidade de custos.

Então, compreende-se que esse tipo de custeio é aceito dentro dos princípios de contabilidade, mas ele não é um princípio contábil propriamente dito, o custeio por absorção é o método que decorreu dos princípios contábeis para apropriar todos os custos da produção ou de bens elaborados, tornando relativos todos os gastos de fabricação.

Para Horngren, Foster e Datar (2000, p.211), "é o método de custeio do estoque no qual todos os custos de fabricação, variáveis e fixos, são considerados custos inventariáveis. Isto é, o estoque "absorve" todos os custos de fabricação". Ainda para os mesmos autores (2000, p. 219), "o custeio por absorção permite que os gerentes aumentem o lucro operacional em curto prazo aumentando a programação da produção independente da demanda dos produtos".

Segundo os autores acima citados, no custeio por absorção o estoque vai absorver todos os custos de fabricação, sejam eles fixos ou variáveis. O gestor, ainda pode aumentar a produção do final de um período de avaliação, simplesmente para aumentar o lucro através das unidades adicionadas, absorvendo-se os custos fixos que podem ser baixados como custo do período.

Ainda Martins apud Scherer (2001, p.23), cita limitações dos sistemas tradicionais de custeio, que vêm perdendo relevância ao longo do tempo, estas limitações são as seguintes:

- Distorções no custeio dos produtos, provocados por rateios arbitrários de custos indiretos quando do uso dos custeios que promovem tais rateios;
- Utilização de reduzido número de bases de rateio, nesses mesmos casos;
- Não mensuração dos custos da não – qualidade provocada por falhas internas e externas, tais como retrabalhos e outros;
- Não segregação dos custos das atividades que não agregam valor;
- Não utilização do conceito de custo – meta ou custo alvo;



- Não consideração de medidas de desempenho de natureza não financeira, mais conhecidos por indicadores físicos de produtividade.

Para Lacerda (2005, p.15) "O sistema de custeio por Absorção pode ser desenvolvido em dois princípios o integral e o ideal". O Quadro abaixo demonstra a principal diferença entre os dois princípios:

QUADRO 2  
Os princípios de Custeio por Absorção

Sistema de Custeio por Absorção Integral	Sistema de Custeio por Absorção Ideal
"no custeio por absorção integral, ou total, a totalidade dos custos (fixo e variáveis) são alocados aos produtos. Este sistema se relaciona com a avaliação de estoques, ou seja, com o uso da contabilidade de custos como apêndice da contabilidade financeira que se presta para gerar informações para usuários externos à empresa. Assim, podemos simplificadamente, identificar esse princípio com o atendimento das exigências da contabilidade financeira para avaliação de estoques." Borna apud Lacerda (2005, p. 15).	"... todos os custos também são computados como custos dos produtos. Contudo, os custos relacionados com insumos usados de forma não eficiente (desperdícios) não são alocados aos produtos. O custeio por absorção ideal adapta-se ao auxílio do controle de custos e ao apoio ao processo de melhoria contínua da empresa." Borna apud Lacerda (2005, p. 15).

Fonte: Lacerda (2005, p. 15)

No sistema de custeio por absorção integral, todos os custos (fixos ou variáveis) que a empresa tiver serão apropriados aos produtos, enquanto que no sistema de custeio por absorção ideal, é considerada apenas uma parcela de custo fixo que será alocada aos produtos e, e a outra será tratada como insumos que não são eficientes na produção (desperdícios), por exemplo, esses não são alocados aos produtos.

De acordo com as configurações do sistema de custeio por absorção pode ser sem departamentalização ou com departamentalização.

Martins (2000, p.62) define que "O custeio por absorção sem departamentalização, passa por três passos básicos: separação entre custos e despesas, apropriação dos custos diretos e apropriação dos custos indiretos".

Mesmo, se fazendo esses passos básicos, nota-se que no sistema de custeio por absorção sem departamentalização, os valores de custos ficam diferentes dos reais e os custos totais diferentes para cada produto.

Ainda conforme Martins (2000, p.83), "o custeio por absorção com departamentalização propicia uma distribuição mais racional dos custos indiretos".

Com a departamentalização, sabe-se que todos os custos indiretos são rateados entre os departamentos de produção.

Mesmo, sendo o custeio por absorção aceito pela legislação do Imposto de renda, nos dias atuais esse método já está sendo deixado para trás, e sendo substituído por um sistema que tenha procedimentos mais aprimorados de custeamento de produtos, esse sistema de Custeio é o ABC (Activity Based Costing) ou Custeio Baseado em Atividade.

### 2.2.2 Sistema de Custeio Baseado em Atividade – ABC

Deixando para trás um sistema tradicional de custeio, que é o por absorção, e entrando com um mais novo e moderno tipo de custeio que existe nos dias atuais dentro da contabilidade de custo, que é o sistema de Custeio Baseado em Atividade (Activity Based Costing) ou simplesmente ABC, pode-se notar, de acordo com as abordagens desse sistema, que o mesmo traduz uma metodologia mais eficiente na distribuição dos custos indiretos aos produtos.

Como todo ser humano parece prezar pela modernização, na contabilidade ele não faria diferente, seguindo as tendências do mundo moderno que busca sempre a perfeição constante em suas ações, diante de um século totalmente voltado para a tecnologia e a modernização do comércio. A globalização impõe que as organizações empresariais melhorem a qualidade de seus produtos, reduza seus gastos e torne mais eficiente o atendimento ao cliente. Tendo o gestor de analisar qual sistema de custeio será o mais adequado para a empresa.

Para Teixeira, Hansen e Santos (2005, p.54):

O acirramento cada vez maior da competitividade entre as empresas faz com que as mesmas e os profissionais da contabilidade busquem ferramentas e informações capazes de satisfazer suas necessidades. [...] com a evolução tecnológica, as informações tendem a ser mais rápidas e confiáveis.

As grandes mudanças que são observadas diariamente no mundo empresarial, como o aumento da competitividade e a eficiência no processo produtivo, exigem dos gestores a substituição dos sistemas tradicionais de custeio, que muitas vezes são equivocados nos critérios de rateio adotado para o custo indireto, pela materialização de um novo método que defina custos mais exatos a produtos, serviços e atividades. Também com a evolução tecnológica, a tendência é encontrar informações, mais rápidas e confiáveis de tudo o que está acontecendo dentro da produção industrial.

Martins (2000, p. 92) considera que:

Considera os critérios de rateio tradicionais arbitrários e subjetivos e por isso deve se buscar, nas alocações dos custos indiretos um critério mais aceitável, ou seja, o menos impreciso. Para o mesmo autor. O ABC é eminentemente gerencial, [...] uma ferramenta de gestão de custos aplicável, pois, em qualquer empreendimento, sendo mais que um simples rateio de custo indireto.

Nessa linha de raciocínio é possível visualizar que o sistema custeio ABC não deixa também de ser uma forma de rateio, como o sistema de custeio por absorção, mas sendo ele um novo método de análise, que rastreia os gastos para analisar e aconselhar nas mais variadas rotas de consumo dos recursos identificados, com suas atividades mais importantes, seguindo para os produtos e serviços.

De acordo com Padoveze (2005, p. 331):

O custo por atividade é um método de custeamento que identifica um conjunto para cada evento ou transação (atividade), na organização que age como um direcionador de custos. Os custos indiretos são, então, alocados aos produtos e serviços na base do número desses eventos ou transações, que o produto ou serviço tem gerado ou consome como recurso.

Assim, a junção de todos os custos é identificada para cada produto ou atividade que ocorra dentro da entidade, atuando como um norteador para os custos, dando então a todos os custos indiretos o destino a um faturamento dos produtos ou serviços, no qual estes tenham absorvido recursos.

Não se sabe ao certo como e quando surgiu o sistema de Custeio Baseado em Atividade (ABC), reconhece-se que a literatura disponível sobre o assunto aponta que aqui no Brasil teve início no final dos anos 80 no departamento de contabilidade na Universidade de São Paulo (USP), foi criado para aperfeiçoar os sistemas de custos tradicionais e melhorar os métodos de alocação dos custos indiretos.

Para Paula (2006, p. 5), o sistema ABC desenvolve três funções principais dentro da empresa:

- Avaliar estoque analisando os custos dos bens vendidos para a elaboração dos relatórios financeiros;
- Estimar as despesas em um percentual criterioso das despesas da entidade;
- Apresentar uma análise econômica e a eficiência da empresa e dos seus gestores;

O ABC direciona custos através do rateio, mas o que ele faz em seu ponto fundamental é o rastreamento do consumo dos recursos, pois ele não é um sistema de acumulação de custos para fins contábeis, mas para descobrir a finalidade de fabricá-lo, comercializá-lo atendendo todas as expectativas dos clientes. Esse tipo de sistema não faz o rateio por departamentalização, mas por as atividades, sendo que o produto já é consequência das atividades necessárias para fabricá-los. "Produtos consomem atividades e atividades consomem produtos".

Segundo os autores Viceconte e Neves (2003, p.133):

No custeio ABC, o objetivo é rastrear quais as atividades da empresa que estão consumindo de forma mais significativa seus recursos. [...] O rastreamento de custos que está implícito no método ABC é um processo muito mais complexo e sofisticado do que o simples rateio dos CIF aos produtos. É necessário elencar as atividades que a empresa efetua no processo de fabricação, verificar quais os recursos que estão sendo consumidos por elas, direcionar os custos para essas atividades e delas para os produtos.

Nesse sentido, o gestor deve adotar o sistema de custeio ABC, com o objetivo de rastrear que atividades dentro da empresa estão consumindo mais seus recursos, como esse tipo de custeio, não apenas faz o rateio dos CIF, ele parece ser o mais sofisticado sistema de custeio adotado nesse momento, pois a ele compete listar todas as atividades que a empresa efetua no decorrer do processo de fabricação, verificar quais recursos consomem mais atividade, direcionar os custos para as atividades e posteriormente para os produtos.

Horngren, Foster e Datar (2000, p.105), explica seis costumeiras etapas para a aplicação do sistema ABC:

- 1ª Etapa: Identificação do produto escolhido como objeto de custo;
- 2ª Etapa: Identificação de custos diretos ao produto;
- 3ª Etapa: Identificação dos centros de custos indiretos relacionados com o produto;
- 4ª Etapa: Escolha do critério de alocação dos centros de custos indiretos aos produtos;
- 5ª Etapa: Determinação da taxa unitária de cada critério de alocação a ser utilizado;
- 6ª Etapa: Apropriação dos custos ao objeto de custo pela adição de todos os custos diretos e indiretos;

Essas então podem ser etapas costumeiras, mas que ajudam, de forma criteriosa, os gestores na tomada de decisões, com o menor número de erros possível. Dessa forma o custeio ABC busca organizar todas as informações de custo por atividade, estas são desenvolvidas nas organizações com os maiores graus de contribuição para resultados perfeitos.

O custeio ABC, assim como o custeio por absorção, também tem suas características, Segundo Fagundes (2004, p. 58):

- Utiliza bases específicas (em grande número) na alocação dos custos para cada atividade;
- Não está preocupado em segregar custos e despesas, mas procura separar os gastos que adicionam valor ao produto, do que não adicionam;
- Não é centrado em números;
- Procura analisar aspectos físicos das atividades analisa fatos e processos;
- Os custos ABC precisam ser interpretados como custos a médio e longo prazo;
- Volta-se para os processos da gestão empresarial, adequando-se gradativamente ao sistema de informação contábil ao nível gerencial;

- Tem como objetivo desenvolver uma sistemática de alocação de custos que permita avaliar a eficiência (valor agregado) das atividades que consumiam os recursos e produziam os CIF.

O sistema de custeio ABC apresenta vantagens básicas por proporcionar de forma precisa, à maneira de como encarar as despesas e custos indiretos, não apenas medindo cálculo de custos de produto a produto.

Fagundes (2004, p. 58) no quadro a seguir procura evidenciar as principais vantagens e desvantagens do sistema de custeio ABC.

QUADRO 3  
Vantagens e Desvantagens do Custeio ABC

Vantagens do custeio ABC	Desvantagens do custeio ABC
1. obtêm um quadro que explica "por que" e "como" os custos são incorridos; 2. separa os custos que agregam ou não valor ao produto; 3. percebe desperdícios e a geração dos custos; 4. avalia as possibilidades de influencia e modificações dos geradores de custos	1. não encontra viabilidade em empresas de pequeno/médio porte; 2. muito burocrático; 3. transforma custos fixos em variáveis – tendo em vista que as tecnologias modernas de produção têm aumentado os custos fixos proporcionalmente aos custos variáveis, esse método de custeio conduzirá a resultados proporcionalmente mais errados.

Fonte: Fagundes (2004, p. 58)

### 2.2.3 Sistema de Custeio variável

O sistema de custeio direto ou variável, foi desenvolvido por volta de 1936, por Jonathan Harris, esse tipo de custeio trata os custos fixos como custos do período e não como custo dos produtos, assim, apenas os custos variáveis são considerados custos dos produtos. (LEONE, 2000)

Custeio variável para Horngren, Foster e Datar (2000, p.211), "É o método de custeio de estoque em que todos os custos de fabricação variáveis são considerados custos inventariáveis. Todos os custos de fabricação fixos são excluídos dos custos inventariáveis: eles são custos do período em que ocorreram".

Portanto, seguindo os conceitos dos autores acima citados, é possível identificar que esse tipo de custeio trabalha essencialmente com estoque, não adotando critério de rateio para apropriação dos custos fixos, por esses serem considerados como despesas do período. O quadro abaixo uma demonstração gráfica do sistema de custeio variável, onde se observa o comportamento de cada tipo de gasto com relação à Demonstração do Resultado do Exercício – DRE.

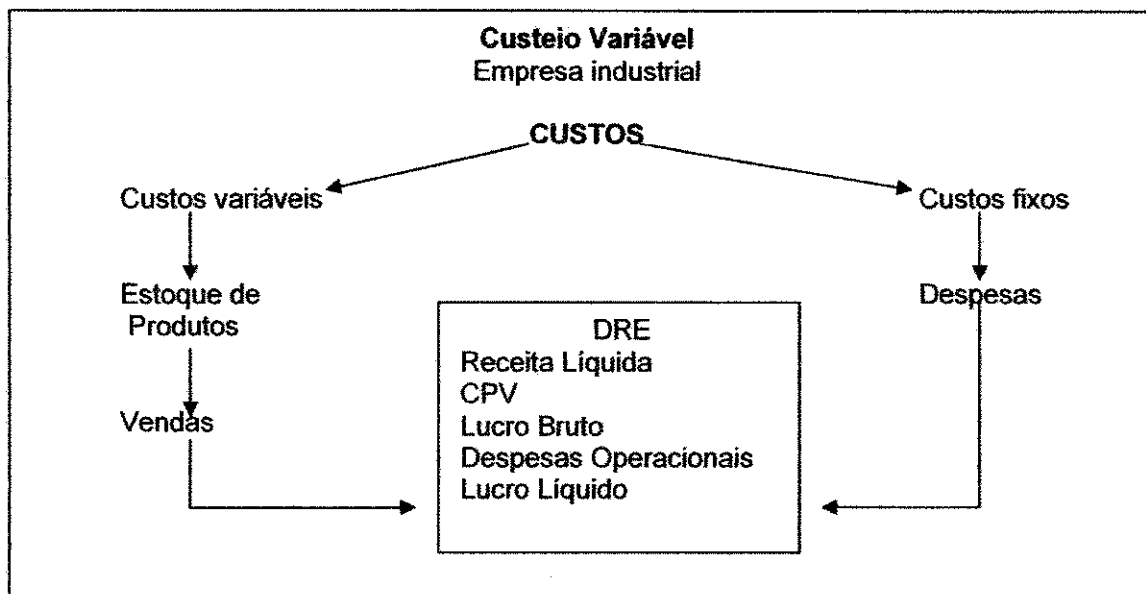


FIGURA 2 – Fluxograma do Sistema de Custeio Variável  
Fonte: Martins apud Melo (2006, p. 32)

Dantas (2007, p. 04) explica que custeio variável:

Consiste em uma abordagem de custeio destinada a suprir gestores com informações para a tomada de decisões, ou seja, oferece possibilidades claras de análise do comportamento dos custos diante de diferentes níveis de atividade, decisão sobre os preços em situações de capacidade ociosa e adequações do *mix* dos serviços visando à melhoria da rentabilidade, bem como a necessidade do aprimoramento das funções de controle e planejamento.

Então, entende-se que o sistema de custeio variável é uma ferramenta de grande utilidade para os gestores, pois, através de suas informações ajuda na tomada de decisão, oferecendo possibilidades objetivas de análise comportamental dos custos, a decisão a ser tomada em relação ao preço de vendas em diversas situações bem como a rentabilidade do produto para a empresa, assim como o aperfeiçoamento do planejamento e controle. O sistema de custeio variável está ligado às vendas, quanto maior as vendas, por exemplo, de estoque, menor será o custo e maior o lucro.

Martins apud Souza (2005 p. 09) fala que do ponto de vista decisório:

O Custeio variável tem condições de propiciar muito mais rapidamente informações vitais à empresa; também o resultado medido dentro do seu critério parece ser mais informativo à administração, por abandonar os custos fixos e tratá-los contabilmente como se fossem despesas, já que são quase sempre repetitivos e independentes dos diversos produtos e unidade.

Esse tipo de custeio serve basicamente para ajudar o administrador na tomada de decisões, pois, ao proporcionar informações corretas e vitais à empresa garantindo a boa eficácia da mesma, o sistema de custeio variável não é aceito para fins externos, auditoria e para

legislação brasileira, mas é o melhor método encontrado pelos administradores para descobrir os custos reais do produto por ela fabricado.

Conforme Viceconte e Neves (2003, p.149):

O custeio variável (também conhecido como custeio direto) é um tipo de custeamento que consiste em considerar como custo de produção do período apenas os custos variáveis incorridos. Os custos fixos, pelo fato de existirem mesmo que não haja produção, não são considerados como custo de produção e sim como despesas, sendo encerrados diretamente contra o resultado do período.

Nesse sentido, compreende-se que no estudo do sistema de custeio variável não se utiliza os custos fixos, porque eles existem independentes de haver produção, sendo considerados como despesas e lançados diretamente no resultado do período. Apenas os custos variáveis ocorridos no período são considerados custos de produção.

Segundo Medeiros apud Limeira (2005, p. 35), "o custeio variável fundamenta-se na separação e identificação dos custos variáveis e dos custos fixos, isto é, nos que oscilam na produção do volume de produção e vendas e os que se mantêm estáveis perante esse mesmo volume, dentro de certos limites".

Nesse sentido, compreende-se que os pontos principais do sistema de custeio variável é a separação dos gastos fixos e dos gastos variáveis, ou seja, os gastos que oscilam proporcionalmente ao volume da produção/venda e gastos que se mantêm constantes diante do volumes de produção/venda dentro de certos limites de tempo. O sistema de custeio variável só trabalha com os custos e as despesas que são ligados diretamente a atividade produtiva, os custos fixos são debitados como despesas do período diretamente no resultado (lucro).

Limeira (2005, p. 37) afirma que:

O método variável busca um custo unitário do produto ou serviço, sem nenhuma dúvida em termos de mensuração monetária, já que, ao utilizar apenas elementos variáveis e, portanto, com valor unitário para cada unidade de produto perfeitamente definido, não usa nenhum conceito de cálculo médio.

O sistema de custeio variável aponta vantagens e desvantagens, que estão expostas por Moura (2005, p.132 e 134) no quadro a seguir:

QUADRO 4  
Vantagens e desvantagens do Sistema de Custeio Variável

Vantagens do Sistema de Custeio Variável	Desvantagens do Sistema de Custeio Variável
<p>Segundo Leone apud Moura (2005, p.132):</p> <p>a) o custeamento variável apresenta de imediato a margem de contribuição;</p> <p>b) os custos periódicos não se “escondem” nos estoques de produtos fabricados e em andamento, fazendo com que as figuras de lucro sejam ilusórias;</p> <p>c) é facilmente acoplado aos demais sistema de custos;</p> <p>d) como produto paralelo que se destaca no emprego do custeio variável estão os orçamentos flexíveis</p>	<p>Segundo Leone apud Moura (2005, p.134):</p> <p>a) as informações do custeio variável são bem aplicadas em problemas cujas soluções são de curto alcance no tempo. Para obter soluções delongo prazo, normalmente as informações do custeio variável não são recomendadas;</p> <p>b) o trabalho de análise das despesas e custos em fixos e variáveis é dispendioso e demorado. Sempre deverão ser feitos estudos de custos x benefícios;</p> <p>c) os resultados do custeio variável não são aceitos para a preparação de demonstrações contábeis de uso externo.</p>

Fonte: Moura (2005, p.132 e 134) adaptada.

Limeira (2005, p. 38) explica que, “independente da questão de nomenclatura do sistema, na aplicação do mesmo, acredita-se ser interessante utilizar-se dos gastos totalmente identificáveis e isentos de qualquer conceito de rateio, visto que essa é a característica central do sistema”.

Por isto, entende-se que o sistema de custeio variável é interessante por não se utilizar nenhum critério de rateio, utilizando-se todos os gastos identificados, pois para o sistema de custeio variável os custos indiretos são deixados de lado, assim sendo o conceito citado acima pelo autor sugeri uma idealização de um sistema.

Para Leone apud Idelfonso (2007. p, 21), existem alguns critérios necessários para caracterizar o custeio variável:

- Aqueles que só incluem no custo das operações, dos produtos, serviços e atividades os custos diretos e variáveis;
- Que sejam facilmente identificados como produto e que não haja necessidade de realizar o rateio;
- Que seja variável diante da variabilidade de um indicador que represente o produto, a operação, o processo, o componente ou a atividade.

Desse modo, compreende-se que o sistema de custeio variável não serve para fins externos, mais contribui com informações vitais para os gestores que buscam a eficiência no processo de gestão. Tal sistema permite uma análise econômica denominada de análise de lucro/volume/lucro.

O sistema custeio variável não serve para fins externos, mais contribui com informações vitais para os gestores que buscam a eficiência no processo de gestão, o custeio variável permite que se encontrem os seguintes itens:

- Margem de contribuição



- Ponto de equilíbrio
- Margem de segurança
- A alavancagem operacional

### 2.3 Margem de contribuição

Conforme já se viu, o sistema de custeio variável extrai-se a margem de contribuição, que é a diferença entre o preço de venda e o custo do produto. Assim, os produtos de maior margem de contribuição são supostamente, os mais rentáveis para a fábrica. Assim, observa-se que margem de contribuição que tem a função de tornar bem mais facilmente visível a potencialidade de cada produto, mostrando como cada um contribui para, primeiramente, amortizar os gastos fixos e, depois constituir o lucro propriamente dito.

De acordo com o conceito de Horngren, Foster e Datar (2000, p. 250) “margem de contribuição é igual à receita menos todos os custos que variam com relação ao nível de atividade”. Destaque-se desse conceito o trecho “todos os custos que variam”, que se refere aos custos variáveis em cada atividade da cadeia de valor.

Então, entende-se que a margem de contribuição mostra quanto sobrou das receitas de venda depois da dedução dos custos e das despesas. A margem de contribuição é usada dentro do método de custeio variável, mostrando informações importantíssimas em curto prazo, podendo para um determinado período, usar de forma bastante simplista, uma Demonstração do Resultado do Exercício – DRE:

QUADRO 5  
Modelo de DRE

DRE
Vendas totais
( - ) Custo Variável Total
( = ) Margem de contribuição
( - ) Custo Fixos Totais
( = ) Lucro Operacional

Fonte: adaptado pelo próprio autor

Ao se observa a DRE acima, nota-se que as vendas totais menos os custos variáveis totais encontra-se a margem de contribuição, que dela subtraída os custos fixos totais se dará o resultado do lucro do período desejado.

A margem de contribuição para Padoveze (2003, p.367), “É a diferença entre o preço de venda unitário do produto ou serviço e os custos e despesas variáveis por unidade de produto ou serviço”.

Portanto para cada unidade vendida, lucra-se um determinado valor correspondente multiplicando-se o total de todas as unidades vendidas encontra-se a margem de contribuição total do produto para empresa, ou seja, seria o quanto sobrou da receita direta de vendas, depois de deduzir os custos e despesas variáveis de fabricação.

Horngrén, Foster e Datar (2000, p. 252), afirmam que: "as duas áreas de diferença entre a margem de contribuição e as margens brutas para empresas do setor industrial são: os custos fixos de produção e as despesas variáveis". Conforme o exemplo a seguir:

QUADRO 6  
Abordagem da margem de contribuição e margem bruta

Dados	R\$	R\$I
(+)Receitas .....		1.000
(-)Custos variáveis de produção .....	250	
(-)Despesas operacionais variáveis .....	270	520
<b>(=)Margem de contribuição</b>		<b>480</b>
(-)Custos variáveis de produção .....	160	
(-)Despesas operacionais fixas .....	138	298
<b>(=)Lucro operacional</b>		<b>182</b>
(+)Receitas .....		1.000
(-)Custo dos produtos vendidos (R\$ 250 + R\$ 160)...		410
<b>(=)Margem bruta</b>		<b>590</b>
(-)Despesas operacionais (R\$ 270 + 138) .....		408
<b>(=)Lucro Operacional</b>		<b>182</b>

Fonte: Horngrén, Foster e Datar (2000, p. 252).

Para, os autores supracitados necessita-se de deduzir das receitas todos os custos variáveis de produção e despesas operacionais variáveis, assim encontra-se a margem de contribuição, dela se deduz os Custos variáveis de produção e as despesas operacionais fixas. Dessa dedução é obtido o lucro operacional, onde são inclusos nos cálculos todos os custos indiretos de fabricação.

Limeira (2005. p 38) conclui que:

A margem de contribuição diferencia-se do que se pode considerar lucro bruto de duas maneiras: primeiro, ao se deduzir da receita líquida de vendas as despesas variáveis de venda e de financiamento juntamente com os custos variáveis de fabricação referentes aos produtos vendidos e, segundo, por não considerar, na sua determinação, os Custos Indiretos Fixos.

Diante desse contexto, nota-se que a margem de contribuição é diferente do lucro bruto, pois, apresenta duas maneiras para esta afirmativa: primeiro é feita a dedução da receita líquida de vendas, as despesas de variáveis de venda os custos de fabricação dos produtos vendidos e, o segundo não considera-se os custos fixos.

Limeira (2005, p. 38) “considera-se que o estudo da margem de contribuição é uma importante ferramenta quando se deseja avaliar características de um produto existente ou mesmo um produto que se pretende lançar no mercado”.

Então, compreende-se que antes mesmo de um produto ser lançado no mercado ele deve ser bem elaborado e descobrir através de uma visão além do seu tempo se esse produto pode trazer um retorno financeiro favorável para a indústria, ou através de estudo de margem de contribuição descobrir se o produto que já circulando no mercado esta trazendo uma boa rentabilidade.

### 2.3.1 Margem de Contribuição e Limitação da Capacidade Produtiva

Compreende-se que a Teoria das Restrições – TOC enfatiza a focalização do produto mais rentável, pois, pode ser entendida como um estreitamento do custeio direto.

Em se tratando da capacidade produtiva Limeira (2005, p. 50) afirma que:

Do ponto de vista das vantagens e desvantagens do custeio variável, um aspecto a ser observado é o fato de que, quando se usa a margem de contribuição considerando-se as limitações da capacidade produtiva, esta parece diminuir suas limitações, focalizando, mais objetivamente, o produto de maior rentabilidade, enfatizando a Teoria das Restrições – TOC.

Portanto, observa-se que, quando a margem de contribuição é usada considerando os limites de capacidade produtiva esta parece voltar sua visão apenas com mais objetividade para o produto que mais gera lucro para a empresa.

Padoveze (2003, p. 375) explica que “uma serie de variáveis, internas ou externas, podem afetar o fluxo operacional da empresa, impondo restrições para produção ou venda dos produtos”.

No entanto, entende que essas restrições são as limitações que a entidade sofre para produzir ou vender seu bem, quando isto acontece, cada um dos produtos devem ser avaliados em relação às limitações encontradas, através da margem de contribuição.

Padoveze (2003, p. 375) mostra as limitações mais comuns que podem afetar as variáveis da margem de contribuição são elas:

- Demanda de mercado;
- Investimento;
- Capital de giro;
- Financiamento externo

Na avaliação de Cogan apud Limeira (2005, p. 55), “as companhias podem ter muitos recursos e produtos diversos. As conjugações entre as capacidades necessárias e as

margens de contribuição podem ser usadas para determinar o mix de produto mais conveniente”.

Através da margem de contribuição, as empresas podem optar por uma variedade maior de produtos, por possuir muitos recursos para a avaliação destes.

Para Pamplona, Mauad e Farias (2007, p. 04) “A aplicação da margem de contribuição também a de grande valia nas tomadas de decisões a respeito do “mix” de produção e da aceitação de venda a preços menores que o custo total unitário de um produto”.

Entretanto, entende-se que a margem de contribuição, é de grande importância para a decisão das quantidades de produtos que estão ou vão estar disponibilizado no mercado.

### 2.3.2 Margem de Contribuição e Preço de Venda

Para Limeira (2005, p. 55):

o preço de venda de um produto deve, pelo menos, cobrir os custos diretos inerentes a ele, tornando a sua margem de contribuição positiva, de modo que, considerando uma posição inalterada dos CIFs, o preço de venda estabelecido é o ponto preponderante para a previsão da demanda, onde, a análise da margem de contribuição oferece a opção de maior rentabilidade

De um modo geral, entende-se que o preço de vendas deve ser maior que o de custo de fabricação de qualquer produto, para o sistema de custeio variável deve ser maior que os custos diretos de fabricação. A literatura existente sobre o assunto em pauta, mostra que o custeio variável tem na margem de contribuição, uma grande aliada para a decisão do preço de venda, de forma a acompanhar os passos dos preços de venda de todos os produtos e o processo de redefinição destes, sendo que os custos fixos não sofrem nenhuma alteração.

Limeira (2005, p. 56) explica que:

As finalidades do custeio variável na determinação da margem de contribuição apresentam esta como excelente ferramenta nas simulações relacionadas às decisões de venda, de forma a acompanhar sistematicamente os respectivos preços de venda de todos os produtos e o processo de redefinição destes.

Diante desse contexto, observa-se que a margem de contribuição é uma ferramenta de grande utilidade, mas é importante salientar que não são, só são custos diretos que determinam o preço de vendas de um produto, outros fatores como, investimentos, despesas administrativas, comerciais, etc. que não estão inseridos nos conceitos da margem de contribuição, também podem ser responsáveis pela tomada de decisão de preço de venda. Outro fator importante para a formação do preço de vendas, parte do

"princípio de que o preço de vendas que o mercado está disposto a pagar é o máximo que a empresa pode atribuir ao seu produto".

### 2.3.3 Margem de contribuição e taxa de retorno sobre o investimento – ROI

De acordo com Cogan apud Limeira (2005, p. 58) "o método do retorno do investimento (ROI – *Princípios Investment*) é a relação entre o Lucro e o Investimento para gerar este lucro".

Então, entende-se que uma empresa que deseja gerar mais lucro deverá implantar como principal objetivo da aplicação do capital, uma taxa que traga o maior retorno para os investimentos.

Para Cogan apud Limeira (2005, p. 60), "claro está que a margem de contribuição não é o substituto ideal do lucro, e igualmente críticas também poderão ser consignadas com relação ao método do retorno de investimento como índice de aferição do desempenho empresarial".

De acordo com a afirmativa dos autores citados acima, um momento desfavorável na utilização da taxa de retorno do investimento (ROI) para a análise da margem de contribuição, são os investimentos que geram custos de depreciação e aceleram o crescimento destes. Estes custos são comuns a todos os produtos, por esse motivo pode haver uma mudança de sentido, ou seja, uma distorção na margem de cada produto, por não haver um custo unitário preciso aos mesmos.

Assim, entende-se que quando a base de uma organização se envolve apenas com relatórios financeiros periódicos para a avaliação de resultado, as operações que realmente trazem lucro para a empresa não são levadas em consideração, portanto, não é interessante uma organização levar em consideração apenas os indicadores financeiros, pois, eles não são unicamente os que indicam o que pode trazer o sucesso da instituição.

Johnson & Princi apud Limeira (2005, p. 61), argumentam que:

O defeito do modelo da contabilidade financeira reside em não possuir métodos para avaliar objetivamente os ativos intangíveis de uma empresa, e afirmam o valor econômico de uma companhia não se limita à soma dos valores de seus ativos tangíveis e também inclui o valor de ativos intangíveis.

Diante dessa afirmativa, nota-se que no ROI os ativos intangíveis parecem não ter nenhum valor, sendo eles vistos como despesas para a empresa, isso dá uma ilusão de resultado à lucratividade. Os valores econômicos da empresa não devem estar centralizados apenas nos seus ativos tangíveis, devendo também ser incluído todos os

valores intangíveis, pois estes podem ser considerados como investimentos para a empresa.

## **2.4 Ponto de Equilíbrio**

Observa-se que o ponto de equilíbrio mostra de forma quantitativa a capacidade mínima que a empresa deve produzir e vender, para pagar os custos e despesas fixas, assim operar sem ter prejuízo, ou seja, é ponto de equilíbrio onde acontece o encontro das atividades totais da receita de vendas, dos custos variáveis total e os custos e despesas fixas, nesse ponto não há lucro ou prejuízo.

Padoveze (2003, p.372) denomina ponto de equilíbrio como: "o volume de atividade operacional onde o total da margem de contribuição da quantidade vendida/produzida se iguala aos custos e despesas fixas".

## **2.5 Margem de Segurança**

Nota-se que é no ponto de equilíbrio onde pode ser calculada essa margem de segurança, pois o volume de produtos vendidos à mais é o ponto chave para esse cálculo, que pode ser avaliado tanto o valor das vendas orçadas como o valor real das vendas.

Conforme Padoveze (2003, p.372), "Pode ser definida como o volume de vendas calculadas no ponto de equilíbrio. O volume de vendas excedentes para analisar a margem de segurança pode ser tanto o valor das vendas orçadas como o valor real das vendas".

### **2.6.A Alavancagem Operacional**

O choque que ocorre dos custos e despesas variáveis sobre o preço de venda unitário e dos valores dos custos e despesas fixas, depende da margem de contribuição, para que ocorra a alavancagem operacional. Esta pode ser maior em alguns produtos por incentivo dessas variáveis.

Segundo Padoveze (2003, p.367), "Significa a possibilidade de acréscimo do lucro total pelo aumento da quantidade produzida e vendida, buscando a maximização do uso dos custos e de despesas fixas".

A Alavancagem operacional, entretanto, considera que um aumento nas vendas seja monetário ou em quantidades, não significa um aumento nos lucros na mesma proporção em termos percentuais em função do comportamento dos custos fixos considerados após a determinação da margem de contribuição.

## **CAPITULO III**

### **3 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS**

#### **3.1 Caracterização da Empresa**

O estudo de caso foi realizado em uma empresa industrial do ramo de fabricação utensílios domésticos do Estado da Paraíba. A empresa exerce suas atividades há doze anos, tem se destacado pela organização na produção de utensílios domésticos e obedecem todas as exigências fiscais, e cuida da preservação do meio ambiente.

Seus produtos vêm alcançando mercado a cada dia, sendo distribuídos para toda a região nordeste exceto o estado do Maranhão.

As tabelas e gráficos a seguir evidenciam o comportamento da margem de contribuição dos produtos A, B, C, D e E da empresa pesquisada, onde RT é igual Receita Total de cada produto e é reconhecido pela quantidade vendida versus preço de venda por unidade. O CVT é igual a custo variável total dessa receita e é reconhecido pela quantidade vendida versus custo variável unitário, onde este deduzido da receita total determina-se a Margem de Contribuição Total – MCT de cada produto verificado.

#### **3.2 Processo Produtivo**

A empresa em estudo desenvolve a atividade de fabricação de utensílios domésticos, seus principais pontos do ciclo produtivo serão listados a baixo:

- Solicitação do almoxarife para adquirir matéria-prima;
- Liberação de ordem de compra;
- Formalização do pedido e homologação do gerente administrativo e financeiro;
- Realização do pedido com fornecedores;
- Ao chegar à matéria-prima, só entra no estoque após confirmação da solicitação e conferência da mercadoria, que é feita pelo gerente administrativo e almoxarife;
- O gerente financeiro confere se o prazo confere com os acordados;
- O setor contábil verifica a integridade da nota fiscal para os respectivos lançamentos;
- Antes de a matéria-prima sair para a produção, o almoxarife registra a saída "operador, máquina e quantidade";
- Antes de a produção retornar ao estoque, o almoxarife realiza a conferência da produção, tomando nota dos dados (funcionário, quantidade e produtos) em ficha específica de produção de cada máquina, também verifica-se o comprimento da meta esperada e toma-se nota das observações "quebra, defeitos";

- Dar-se a entrada no estoque;
- A administração estipulou a margem mínima do estoque para cada matéria-prima, tendo em vista o tempo de recebimento para a realização da solicitação de pedidos;
- O processo é considerado, um processo contínuo de produção.

### **3.3 Produtos Fabricados e Terceirizados**

- **Vassoura nylon com capa (produto A)**
- Vassoura nylon comum
- **Vassoura piaçava (produto B)**
- **Rodo pequeno (produto C)**
- **Rodo super (produto D)**
- Balde 8L com bico
- **Sacola comum (produto E)**
- Tábua de carne
- Vassoura tirapó
- Vassoura superpelo
- Escova oval Jr
- Escova oval para tanque
- Escova oval plástico
- Escova para sanitário
- Escova para unhas
- Pá plástica para lixo
- Prendedor
- Fítilho
- Pano multiuso
- Cabo para vassoura e rodo
- Velas nº 3
- Velas nº 5
- Velas nº 8
- Velas 7 dias e 7 noites
  
- **3.4 Cálculo das margens de contribuição do ano de 2007**
  - **Cálculo da margem de contribuição janeiro de 2007**



<b>PRODUTO A</b>	<b>R\$</b>
RT = (1.173 x 26, 56)	31.154,88.
(-) CVT = (1.173 x 22,65)	26.568,45
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>4.586,43</b>
Ef = (39 x 22,65)	883,35

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO B</b>	<b>R\$</b>
RT =(59 x 28, 53)	1.683,27
(-) CVT=(59 x 22,65)	1.336,35
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>346,92</b>
Ef = (0 x 22,65)	0

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO C</b>	<b>R\$</b>
RT =(1.151 x17, 58)	20.234,58.
(-) CVT= (1.151 x 15,14)	17.426,14
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>2.808,44</b>
Ef = (52 x 15,14)	787,28

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO D</b>	<b>R\$</b>
RT= (940 x 20, 92)	19.664,80
(-) CVT= (940 x 15,47)	14.541,80
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>5.123,00</b>
Ef = (38 x 15,47)	587,86

Fonte: pesquisa direta 2007

PRODUTO E	R\$
$RT=(18.480 \times 3,50)$	64.680,00
$(-) CVT= (18.480 \times 2,36)$	43.612,80
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>21.067,20</b>
$Ef = (5.065 \times 2,36)$	11.953,40

Fonte: pesquisa direta 2007

TABELA 1  
Resultado da margem de contribuição para os prod. A, B, C, D, E em Jan.

Produtos	Margem de contribuição
A	4.586,43
B	346,92
C	2.808,44
D	5.123,00
E	21.067,20

Fonte: Pesquisa direta 2007

No mês de janeiro de 2007 o produto que apresentou maior margem de contribuição foi o produto E, sendo também o de maior quantidade vendida, o produto B foi o de menor margem de contribuição.

Então, entende-se que o produto E no mês de janeiro alcançou a maior venda em relação aos outros produtos, pois ele teve uma maior produção e maior venda por ter sido o produto pelo qual a indústria nasceu, mesmo com o passar dos anos ele ainda continua sendo o produto que traz o maior lucro para a empresa. Depois dele os produtos A, C e D são os principais produtos que trazem a maior margem de contribuição para a indústria, por serem os mais procurados pelos clientes da empresa. Como mostra o gráfico a seguir:

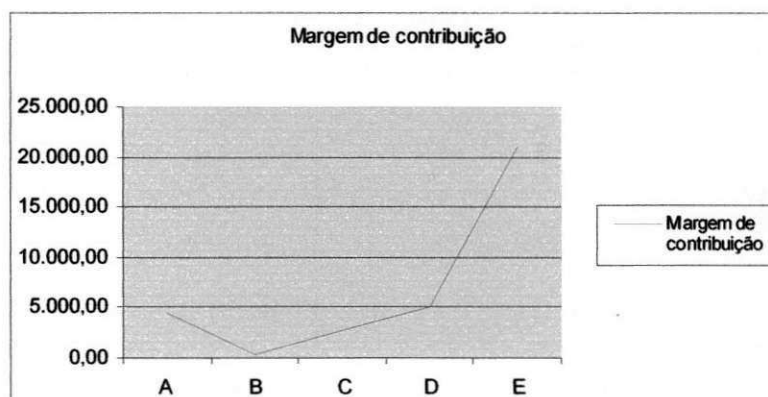


GRÁFICO 1- margem de contribuição de janeiro de 2007  
Fonte: pesquisa direta 2007

- Cálculo da margem de contribuição fevereiro de 2007

PRODUTO A	R\$
RT=(1.104 x 26, 17)	28.981,68
(-) CVT=(1.104 x 15,67)	17.299,68
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>11.592,00</b>
Ef = (59 x 22,65) =	1.336,35

Fonte: pesquisa direta 2007

PRODUTO B	R\$
RT=(89 x 28, 06)	2.497,34
(-) CVT=(89 x 15,67) =	1.394,63
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>1.102,71</b>
Ef = (0 x 22,65)	0

Fonte: pesquisa direta 2007

PRODUTO C	R\$
RT=(825 x 17, 67) =	14.577,75
(-) CVT=(825 x 10,93)	9.017,25
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>5.560,50</b>
Ef = (24 x 15,14)	363,36

Fonte: pesquisa direta 2007

PRODUTO D	R\$
RT=(680 x 20, 81) =	14.150,80
(-) CVT=(680 x 11,73) =	7.976,40
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>6.17440</b>
Ef = (45 x 15,47) =	696,15

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO E</b>	<b>R\$</b>
RT=(18.480 x 3,50)	71.660,16
(-) CVT=(18.480x 2,36)	39.948,48
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>31.711,68</b>
Ef = (2.592 x 2,36)	6.117,12

Fonte: pesquisa direta 2007

**TABELA 2**  
Resultado da margem de contribuição para os prod. A, B, C, D, E em Fev.

<b>Produtos</b>	<b>Margem de contribuição</b>
A	11.592,00
B	1.102,71
C	5.560,50
D	6.174,40
E	31.711,68

Fonte: Pesquisa direta 2007

No mês de fevereiro de 2007 o produto E continuou sendo o de maior margem de contribuição mantendo-se ainda o produto B com a menor margem de contribuição, e o produto A foi que mais cresceu sua margem de contribuição em relação ao mês anterior, e os produtos C e D continuaram a crescer em vendas porém de maneira irrelevante com relação ao produto A.

Portanto, é possível observar que indústria neste mês lucrou com as festividades carnavalescas, pois o produto B, por exemplo, é um produto de limpeza urbana, em períodos de festas em todo o nordeste, as cidades as quais a indústria é distribuidora, faz uma maior quantidade de compras deste produto. Os produtos E, A, C e D, continuam crescendo nas vendas e na margem de contribuição por serem os produtos de maior rentabilidade da empresas, também são os mais produzidos e vendidos por serem produtos de limpeza doméstica e que tem um período curto de rentabilidade tendo que ser trocado com frequência pelas donos de casa. Como demonstra ao gráfico a seguir:

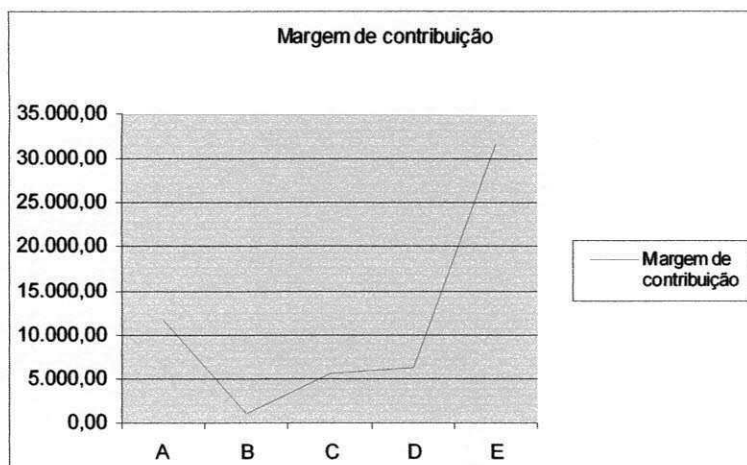


GRÁFICO 2 – margem de contribuição de fevereiro de 2007  
Fonte: pesquisa direta 2007

### Cálculo da margem de contribuição março de 2007

PRODUTO A	R\$
RT=(1.480 x 26, 87)	39.767,60
(-) CVT=(1.480 x 15,67) =	23.191,60
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>16.576,00</b>
Ef = (48 x 20,04)	961,62

Fonte: pesquisa direta 2007

PRODUTO B	R\$
RT=(105 x 27, 56)	2.893,80
(-) CVT=(105 x 15,67) =	1.165,35
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>1.248,45</b>
Ef = (10 x 20,04)	200,40

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO C</b>	<b>R\$</b>
RT=(876 x 17, 93)	15.706,68
(-) CVT=(876 x 10,93) =	9.574,68
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>6.132,00</b>
Ef = (37 x 13,57)	502,09

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO D</b>	<b>R\$</b>
RT=(1.203 x 21, 11)	25.395,33
(-) CVT=(1.203 x 11,73)	14.111,19
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>11.284,14</b>
Ef = (55 x 14,55)	800,25

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO E</b>	<b>R\$</b>
RT=(24.604 x 3,46)	85.129,84
(-) CVT=(24.604x 1,94)	47.731,76
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>37.398,08</b>
Ef = (4.545 x 2,42)	10.998,90

Fonte: pesquisa direta 2007

TABELA 3  
Resultado da margem de contribuição para os prod. A, B, C, D, E em Mar..

<b>Produtos</b>	<b>Margem de contribuição</b>
A	16.576,00
B	1.248,45
C	6.132,00
D	11.284,14
E	37.398,08

Fonte: Pesquisa direta 2007

No mês de março de 2007 houve um acréscimo no resultado da margem de contribuição em quase todos os produtos devido ao aumento das unidades vendidas continuando o produto E o de maior margem de contribuição. O produto B permaneceu quase que com seu resultado constante.

Entretanto, é notável que a empresa neste primeiro trimestre só lucrou, pois, suas vendas vêm aumentando, todos os produtos ganham mercado por estar no mesmo nível de seus concorrentes. O produto A cresceu em 43% nas vendas, o produto B se manteve constante mesmo sendo um produto que se destaca em períodos festivos, este produto também é muito vendidos na época de início de ano escolar, assim como o produto D, que aumentou cerca de 83% devido ao início do ano letivo. E o produto E continua aumentando em vendas, neste mês chegou a atingir uma alta de 18%, por ser um produto de embalagem, o comercio em geral se torna consumidor deste produto. Como mostra o gráfico a seguir:

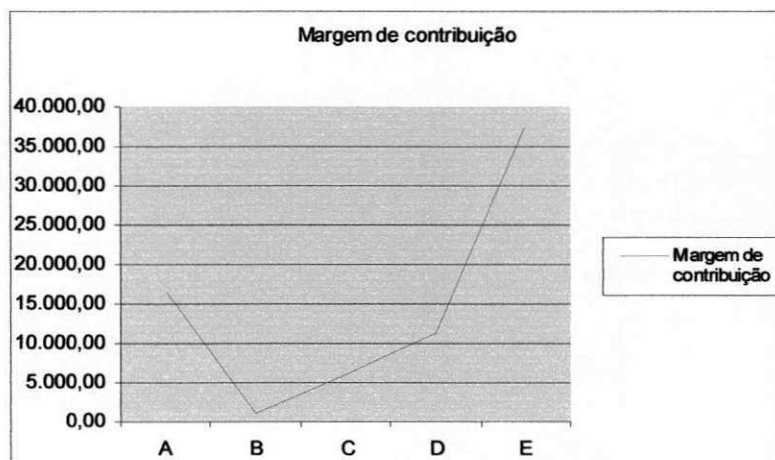


GRÁFICO 3 –margem de contribuição de março de 2007  
Fonte: pesquisa direta 2007

- **Cálculo da margem de contribuição abril de 2007**

PRODUTO A	R\$
RT=(1.380 x 26,28)	36.266,40
(-) CVT=(1.380 x 15,67)	21.624,60
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>14.641,80</b>
Ef = (68 x 20,04)	1.362,72

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO B</b>	<b>R\$</b>
RT=(64 x 27, 27)	1.745,28
(-) CVT=(64 x 15,67)	1.002,88
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>742,40</b>
Ef = (0 x 20,04)	0

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO C</b>	<b>R\$</b>
RT=(778 x 17, 64)	13.723,92
(-) CVT=(778 x 10,93)	8.503,54
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>5.220,38</b>
Ef = (4 x 13,57)	54,28

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO D</b>	<b>R\$</b>
RT=(1.138 x 21, 17)	24.091,46
(-) CVT=(1.138 x 11,73)	13.348,74
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>10.742,72</b>
Ef = (11 x 14,55)	160,05

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO E</b>	<b>R\$</b>
RT=(25.974 x 3,44)	89.350,56
(-) CVT=(25.974x 1,94)	50.389,56
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>38.961,00</b>
Ef = (2.965 x 2,42)	7.175,30

Fonte: pesquisa direta 2007



TABELA 4  
Resultado da margem de contribuição para os prod. A, B, C, D, E em Abr.

Produtos	Margem de contribuição
A	14.641,80
B	742,40
C	5.220,38
D	10.742,72
E	38.961,00

Fonte: Pesquisa direta 2007

Em abril de 2007 apenas o produto E continuou com margem de contribuição crescente, havendo uma redução na margem de contribuição dos demais produtos, embora de forma pouco significativa, devido a queda nas vendas, sendo o produto B o que se mostrou em maior queda.

Neste sentido, é possível notar que já passado o período inicial do ano acontece uma queda nas vendas e na margem de contribuição de todos os produtos da indústria, exceto do produto E que se manteve constante em relação ao mês anterior, tendo um aumento na margem de contribuição de apenas de 4%. Conforme o gráfico abaixo:

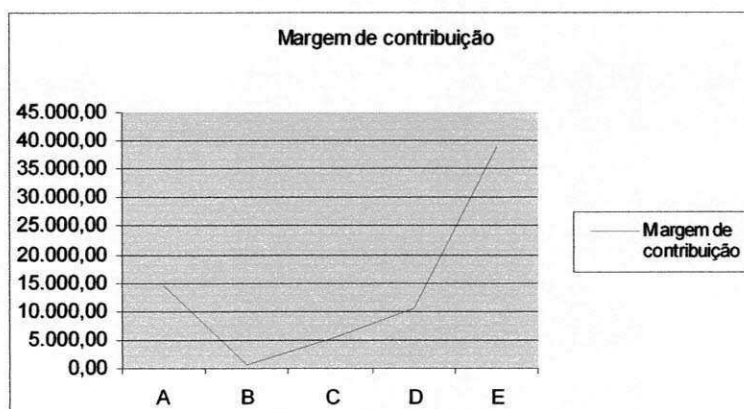


GRÁFICO 4 – margem de contribuição abril de 2007  
Fonte: pesquisa direta 2007

- **Cálculo da margem de contribuição maio de 2007**

<b>PRODUTO A</b>	<b>R\$</b>
RT=(1.495 x 26,12)	39.049,40
(-) CVT=(1.495 x 15,67)	23.426,65
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>15.622,75</b>
Ef = (135 x 20,92)	2.824,20

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO B</b>	<b>R\$</b>
RT=(49 x 26,42)	1.294,58
(-) CVT=(49 x 15,67)	767,83
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>526,75</b>
Ef = (0 x 20,92)	0

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO C</b>	<b>R\$</b>
RT=(1.085 x 17,37)	18.846,45
(-) CVT=(1.085 x 10,93)	11.859,05
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>6.987,40</b>
Ef = (63 x 13,99)	881,37

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO D</b>	<b>R\$</b>
RT=(1.142 x 20,80)	23.753,60
(-) CVT=(1.142 x 11,73)	13.395,94
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>10.357,94</b>
Ef = (32 x 15,20)	486,40

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO E</b>	<b>R\$</b>
RT=(21.230 x 3,44)	72.818,90
(-) CVT=(21.230 x 1,94)	41.186,20
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>31.632,70</b>
Ef = (5.095 x 2,59)	13.196,05

Fonte: pesquisa direta 2007

TABELA 5  
Resultado da margem de contribuição para os prod. A, B, C, D, E em Mai.

<b>Produtos</b>	<b>Margem de contribuição</b>
A	15.622,75
B	526,75
C	6.987,40
D	10.357,94
E	31.632,70

Fonte: Pesquisa direta 2007

Em maio de 2007 os produtos A e C tiveram uma evolução na margem de contribuição, os produtos B e D permaneceram com seus resultados quase que constantes. E a margem de contribuição de E decresceu havendo, portanto, uma queda em suas vendas pela primeira vez nos primeiros cinco meses de 2007.

No entanto, é possível observa-se que os produtos com o passar do tempo vem ganhando mercado, crescendo nas vendas e como consequência aumentam a margem de contribuição. Mesmo os produtos B e D que não tiveram esse aumento relevante ainda se tornam positivos, pois, se mantiveram no mesmo patamar das vendas em relação ao mês anterior. Os produtos A e C o aumento na margem de contribuição foi de pequena relevância mas de grande importância, pois, a medida que os produtos crescem em suas vendas também crescem os lucros da empresa. Com a primeira queda nas vendas do produto E a margem de contribuição caiu em 8% em relação ao mês de abril, essa queda se deu devido a um pequeno defeito na máquina que produz este produto, sendo que estes ficaram mal acabados, este equipamento segundo o gerente de produção ficou cerca de quinze dias parado, provocando um decréscimo nas vendas, como mostra a gráfico a seguir:

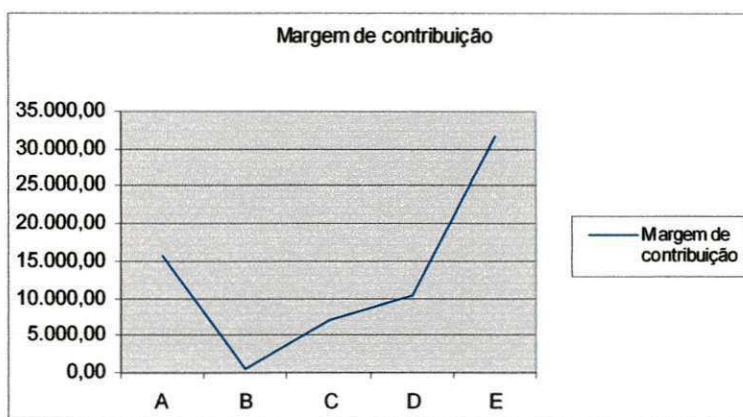


GRÁFICO 5- margem de contribuição maio de 2007

Fonte: pesquisa direta 2007

- **Cálculo da margem de contribuição junho de 2007**

PRODUTO A	R\$
RT=(1.283 x 26,19)	33.601,77
(-) CVT=(1.283 x 15,67)	20.104,61
<b>= MCT= (RT - CVT)</b>	<b>13.497,16</b>
Ef = (51 x 20,92)	1.066,92

Fonte: pesquisa direta 2007

PRODUTO B	R\$
RT=(96 x 27,05)	2.596,80
(-) CVT=(96 x 15,67)	1.504,32
<b>= MCT= (RT - CVT)</b>	<b>1.092,48</b>
Ef = (0 x 20,92)	0

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO C</b>	<b>R\$</b>
RT=(757 x 17,40)	13.171,80
(-) CVT=(757 x 10,93)	8.274,01
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>4.897,79</b>
Ef = (3 x 13,99)	41,97

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO D</b>	<b>R\$</b>
RT=(842 x 20,65)	17.387,30
(-) CVT=(842 x 11,73)	9.876,66
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>7.510,64</b>
Ef = (25 x 15,20)	380,00

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO E</b>	<b>R\$</b>
RT=(20.230 x 3,44)	69.591,20
(-) CVT=(20.230 x 1,94)	39.246,20
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>30.345,00</b>
Ef = (3.025 x 2,59)	7.834,75

Fonte: pesquisa direta 2007

TABELA 6  
Resultado da margem de contribuição para os prod. A, B, C, D, E em Jun.

<b>Produtos</b>	<b>Margem de contribuição</b>
A	13.497,16
B	1.092,48
C	4.897,79
D	7.510,64
E	30.345,00

Fonte: Pesquisa direta 2007

Nos resultados apresentados para a margem de contribuição dos produtos em junho de 2007 observa-se que o produto E continua perdendo em vendas, havendo, portanto, uma redução em sua margem de contribuição. De modo semelhante, se comportaram os produtos A, C e D, por outro lado, o produtos B elevou suas vendas, crescendo assim a sua margem de contribuição.

Entretanto, é possível observa-se que todos os produtos apresentaram uma queda nas vendas, o motivo pelo qual isto aconteceu, foi porque alguns dos vendedores da indústria tiraram férias (a empresa não adota uma forma de contratação de vendedores temporários para a substituição) e os que ficam não conseguiram visitar todos os clientes da empresa apenas o produto B aumentou a margem de contribuição porque no mês de junho acontece a festividade de aniversário da cidade sede da indústria, e o órgão responsável pela limpeza da cidade, faz uma quantidade maior de compras deste produto B para a manutenção da limpeza da cidade. O gráfico a seguir demonstra a oscilação da margem de contribuição:

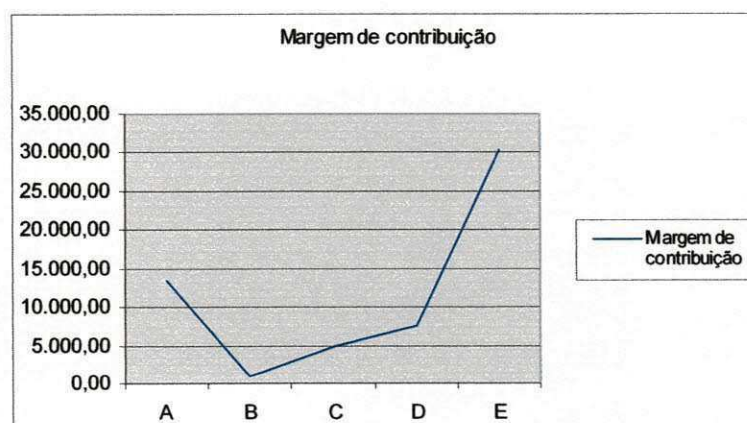


GRÁFICO 6- margem de contribuição de junho 2007

Fonte: pesquisa direta 2007

- **Cálculo da margem de contribuição julho de 2007**

PRODUTO A	R\$
RT=(1.426 x 26,32)	37.532,32
(-) CVT=(1.426 x 15,67)	22.345,42
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>15.186,90</b>
Ef = (6 x 20,92)	125,52

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO B</b>	<b>R\$</b>
RT=(117 x 27,09)	3.169,53
(-) CVT=(117 x 15,67)	1.833,39
<b>= MCT= (RT - CVT)</b>	<b>1.336,14</b>
Ef = (1 x 20,92)	20,92

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO C</b>	<b>R\$</b>
RT=(935 x 17, 91)	16.745,85
(-) CVT=(935 x 10,93)	10.219,55
<b>= MCT= (RT - CVT)</b>	<b>6.526,30</b>
Ef = (40 x 13,99)	559,60

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO D</b>	<b>R\$</b>
RT=(740 x 20,87)	15.443,80
(-) CVT=(740 x 11,73)	8.680,20
<b>= MCT= (RT - CVT)</b>	<b>6.763,60</b>
Ef = (15 x 15,20)	228,00

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO E</b>	<b>R\$</b>
RT=(18.855 x 3,48)	65.615,40
(-) CVT=(18.855 x 1,94)	36.578,70
<b>= MCT= (RT - CVT)</b>	<b>29.036,70</b>
Ef = (2.670 x 2,59)	6.915,30

Fonte: pesquisa direta 2007

TABELA 7  
Resultado da margem de contribuição para os prod. A, B, C, D, E em Jul.

Produtos	Margem de contribuição
A	15.186,90
B	1.336,14
C	6.526,30
D	6.763,60
E	29.036,70

Fonte: Pesquisa direta 2007

No mês de julho de 2007 houve um acréscimo no resultado da margem de contribuição dos produtos A, B e C, porém o acréscimo do produto B é irrelevante. Os produtos D e E permanecem em queda, diminuído as vendas, e em razão disto reduziram a sua margem de contribuição.

No entanto, observa-se que os produtos A, B e C cresceram nas vendas em relação ao mês anterior, o produto A cresceu a margem de contribuição em 13%, essa porcentagem é de grande importância para a empresa, fica evidente que com a volta dos vendedores todos os clientes foram visitados, por exemplo o produto B se manteve constante e o produto C cresceu em 25% em vendas. Por outro lado os gestores enfrentam uma queda nas vendas de seu principal produto (E) agora em consequência mais uma vez da quebra da máquina (desta vez mais grave) desprevenidos com um estoque pequeno não foi possível aumentar as vendas. Como mostra o gráfico a seguir:

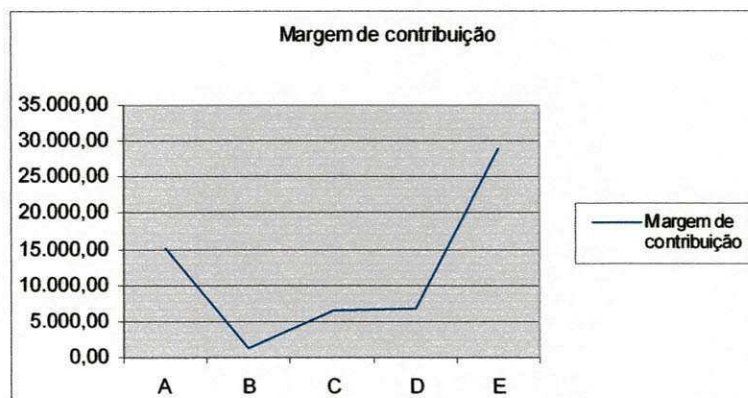


GRÁFICO 7- margem de contribuição de julho de 2007  
Fonte: pesquisa direta 2007

- **Cálculo da margem de contribuição agosto de 2007**



<b>PRODUTO A</b>	<b>R\$</b>
RT=(1.996 x 26,45)	52.792,20
(-) CVT=(1.996 x 15,67)	31.277,32
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>21.514,88</b>
Ef = (178 x 20,92)	3.723,76

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO B</b>	<b>R\$</b>
RT=(31 x 27,61)	855,91
(-) CVT=(31 x 15,67)	485,77
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>370,14</b>
Ef = (1 x 20,92) =	20,92

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO C</b>	<b>R\$</b>
RT= (1.333 x 17, 79)	23.714,07
(-) CVT=(1.333 x 10,93)	14.569,69
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>9.144,38</b>
Ef = (23 x 13,99)	321,77

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO D</b>	<b>R\$</b>
RT=(1.192 x 20,87)	24.877,04
(-) CVT=(1.192 x 11,73)	13.982,16
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>10.894,88</b>
Ef = (20 x 15,20)	304,00

Fonte: pesquisa direta 2007

PRODUTO E	R\$
RT=(18.665 x 3,46)	64.580,90
(-) CVT=(18.665 x 1,94)	36.210,10
<b>= MCT= (RT - CVT)</b>	<b>28.370,80</b>
Ef = (2.420 x 3,00)	7.260,00

Fonte: pesquisa direta 2007

TABELA 8  
Resultado da margem de contribuição para os prod. A, B, C, D, E em Ago.

Produtos	Margem de contribuição
A	21.514,88
B	370,14
C	9.144,38
D	10.894,88
E	28.370,80

Fonte: Pesquisa direta 2007

Em agosto de 2007 houve um crescimento acelerado no resultado da margem de contribuição dos produtos A, C e D, tendo estes também um acréscimo significativo nas vendas, enquanto o produto B obteve um grande decréscimo, e o produto E diminuiu a margem de contribuição, mas de forma irrelevante com relação ao mês anterior.

Portanto, observa-se que o período das festividades e do mês de junho e julho o produto B decresce novamente. Os produtos A e C tiveram um aumento de 40% em relação ao mês anterior. O produto D por quatro meses consecutivos operou em queda, por ser um produto que agrada apenas em alguns lugares devido seu tamanho em relação ao produto C, que é seu concorrente direto dentro da própria indústria. O produto E continua em queda, por consequência da quebra do equipamento e o gerente de produção alega que a manutenção do mesmo tem um custo altíssimo, fazendo apenas pequenos concertos que não resolvem os problemas e voltando a quebrar. O gráfico a seguir demonstra as variações:

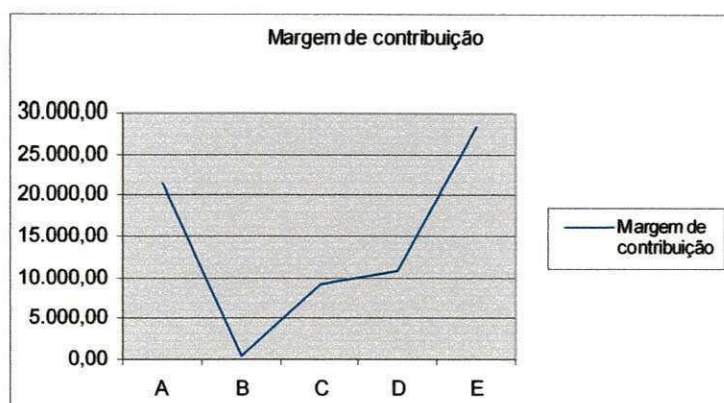


GRÁFICO 8- margem de contribuição de agosto de 2007  
Fonte: pesquisa direta 2007

- **Cálculo da margem de contribuição setembro de 2007**

PRODUTO A	R\$
RT=(1.361 x 26,61)	36.216,21
(-) CVT=(1.361 x 15,67)	21.326,87
<b>= MCT= (RT - CVT)</b>	<b>14.889,34</b>
Ef = (236 x 15,67) =	3.698,12

Fonte: pesquisa direta 2007

PRODUTO B	R\$
RT=(113 x 26,70)	3.017,10
(-) CVT=(113 x 15,67)	1.770,71
<b>= MCT= (RT - CVT)</b>	<b>1.246,39</b>
Ef = (28 x 15,67)	438,76

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO C</b>	<b>R\$</b>
RT=(862 x 17, 79)	15.162,58
(-) CVT=(862 x 10,93)	9.421,66
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>5.740,92</b>
Ef = (69 x 10,93)	754,17

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO D</b>	<b>R\$</b>
RT=(906 x 21,36)	19.352,16
(-) CVT=(906 x 11,73)	10.627,38
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>8.724,78</b>
Ef = (68 x 11,73)	797,64

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO E</b>	<b>R\$</b>
RT=(22.415 x 3,51)	78.676,65
(-) CVT=(22.415 x 1,94)	43.485,10
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>35.191,55</b>
Ef = (6.475 x 1,94)	12.561,50

Fonte: pesquisa direta 2007

TABELA 9  
Resultado da margem de contribuição para os prod. A, B, C, D, E em Set.

<b>Produtos</b>	<b>Margem de contribuição</b>
A	14.889,87
B	1.246,39
C	5.740,92
D	8.724,78
E	35.191,55

Fonte: Pesquisa direta 2007

No mês de setembro de 2007 os produtos A,C e D apresentaram perda de grande relevância nas vendas, e por esse motivo as suas margens de contribuição diminuíram, por outro lado os produtos B e E continuaram aumentando as vendas e conseqüentemente a margem de contribuição.

No entanto, é possível analisar-se que os produtos B e E teve um aumento nas vendas de grande relevância, isto se deve ao fato de ser o mês da festa tradicional da padroeira da cidade sede da indústria, por exemplo, o produto B é muito vendido como já foi mencionado para limpeza urbana, por outro lado os produtos A,C e D tiveram uma grande queda nas vendas, por os gestores já saberem ao longo de sua experiência dentro da empresa, eles sabem que esses produtos especificadamente neste mês caem nas vendas e o por isto o volume de produção é menor. Como demonstra o gráfico a seguir:

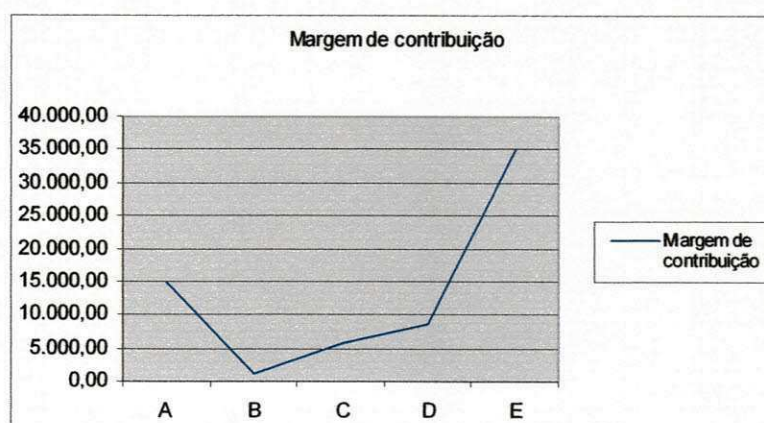


GRÁFICO 9 – margem de contribuição de setembro de 2007  
Fonte: pesquisa direta 2007

- **Cálculo da margem de contribuição outubro de 2007**

PRODUTO A	R\$
RT=(1.800 x 25,90)	46.620,00
(-) CVT=(1.800 x 14,79)	26.622,00
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>19.998,00</b>
Ef = (77 x 15,67) =	1.206,59

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO B</b>	<b>R\$</b>
RT=(75 x 27,58)	2.068,50
(-) CVT=(75 x 15,79) =	1.184,25
<b>= MCT= (RT - CVT)</b>	<b>884,25</b>
Ef = (25 x 15,67)	250,05

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO C</b>	<b>R\$</b>
RT=(1.627 x 17,75)	28.879,25
(-) CVT=(1.627 x 9,91)	16.123,57
<b>= MCT= (RT - CVT)</b>	<b>12.755,68</b>
Ef = (35 x 10,93)	382,55

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO D</b>	<b>R\$</b>
RT=(1.203 x 20,68)	24.878,04
(-) CVT=(1.203 x 10,76) =	12.944,28
<b>= MCT= (RT - CVT)</b>	<b>11.933,76</b>
Ef = (16 x 11,73)	187,68

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO E</b>	<b>R\$</b>
RT=(20.850 x 3,52)	73.392,00
(-) CVT=(20.850 x 1,40)	29.190,00
<b>= MCT= (RT - CVT)</b>	<b>44.202,00</b>
Ef = (4.550 x 1,94)	8.827,00

Fonte: pesquisa direta 2007

TABELA 10  
Resultado da margem de contribuição para os prod. A, B, C, D, E em Out.

Produtos	Margem de contribuição
A	19.998,00
B	884,25
C	12.755,68
D	11.933,76
E	44.202,00

Fonte: Pesquisa direta 2007

Em outubro de 2007 quase todos os produtos, continuaram com a margem de contribuição crescendo em ritmo acelerado, em função do aumento das vendas, exceto para o produto B onde se observa um resultado decrescente nas vendas e conseqüentemente na margem contribuição, de acordo com o gráfico a seguir:

Entretanto observa-se que as vendas voltaram a crescer para os produtos E, A, C, D, pois, a empresa volta a funcionar a todo vapor e os gestores estabelecem metas a ser cumprida pelos vendedores para recuperar os lucros perdidos. Por já ter passado o período das vendas como era de se esperar o produto B caiu nas vendas.

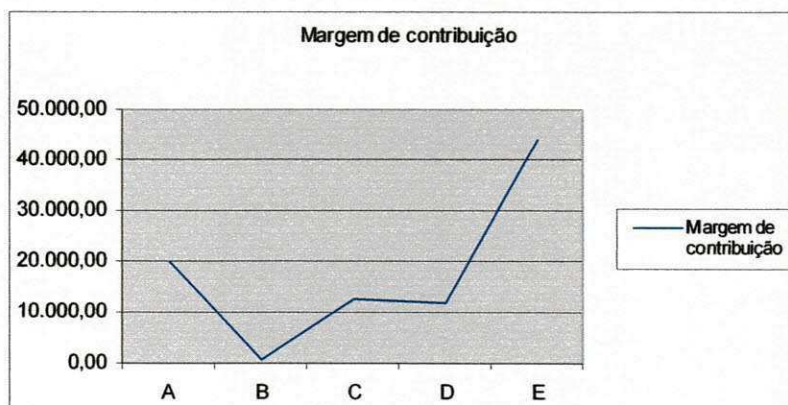


GRÁFICO 10 – margem de contribuição de outubro de 2007  
Fonte: pesquisa direta 2007

- **Cálculo da margem de contribuição novembro de 2007**

<b>PRODUTO A</b>	<b>R\$</b>
RT=(1.704 x 26,03)	44.355,12
(-) CVT=(1.704 x 14,79)	25.202,16
<b>= MCT= (RT - CVT)</b>	<b>19.152,96</b>
Ef = (296 x 15,67) =	4.638,32

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO B</b>	<b>R\$</b>
RT=(176 x 26,15)	4.602,40
(-) CVT=(176 x 15,79)	2.779,04
<b>= MCT= (RT - CVT)</b>	<b>1.823,36</b>
Ef = (15 x 15,67)	235,05

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO C</b>	<b>R\$</b>
RT=(803 x 17, 43)	13.996,29
(-) CVT=(803 x 9,91)	7.957,73
<b>= MCT= (RT - CVT)</b>	<b>6.038,56</b>
Ef = (49 x 10,93)	535,57

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO D</b>	<b>R\$</b>
RT=(1.208 x 20,65)	24.945,20
(-) CVT=(1.208 x 10,76)	12.998,08
<b>= MCT= (RT - CVT)</b>	<b>11.947,12</b>
Ef = (35 x 11,73)	416,42

Fonte: pesquisa direta 2007



<b>PRODUTO E</b>	<b>R\$</b>
RT=(20.805 x 3,59)	74.689,95
(-) CVT=(20.805 x 1,40)	29.127,00
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>45.562,95</b>
Ef = (3.390 x 1,94) =	6.576,60

Fonte: pesquisa direta 2007

TABELA 11  
Resultado da margem de contribuição para os produtos A, B, C, D, E em Novembro de 2007.

<b>Produtos</b>	<b>Margem de contribuição</b>
A	19.152,96
B	1.823,36
C	6.038,56
D	11.947,12
E	45.562,95

Fonte: Pesquisa direta 2007

Nos resultados apresentados no mês de novembro de 2007 produto B apresentou um aumento nas vendas sendo que o produto D permaneceu com seu resultado constante. O produto A decresce em vendas e na margem de contribuição, mas de forma irrelevante, e o produto C cai 50% nas vendas e na margem de contribuição.

Neste âmbito, é possível analisar-se que o produto A e D mantiveram se constante, ou seja, no mesmo nível de vendas do mês anterior por serem produtos importantes depois do produto E no lucro da indústria, então os vendedores manter constante as vendas destes, ate mesmo para ganhar uma boa comissão no final do mês. O produto B mais uma vez cresce nas vendas , sendo o melhor mês de vendas deste produto, pelo motivo de datas comemorativas que se seguira no mês seguinte as compras são antecipadas. Conforme demonstra o gráfico a seguir:

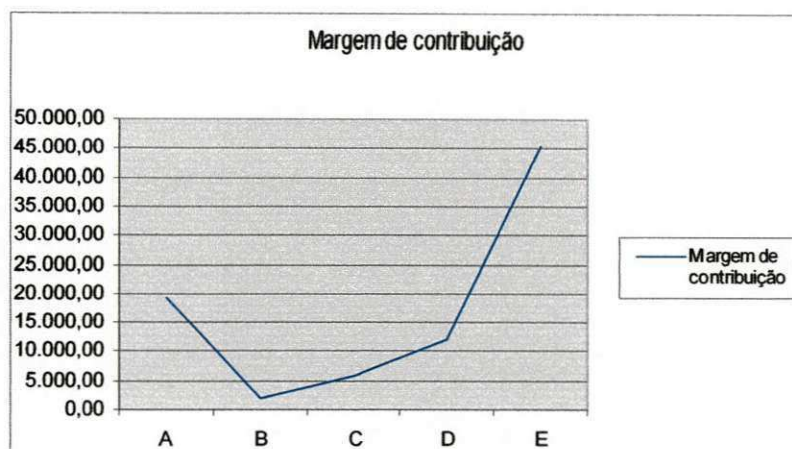


GRÁFICO 11 – margem de contribuição de novembro de 2007

Fonte: pesquisa direta 2007

- **Cálculo da margem de contribuição dezembro de 2007**

PRODUTO A	R\$
RT=(1.455 x 26,27)	38.222,85
(-) CVT=(1.455 x 14,79)	21.519,45
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>16.703,40</b>
Ef = (100 x 15,67) =	1.567,00

Fonte: pesquisa direta 2007

PRODUTO B	R\$
RT=(70 x 26,54)	1.857,80
(-) CVT=(70 x 15,79)	1.105,30
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>752,50</b>
Ef = (1 x 15,67)	15,67

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO C</b>	<b>R\$</b>
RT=(1.117 x 18,31)	20.452,27
(-) CVT= (1.117 x 9,91)	11.069,47
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>9.382,80</b>
Ef = (0 x 10,93)	0

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO D</b>	<b>R\$</b>
RT=(1.206 x 21,62)	26.073,72
(-) CVT=(1.206 x 10,76)	12.976,56
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>13.097,16</b>
Ef = (53 x 11,73)	621,69

Fonte: pesquisa direta 2007

<b>PRODUTO E</b>	<b>R\$</b>
RT=(20.010 x 3,57)	71.435,70
(-) CVT=(20.010 x 1,40)	28.014,00
<b>= MCT= (RT – CVT)</b>	<b>43.421,70</b>
Ef = (4.005 x 1,94)	7.769,70

Fonte: pesquisa direta 2007

TABELA 12  
Resultado da margem de contribuição para os prod. A, B, C, D, E em Dez..

<b>Produtos</b>	<b>Margem de contribuição</b>
A	16.703,40
B	752,50
C	9.382,80
D	13.097,16
E	43.421,70

Fonte: Pesquisa direta 2007

Em dezembro de 2007 os produtos A, B e E decresceram nas vendas, diminuído assim as suas margens de contribuição, enquanto que o produto C e D se destacaram ganhando mercado, elevando as vendas e conseqüentemente a margem de contribuição.

No entanto, observa-se que os produtos C e D obtiveram mais destaque durante o mês de dezembro. O mesmo problema que a indústria enfrentou no mês de junho, ela sofre no mês de dezembro, os vendedores que ainda não tinham tirado férias (tiram este mês) então a indústria deixa de lucrar, pois, os vendedores disponíveis não conseguem visitar todos os clientes, como conseqüência acontece os decréscimos na margem de contribuição e nas vendas dos produtos E, A e B. Como mostra o gráfico a seguir:

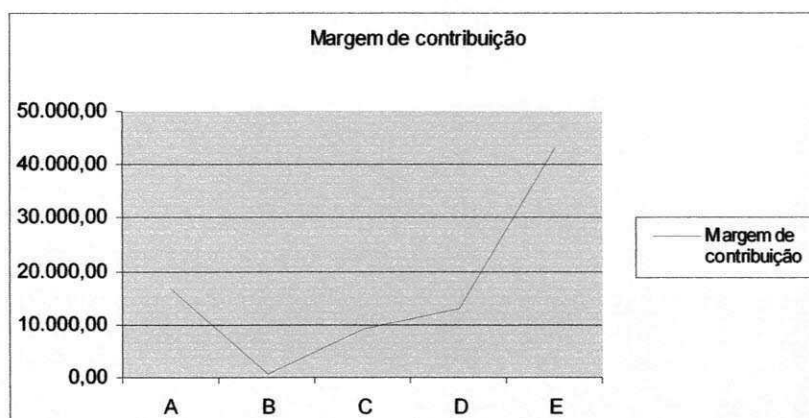


GRÁFICO 12 – margem de contribuição de dezembro de 2007  
Fonte: pesquisa direta 2007

Muito se discute a respeito do comportamento dos custos de produção nos processos produtivos, tais discussões comumente giram em torno dos custos fixos, como os custos incorridos no desenvolvimento das atividades são distribuídos aos produtos.

O sistema de custeio variável por sua vez, mostra em sua metodologia, através da margem de contribuição que para a tomada de decisão gerencial de curto prazo, os custos diretos assumem uma posição preferencial em detrimento dos demais.

Assim, sua premissa básica assume antes de tudo, que para determinação da margem de contribuição os custos necessariamente precisam ser separados em fixos e variáveis.

Diante dessa afirmação, e conforme os levantamentos feitos para os custos variáveis na empresa pesquisada para a elaboração da margem de contribuição, observou-se que houve uma flutuação para mais ou para menos na margem de contribuição dos produtos A, B, C, D, e E nos meses estudados, podendo-se identificarem cada mês o produto de maior e de menor margem de lucro, conforme o resumo da tabela a seguir, identificando-se a menor margem de contribuição na cor vermelha e de maior margem de contribuição na cor cinza:

TABELA 13

Comparação da maior e menor margem de contribuição no ano de 2007

Produtos	A	B	C	D	E
Meses					
01	4.586,43	346,92	2.808,44	5.123,00	21.068,80
02	11.592,00	1.102,71	5.560,50	6.174,40	31.711,68
03	16.576,00	1.248,45	6.132,00	11.284,14	37.398,08
04	14.641,80	742,40	5.220,38	10.742,72	38.961,00
05	15.622,75	526,75	6.987,40	10.357,94	31.632,70
06	13.497,16	1.092,48	4.897,79	7.510,64	30.345,00
07	15.186,90	1.336,14	6.526,30	6.763,60	29.036,70
08	21.514,88	370,14	9.144,38	10.894,88	28.370,80
09	14.889,34	1.246,39	5.740,92	8.724,78	35.191,55
10	19.998,00	884,25	12.755,68	11.933,76	44.202,00
11	19.152,96	1.823,36	6.038,56	11.947,12	45.562,95
12	16.703,40	752,50	9.382,80	13.097,16	43.421,70

Fonte: pesquisa direta 2007

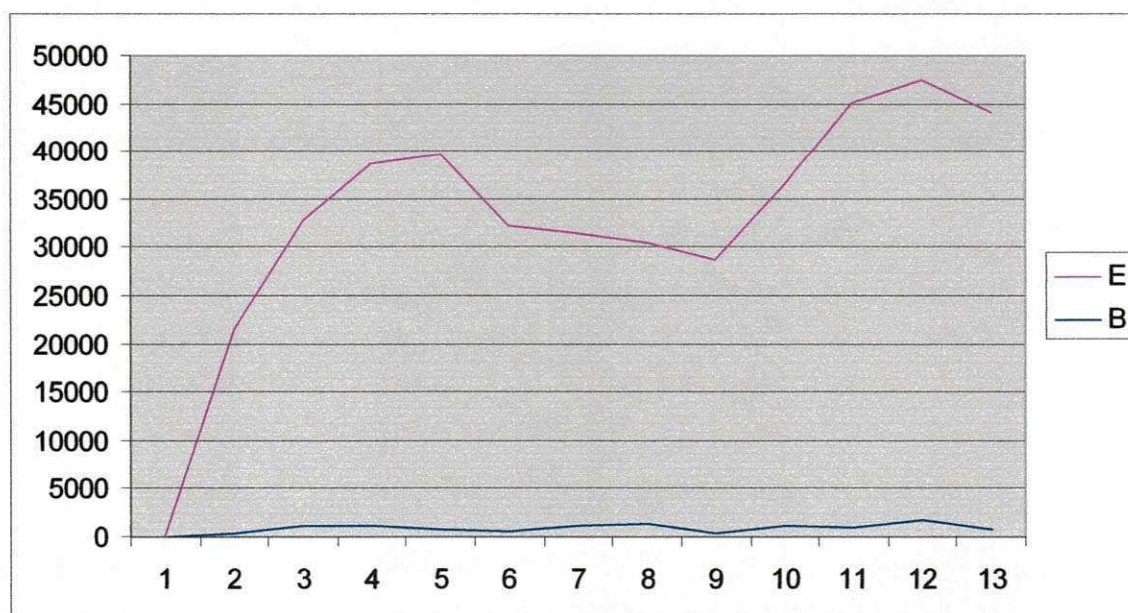


GRÁFICO 13 – comparação da maior e menor margem de contribuição no ano de 2007

Fonte: pesquisa direta 2007

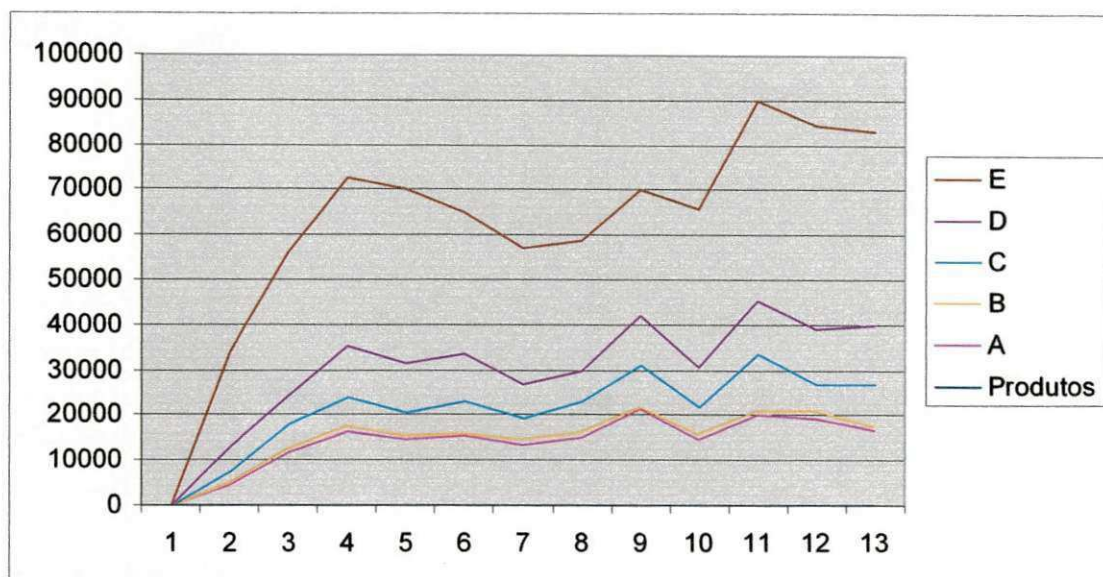


GRÁFICO 14 – comparação da margem de contribuição dos produtos estudados no ano de 2007  
 Fonte: pesquisa direta 2007

Portanto, observa-se através do quadro acima que o produto que menos contribui para o lucro da empresa é o produto B, por ser o produto de menor venda. Apesar da flutuação evidenciada em seus resultados no decorrer dos meses em questão. Por outro lado, o estudo da margem de contribuição identificou que o produto de maior rentabilidade para a empresa é o produto E, pois é o produto mais vendido pela empresa embora seus resultados também tenham flutuado para mais ou para menos no período estudado, desse modo ele costuma ser chamado de carro chefe do lucro pela empresa pesquisada.

De acordo com as configurações apresentadas, pode-se entender que a margem de contribuição é uma ferramenta eficaz na tomada de decisão, uma vez que ela informa claramente os produtos que estão trazendo resultados relevantes para a empresa, bem como aqueles que impactam com a demanda do mercado.

Nesse sentido, observa-se a grande importância da margem de contribuição para os gestores, pois, a este ela pode ajudar a decidir, por exemplo, se deve diminuir ou expandir uma linha de produção, estratégia, preço, serviços ou produtos, podendo ainda avaliar o desempenho empresarial. Por outro lado à análise da margem de contribuição pode indicar como melhorar a utilização da capacidade da empresa, como formular o preço para uma concorrência e deve – se aceitar um pedido mesmo que o preço de venda seja menor do que o preço normal, uma vez que a mesma analisa os resultados de forma imediata com relação a produtos de maior e de menor margem.

Vale salientar que as desvantagens de se utilizar à margem de contribuição podem ser, por exemplo, a demanda do mercado não aceitar uma quantidade maior de produtos, ou a matéria prima pode estar em falta e colocar em risco a produção e conseqüentemente as vendas, ou ainda as máquinas não estão mais com capacidade de produzir de acordo com a demanda de mercado, a empresa pode estar trabalhando no seu limite máximo de espaço e precisa de um novo investimento, e a empresa pode estar sem caixa e recorrer a financiamentos externos todos esse fores podem ser responsáveis pela diminuição da margem de contribuição

Partindo do principio de que, o que diferencia o sistema de custeio variável de outros sistemas correntes é a sua inclinação para as vendas versus custos diretos, tal característica torna o sistema em questão inadequado para decisão que envolva outros tipos de custos, como por exemplo, os indiretos fixos.

Ainda observou-se ao longo dos períodos que tanto o preço de venda unitário como custo variável unitário variam de forma ínfima, sendo, portanto, as quantidades vendidas, o principal fator que influenciou na oscilação dos resultados da margem de contribuição de cada produto em cada período.

Desse modo, pode-se dizer que o desempenho organizacional com relação a produção foi ponto preponderante para o alcance das variações observadas nos períodos estudados, bem como a demanda de mercado, visto que não se pode desconsiderar o fato de que também o mercado parece ser grande definidor de preços.

## **CAPITULO IV**

### **4- CONSIDERAÇÕES FINAIS**

O objetivo deste trabalho foi verificar, através de informações de custos fornecidas por uma indústria e comércio de utensílios domésticos do Estado da Paraíba, quais dos seus principais produtos traziam uma maior rentabilidade, por meio da margem de contribuição.

A realização do estudo fundamentou-se também em conhecimentos de literaturas existentes sobre o assunto. Para atingir os objetivos, com os dados coletados foram feitos cálculos, gráficos, tabelas, e comentários sobre as informações obtidas. Através da margem de contribuição, foi possível identificar dentre os principais produtos o mais rentável para a indústria.

Preparou-se um quadro de comparação da maior e menor margem de contribuição dos principais produtos da indústria ano de 2007. A partir da montagem e análise destes dados, foi possível verificar que há relação entre as variáveis. Assim confirma-se que há influência das quantidades vendidas, e margem de contribuição. Essas informações podem ajudar os gestores, a descobrir, os produtos que mais lhe trazem lucro e projetar riscos de custos futuros.

Diante, desse estudo chega-se à conclusão que os produtos precisam apresentar qualidade, para competir no mercado cada vez mais acirrado, os gestores precisam tomar decisões corretas para que a empresa continue neste âmbito competitivo. Nesse mundo dos negócios, os métodos quantitativos sempre resolveram os problemas administrativos, mas nem sempre são corretos, pois a separação de alguns custos ainda deixa administradores muito confusos, essas falhas tentam ser superadas por sistemas de custeio cada vez mais modernos. Mas o que interessa de fato a esses gestores, é o lucro gerado pelos produtos fabricados e vendido.

Portanto, recomenda-se a parti dessa pesquisa um estudo mais aprofundado em relação à teoria comportamental dos custos, visto que a classificação adequada destes, reflete de forma direta nos resultados apresentados por cada produto fabricado em uns processos produtivos, independentes do sistema de custo aplicado.

Recomenda-se que a industria procure analisar se o produto B, realmente é necessário continuar sendo fabricado, pois o mesmo não parece trazer muito lucro para empresa. E ainda fica aconselhado que os gestores adotem uma forma de absorver vendedores temporário para o mês de junho e dezembro para que a empresa não perca nas vendas e na margem de contribuição.



## REFERÊNCIAS

ALMEIDA, William Silva, MENDES, Frederico. Aplicação da análise Custo\_Volume\_Lucro (CVL) nos projetos de viabilidade econômica nas empresas agrícolas brasileiras, nas culturas de soja e milho. Brasília, junho 2006. Disponível em: < <http://www.contabeis.ucb.br>.> Acesso em: 19 jun.2008, às 12:35.

BORNIA, Antonio Cezar, Analise gerencial de custos em empresas modernas. Porto Alegre, jan 2000. Disponível em: <<http://www.inf.ufsc.br/~cezar/livros/indexlivro.html> > Acesso em: 04 abril 2008, às 16:30.

BRUNI, Adriano Leal, **Gestão de custos e formação de preços: com aplicação na calculadora HP**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2007.

DANTAS, Paulo, Conceito de custo diretos e indiretos, fixos e variáveis. São Paulo, fev 2007. Disponível em: < <http://www.paulodantas.com.br/cursos.htm>> Acesso em: 08 abril 2008, às 15:00.

FAGUNDES, Jair Antonio. Apostila de Contabilidade de Custos. Rio Grande do Sul, fev 2004. Disponível em: <<http://labinfo.cefetrs.edu.br/professores/durval>. Acesso em: 12 abril 2008, às 18:09

FIALHO, Francisco Antonio Pereira; SOUZA, Antonio Carlos; OTANI, Nilo, **TCC Métodos e Técnicas**. Florianópolis: Visual Books, 2007.

HORNGREN, Charles T; FOSTER, George; DATAR, Srikant M. **Contabilidade de Custos**. 9 ed. Rio de Janeiro, LTC, 2000.

IDELFONSO, Moacir de Sousa. **Utilização da Regressão Linear como ferramenta de Decisão na Gestão de Custos em uma Industria de doces na Cidade de Pombal**. 2007. Monografia (Graduação em Contabilidade) – Centro de Ciências Jurídicas e Sociais, Universidade Federal de Campina Grande, Sousa.

LACERDA, Daniel Pacheco, Sistemas de Custeio. Florianópolis, nov 2005 Disponível em: <<http://www.gpi.ufrj.br/pdfs/artigos/Lacerda>> Acesso em: 18 abril 2008, às 15:16.

LEONE, George Sebastião Guerra. **Curso de Contabilidade de Custos**. São Paulo: Atlas, 1997.

LIMEIRA, Marizelma Patriota. **Análise teórica das restrições impostas aos sistemas tradicionais decusteio com relação a apuração do custo unitário de fabricação**. 2005 Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Universidade Federal da Paraíba. João Pessoa.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos**. São Paulo. Atlas: 2000.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Mari. **Técnicas de pesquisa**. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 2002.

MOURA, Herval da Silva. O Custeio por Absorção e o Custeio Variável: Qual seria o melhor método a ser adotado pela empresa?. Feira de Santana, jan./jun. (2005). Disponível em: <<http://www.uefs.br/sitientibus/pdf/32/>> Acesso em : 08 abril 2008, às 12:20.

MELO, Henrique. A Evolução e o impacto da contabilidade gerencial como ferramenta de gestão nas organizações. Parnaíba, fevereiro 2006. Disponível em: <<http://www.phb.fap.com.br/documentos/>> Acesso em: 10 maio 2008, às 16:20,

PADOVEZE, Clóvis Luiz. **Controladoria estratégica e operacional: conceitos, estrutura, aplicação**. 1ª ed. São Paulo: Pioneira Thomsom Learning, 2003.

PAMPLONA, Edson de Oliveira, MAUAD, Luiz Guilherme Azevedo e FARIAS, Antônio Daniel. Uma avaliação do custeio em empresa com alto grau de investimento em pesquisa e desenvolvimento de novos produtos. Minas Gerais, março 2007. Disponível em: <<http://www.iepg.unifei.edu.br/edson/download/ArtigoPadtecXCongrIntCust.pdf>> Acesso em: 18 abril 2008 às 14:17.

PAULA, Jane. Custeio Baseado em Atividade (ABC). São Paulo, maio 2006. Disponível em: <<http://www.paulodantas.com.br/cursos.htm>> Acesso em: 08 abril 2008 às 14:22.

SOUZA, Vanessa Magalhães. Custeio Variável X ABC. São Paulo, nov 2005. Disponível em: <<http://www.classecontabil.com.br/>> Acesso em: 18 abril 2008 às 15:46.

SCHERER, Oscar Luiz da Silveira. Comparativo e análise do sistema de custeio por absorção e o ABC: Estudo de Caso Propondo Método de Integração em Empresa do Ramo Metalúrgico. Porto Alegre, nov 2001. Disponível em: <<http://Volpi.ea.Ufrgs.br/teses e dissertações>> Acesso em: 05 maio 2008 às 22:05.

TEIXEIRA, Fabrícia Souza, HANSEN, Jens Erik, SANTOS, Paulo Cezar Consentino. DRE Gerencial Alternativa: uma nova forma de evidenciação dos resultados. Revista Brasileira de Contabilidade. Brasília: Revista do Conselho Federal de Contabilidade, n. 151, p. 53 – 66 jan/fev/2005

VICECONTE, Paulo Eduardo Vilchez; NEVES, Silvério. **Contabilidade de Custos: um enfoque direto e objetivo**. 7ª ed. São Paulo: Frase, 2003.

## ANEXOS

# IND. E COM. DE UTENSÍLIOS DOMÉSTICOS DA PARAÍBA - PB

## RELATÓRIO DE VENDAS - JANEIRO 2007

### COMISSÕES DE VENDAS

REPRESENTANTE	LOCAL	DATA						
GERAL		31/01/07						
PRODUTO	QTD.	CUST. PROD	PÇO.BRUTO	VENDA BRUTA	PREÇO LIQ.	LUCRO LIQ.	TAXA %	R\$ 5.177,73
Vassoura Nylon c/ Capa CX 24	1173	R\$ 22,65	R\$ 26,56	R\$ 31.157,10	R\$ 26.568,45	R\$ 4.588,65	R\$ 14,73	
Vassoura Nylon comum CX 24	76	R\$ 22,65	R\$ 26,45	R\$ 2.010,00	R\$ 1.721,40	R\$ 288,60	R\$ 14,36	
Vassoura Piaçava CX 24	59	R\$ 22,65	R\$ 28,53	R\$ 1.683,00	R\$ 1.336,35	R\$ 346,65	R\$ 20,60	
Rodo Pequeno CX 24	1151	R\$ 15,14	R\$ 17,58	R\$ 20.229,20	R\$ 17.426,14	R\$ 2.803,06	R\$ 13,86	
Rodo Super CX 24	940	R\$ 15,47	R\$ 20,92	R\$ 19.661,90	R\$ 14.541,80	R\$ 5.120,10	R\$ 26,04	
Balde 8l. c/ bico	338	R\$ 8,77	R\$ 13,61	R\$ 4.601,10	R\$ 2.964,26	R\$ 1.636,84	R\$ 35,57	
Sacola Comum	18480	R\$ 2,50	R\$ 3,46	R\$ 63.952,57	R\$ 46.200,00	R\$ 17.752,57	R\$ 27,76	
Tábua de Carne	816	R\$ 0,57	R\$ 1,50	R\$ 1.224,00	R\$ 465,12	R\$ 758,88	R\$ 62,00	
Vassoura Tirapó CX 24	72	R\$ 27,21	R\$ 34,28	R\$ 2.468,50	R\$ 1.959,12	R\$ 509,38	R\$ 20,64	
Vassoura Superpelo CX 24	39	R\$ 32,43	R\$ 41,42	R\$ 1.615,50	R\$ 1.264,77	R\$ 350,73	R\$ 21,71	
Escova Oval Jr	6	R\$ 7,00	R\$ 13,25	R\$ 79,50	R\$ 42,00	R\$ 37,50	R\$ 47,17	
Escova Oval p/ Madeira CX 24	155	R\$ 7,72	R\$ 10,83	R\$ 1.678,20	R\$ 1.196,60	R\$ 481,60	R\$ 28,70	
Escova Oval plástico	70	R\$ 10,00	R\$ 11,96	R\$ 837,00	R\$ 700,00	R\$ 137,00	R\$ 16,37	
Escova p/ Sanitário	64	R\$ 14,51	R\$ 19,23	R\$ 1.231,00	R\$ 928,64	R\$ 302,36	R\$ 24,56	
Escova para Unhas	17	R\$ 7,72	R\$ 10,56	R\$ 179,50	R\$ 131,24	R\$ 48,26	R\$ 26,89	
Pá plástica p/ Lixo	75	R\$ 8,08	R\$ 10,81	R\$ 811,10	R\$ 606,00	R\$ 205,10	R\$ 25,29	
Prendedor	58	R\$ 21,74	R\$ 27,38	R\$ 1.588,00	R\$ 1.260,92	R\$ 327,08	R\$ 20,60	
Fítilho	318	R\$ 2,78	R\$ 3,79	R\$ 1.204,90	R\$ 884,04	R\$ 320,86	R\$ 26,63	
Pano Multiuso	20	R\$ 14,68	R\$ 21,66	R\$ 433,20	R\$ 293,60	R\$ 139,60	R\$ 32,23	
cabos p/ Vassoura e rodo	1056	R\$ 0,55	R\$ 0,65	R\$ 683,52	R\$ 580,80	R\$ 102,72	R\$ 15,03	
VELAS Nº3	51	R\$ 11,50	R\$ 12,37	R\$ 630,85	R\$ 586,50	R\$ 44,35	R\$ 7,03	
VELAS Nº5	180	R\$ 18,00	R\$ 20,77	R\$ 3.738,50	R\$ 3.240,00	R\$ 498,50	R\$ 13,33	
VELAS Nº8	85	R\$ 30,00	R\$ 32,89	R\$ 2.795,90	R\$ 2.550,00	R\$ 245,90	R\$ 8,80	
VELAS 7 DIAS E 7 NOITES	62	R\$ 18,00	R\$ 20,98	R\$ 1.301,00	R\$ 1.116,00	R\$ 185,00	R\$ 14,22	
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 165.795,04</b>	<b>R\$ 128.563,75</b>	<b>R\$ 37.231,29</b>	<b>R\$ 22,46</b>	
<b>DESPESAS</b>	<b>VALOR</b>			<b>Recebidos</b>	<b>Valor</b>	<b>Total Líquido</b>	<b>R\$ 37.231,29</b>	
Diesel	R\$ 1.368,00			Em cheque	R\$ -	Desp. c/ Entrega	#REF!	
Refeições	R\$ 894,20			Em espécie	R\$ -	Lucro Líquido	#REF!	
Ajudante	R\$ 305,00			Em NP	R\$ -			
Impostos	R\$ 477,00			Boleto	R\$ -			
Consertos(peças/serviços)	R\$ -				R\$ 165.795,04			

# IND. E COM. DE UTENSÍLIOS DOMÉSTICOS DA PARAÍBA - PB

RESUMO DOS RESULTADOS DOS PRODUTOS QUE FICARAM EM ESTOQUE - janeiro 2007

LOCAL		DATA								
ESTOQUE	DIVERSOS	31/01/07								
PRODUTO	QTD.(EF)	CDV/UNIT	PÇO.BRUTO	VENDA BRUTA	CVT	LUCRO LIQ.	TAXA %			
Vassoura Nylon c/ Capa	39	R\$ 22,65	27,51	R\$ 1.073,00	R\$ 883,35	R\$ 189,65	R\$ 17,67			
Vassoura Nylon comum		R\$ 22,65	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!			
Vassoura piaçava		R\$ 22,65	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!			
Rodo pequeno	52	R\$ 15,14	18,00	R\$ 936,00	R\$ 787,28	R\$ 148,72	R\$ 15,89			
Rodo super	38	R\$ 15,47	22,00	R\$ 836,00	R\$ 587,86	R\$ 248,14	R\$ 29,68			
Balde 8l. c/ bico	6	R\$ 8,77	14,00	R\$ 84,00	R\$ 52,62	R\$ 31,38	R\$ 37,36			
Sacola comum	5065	R\$ 2,36	3,50	R\$ 17.727,50	R\$ 11.953,40	R\$ 5.774,10	R\$ 32,57			
Tábua de Carne	72	R\$ 0,57	1,50	R\$ 108,00	R\$ 41,04	R\$ 66,96	R\$ 62,00			
Vassoura tirapó	4	R\$ 27,21	34,50	R\$ 138,00	R\$ 108,84	R\$ 29,16	R\$ 21,13			
Vassoura Superpelo		R\$ 32,43	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!			
Escova Oval Jr	2	R\$ 7,00	9,00	R\$ 18,00	R\$ 14,00	R\$ 4,00	R\$ 22,22			
Escova oval para tanque		R\$ 7,72	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!			
Escova oval plástico	2	R\$ 10,00	12,00	R\$ 24,00	R\$ 20,00	R\$ 4,00	R\$ 16,67			
Escova p/ sanitário	1	R\$ 14,51	19,50	R\$ 19,50	R\$ 14,51	R\$ 4,99	R\$ 25,59			
Escova para Unhas		R\$ 7,72	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!			
Pá plástica p/ lixo	3	R\$ 8,08	10,80	R\$ 32,40	R\$ 24,24	R\$ 8,16	R\$ 25,19			
Prendedor	1	R\$ 21,74	27,50	R\$ 27,50	R\$ 21,74	R\$ 5,76	R\$ 20,95			
Fitiho	52	R\$ 2,78	3,80	R\$ 197,60	R\$ 144,56	R\$ 53,04	R\$ 26,84			
Pano Multiuso	3	R\$ 14,68	21,60	R\$ 64,80	R\$ 44,04	R\$ 20,76	R\$ 32,04			
cabos para vassoura/rodo	12	R\$ 0,55	0,65	R\$ 7,80	R\$ 6,60	R\$ 1,20	R\$ 15,38			
VELAS N° 3		R\$ 11,00	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!			
VELAS N° 5	4	R\$ 19,00	21,00	R\$ 84,00	R\$ 76,00	R\$ 8,00	R\$ 9,52			
VELAS N°8	3	R\$ 30,00	33,00	R\$ 99,00	R\$ 90,00	R\$ 9,00	R\$ 9,09			
VELAS 7 DIAS E 7 NOITES	1	R\$ 19,00	21,00	R\$ 21,00	R\$ 19,00	R\$ 2,00	R\$ 9,52			
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 21.498,10</b>	<b>R\$ 14.889,08</b>	<b>R\$ 6.609,02</b>	<b>R\$ 30,74</b>			
<b>DESPESAS</b>	<b>VALOR</b>			Recebidos	Valor	<b>Total Líquido</b>		<b>R\$ 6.609,02</b>		
Diesel				Em cheque		<b>Despesas</b>		<b>#REF!</b>		
Refeições				Em espécie		<b>Lucro Final</b>		<b>#REF!</b>		
Ajudante				Em NP		<b>%</b>		<b>#REF!</b>		
Impostos				Boleto						
Consertos(peças/serviços)					R\$ 21.498,10	R\$ (1,90)				

# IND. E COM. DE UTENSÍLIOS DOMÉSTICOS DA PARAÍBA - PB

## RELATÓRIO DE VENDAS - FEVEREIRO 2007

### COMISSÕES DE VENDAS

REPRESENTANTE	LOCAL	DATA							R\$	5.366,04
GERAL		28/02/07								
PRODUTO	QTD.	CUST. PROD	PÇO.BRUTO	VENDA BRUTA	PREÇO LIQ.	LUCRO LIQ.	TAXA %			
Vassoura Nylon c/ Capa CX 24	1104	R\$ 15,67	R\$ 26,18	R\$ 28.905,40	R\$ 17.299,68	R\$ 11.605,72	R\$ 40,15			
Vassoura Nylon comum CX 24	14	R\$ 16,67	R\$ 28,00	R\$ 392,00	R\$ 233,38	R\$ 158,62	R\$ 40,46			
Vassoura Piaçava CX 24	89	R\$ 15,67	R\$ 28,06	R\$ 2.497,00	R\$ 1.394,63	R\$ 1.102,37	R\$ 44,15			
Rodo Pequeno CX 24	825	R\$ 10,93	R\$ 17,67	R\$ 14.576,15	R\$ 9.017,25	R\$ 5.558,90	R\$ 38,14			
Rodo Super CX 24	680	R\$ 11,73	R\$ 20,81	R\$ 14.150,60	R\$ 7.976,40	R\$ 6.174,20	R\$ 43,63			
Balde 8l. c/ bico	70	R\$ 7,87	R\$ 14,00	R\$ 980,00	R\$ 550,90	R\$ 429,10	R\$ 43,79			
Sacola Comum	20592	R\$ 1,94	R\$ 3,48	R\$ 71.634,15	R\$ 39.948,48	R\$ 31.685,67	R\$ 44,23			
Tábua de Carne	450	R\$ 0,57	R\$ 1,50	R\$ 675,00	R\$ 254,63	R\$ 420,38	R\$ 62,28			
Vassoura Tirapó CX 24	63	R\$ 29,53	R\$ 34,12	R\$ 2.149,60	R\$ 1.860,39	R\$ 289,21	R\$ 13,45			
Vassoura Superpelo CX 24	31	R\$ 34,40	R\$ 40,61	R\$ 1.259,00	R\$ 1.066,40	R\$ 192,60	R\$ 15,30			
Escova Oval Jr	10	R\$ 6,10	R\$ 9,00	R\$ 90,00	R\$ 61,00	R\$ 29,00	R\$ 32,22			
Escova Oval p/ Madeira CX 24	121	R\$ 8,25	R\$ 10,74	R\$ 1.299,90	R\$ 998,25	R\$ 301,65	R\$ 23,21			
Escova Oval plástico	66	R\$ 9,74	R\$ 11,94	R\$ 788,00	R\$ 642,84	R\$ 145,16	R\$ 18,42			
Escova p/ Sanitário	101	R\$ 14,79	R\$ 19,50	R\$ 1.969,50	R\$ 1.493,79	R\$ 475,71	R\$ 24,15			
Escova para Unhas	12	R\$ 7,64	R\$ 10,50	R\$ 126,00	R\$ 91,68	R\$ 34,32	R\$ 27,24			
Pá plástica p/ Lixo	143	R\$ 8,07	R\$ 10,80	R\$ 1.544,40	R\$ 1.154,01	R\$ 390,39	R\$ 25,28			
Prendedor	35	R\$ 21,00	R\$ 27,50	R\$ 962,50	R\$ 735,00	R\$ 227,50	R\$ 23,64			
Fítilho	468	R\$ 3,18	R\$ 3,73	R\$ 1.745,90	R\$ 1.488,24	R\$ 257,66	R\$ 14,76			
Pano Multiuso	22	R\$ 15,22	R\$ 21,95	R\$ 483,00	R\$ 334,84	R\$ 148,16	R\$ 30,67			
cabos p/ Vassoura e rodo	598	R\$ 6,10	R\$ 7,77	R\$ 4.645,64	R\$ 3.647,80	R\$ 997,84	R\$ 21,48			
VELAS Nº3	17	R\$ 10,88	R\$ 12,39	R\$ 210,66	R\$ 184,96	R\$ 25,70	R\$ 12,20			
VELAS Nº5	103	R\$ 16,90	R\$ 20,63	R\$ 2.124,50	R\$ 1.740,70	R\$ 383,80	R\$ 18,07			
VELAS Nº8	38	R\$ 26,62	R\$ 32,58	R\$ 1.238,00	R\$ 1.011,56	R\$ 226,44	R\$ 18,29			
VELAS 7 DIAS E 7 NOITES	36	R\$ 17,37	R\$ 20,58	R\$ 741,00	R\$ 625,32	R\$ 115,68	R\$ 15,61			
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 155.187,90</b>	<b>R\$ 93.812,13</b>	<b>R\$ 61.375,78</b>	<b>R\$ 39,55</b>			
<b>DESPESAS</b>	<b>VALOR</b>		<b>Recebidos</b>	<b>Valor</b>		<b>Total Líquido</b>	<b>R\$ 61.375,78</b>			
Diesel	R\$ 672,00		Em cheque	R\$ -		Desp. c/ Entrega	#REF!			
Refeições	R\$ 652,00		Em espécie	R\$ -		Lucro Líquido	#REF!			
Ajudante	R\$ 225,00		Em NP	R\$ -						
Impostos	R\$ 82,00		Boleto	R\$ -						
Consertos(peças/serviços)	R\$ -			R\$ 155.187,90						
Frete	R\$ 13,00		<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 155.187,90</b>						

# IND. E COM. DE UTENSÍLIOS DOMÉSTICOS DA PARAÍBA- PB

MO DOS RESULTADOS DOS PRODUTOS QUE FICARAM EM ESTOQUE - FEVEREIRO 2007

REPRESENTANTE	LOCAL	DATA						
ESTOQUE	DIVERSOS	28/02/07						
PRODUTO	QTD.(EF)	CDV/UNI	PÇO.BRUTO	VENDA BRUTA	CVT	LUCRO LIQ.	TAXA %	
ra Nylon c/ Capa	59	R\$ 22,65	26,36	R\$ 1.555,00	R\$ 1.336,35	R\$ 218,65	R\$ 14,06	
ra Nylon comum		R\$ 22,65	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
ra piaçava		R\$ 22,65	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
equeno	24	R\$ 15,14	18,83	R\$ 452,00	R\$ 363,36	R\$ 88,64	R\$ 19,61	
uper	45	R\$ 15,47	20,78	R\$ 935,00	R\$ 696,15	R\$ 238,85	R\$ 25,55	
il. c/ bico		R\$ 8,77	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
comum	2592	R\$ 2,36	3,43	R\$ 8.879,50	R\$ 6.117,12	R\$ 2.762,38	R\$ 31,11	
de Carne	24	R\$ 0,57	1,50	R\$ 36,00	R\$ 13,68	R\$ 22,32	R\$ 62,00	
ra tirapó	1	R\$ 27,21	34,50	R\$ 34,50	R\$ 27,21	R\$ 7,29	R\$ 21,13	
ra Superpelo		R\$ 32,43	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
oval Jr	3	R\$ 7,00	9,00	R\$ 27,00	R\$ 21,00	R\$ 6,00	R\$ 22,22	
oval para tanque	1	R\$ 7,72	10,80	R\$ 10,80	R\$ 7,72	R\$ 3,08	R\$ 28,52	
oval plástico		R\$ 10,00	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
a p/ sanitário	5	R\$ 14,51	19,50	R\$ 97,50	R\$ 72,55	R\$ 24,95	R\$ 25,59	
a para Unhas		R\$ 7,72	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
stica p/ lixo	101	R\$ 8,08	10,80	R\$ 1.090,80	R\$ 816,08	R\$ 274,72	R\$ 25,19	
odor	3	R\$ 21,74	27,50	R\$ 82,50	R\$ 65,22	R\$ 17,28	R\$ 20,95	
	130	R\$ 2,78	3,90	R\$ 507,00	R\$ 361,40	R\$ 145,60	R\$ 28,72	
Multiuso	4	R\$ 14,68	21,60	R\$ 86,40	R\$ 58,72	R\$ 27,68	R\$ 32,04	
para vassoura/rodo	550	R\$ 0,55	7,80	R\$ 4.290,00	R\$ 302,50	R\$ 3.987,50	R\$ 92,95	
Nº 3		R\$ 11,00	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Nº 5		R\$ 19,00	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Nº8	3	R\$ 30,00	33,00	R\$ 99,00	R\$ 90,00	R\$ 9,00	R\$ 9,09	
7 DIAS E 7 NOITES	1	R\$ 19,00	21,00	R\$ 21,00	R\$ 19,00	R\$ 2,00	R\$ 9,52	
				R\$ 18.204,00	R\$ 10.368,06	R\$ 7.835,94	R\$ 43,05	

DESPESAS	VALOR	Recebidos	Valor	Total Líquido	R\$ 7.835,94
		Em cheque		Despesas	#REF!
		Em espécie		Lucro Final	#REF!
		Em NP		%	#REF!
		Boleto			
			R\$ 18.204,00		
		TOTAL	R\$ 18.204,00		

# IND. E COM. DE UTENSÍLIOS DOMÉSTICOS DA PARAÍBA - PB

## RELATÓRIO DE VENDAS - MARÇO 2007

### COMISSÕES DE VENDAS

REPRESENTANTE	LOCAL	DATA						R\$	6.785,76
GERAL		31/03/07							
PRODUTO	QTD.	CUST. PROD	PÇO.BRUTO	VENDA BRUTA	PREÇO LIQ.	LUCRO LIQ.	TAXA %		
oura Nylon c/ Capa CX 24	1480	R\$ 15,67	R\$ 26,87	R\$ 39.764,39	R\$ 23.191,60	R\$ 16.572,79	R\$ 41,68		
oura Nylon comum CX 24	66	R\$ 16,67	R\$ 27,64	R\$ 1.824,50	R\$ 1.100,22	R\$ 724,28	R\$ 39,70		
oura Piaçava CX 24	105	R\$ 15,67	R\$ 27,56	R\$ 2.894,20	R\$ 1.645,35	R\$ 1.248,85	R\$ 43,15		
o Pequeno CX 24	876	R\$ 10,93	R\$ 17,94	R\$ 15.711,50	R\$ 9.574,68	R\$ 6.136,82	R\$ 39,06		
o Super CX 24	1203	R\$ 11,73	R\$ 21,12	R\$ 25.402,30	R\$ 14.111,19	R\$ 11.291,11	R\$ 44,45		
e 8l. c/ bico	0	R\$ 7,87	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!		
la Comum	24604	R\$ 1,94	R\$ 3,46	R\$ 85.115,76	R\$ 47.731,76	R\$ 37.384,00	R\$ 43,92		
ia de Carne	1408	R\$ 0,57	R\$ 1,45	R\$ 2.038,10	R\$ 796,69	R\$ 1.241,41	R\$ 60,91		
oura Tirapó CX 24	80	R\$ 29,53	R\$ 34,55	R\$ 2.763,85	R\$ 2.362,40	R\$ 401,45	R\$ 14,53		
oura Superpelo CX 24	48	R\$ 34,40	R\$ 41,15	R\$ 1.975,00	R\$ 1.651,20	R\$ 323,80	R\$ 16,39		
ova Oval Jr	10	R\$ 6,10	R\$ 9,00	R\$ 90,00	R\$ 61,00	R\$ 29,00	R\$ 32,22		
ova Oval p/ Madeira CX 24	128	R\$ 8,25	R\$ 10,83	R\$ 1.385,80	R\$ 1.056,00	R\$ 329,80	R\$ 23,80		
ova Oval plástico	96	R\$ 9,74	R\$ 12,02	R\$ 1.153,80	R\$ 935,04	R\$ 218,76	R\$ 18,96		
ova p/ Sanitário	110	R\$ 14,79	R\$ 19,56	R\$ 2.152,00	R\$ 1.626,90	R\$ 525,10	R\$ 24,40		
ova para Unhas	25	R\$ 7,64	R\$ 10,54	R\$ 263,50	R\$ 191,00	R\$ 72,50	R\$ 27,51		
plástica p/ Lixo	99	R\$ 8,07	R\$ 10,86	R\$ 1.075,10	R\$ 798,93	R\$ 276,17	R\$ 25,69		
dedor	76	R\$ 21,00	R\$ 28,28	R\$ 2.149,50	R\$ 1.596,00	R\$ 553,50	R\$ 25,75		
ho	421	R\$ 3,18	R\$ 3,81	R\$ 1.604,35	R\$ 1.338,78	R\$ 265,57	R\$ 16,55		
o Multiuso	34	R\$ 15,22	R\$ 21,61	R\$ 734,80	R\$ 517,48	R\$ 217,32	R\$ 29,58		
os p/ Vassoura e rodo	357	R\$ 6,10	R\$ 8,14	R\$ 2.907,60	R\$ 2.177,70	R\$ 729,90	R\$ 25,10		
AS Nº3	155	R\$ 10,88	R\$ 12,83	R\$ 1.989,00	R\$ 1.686,40	R\$ 302,60	R\$ 15,21		
AS Nº5	239	R\$ 16,90	R\$ 20,94	R\$ 5.005,00	R\$ 4.039,10	R\$ 965,90	R\$ 19,30		
AS Nº8	177	R\$ 26,62	R\$ 32,55	R\$ 5.760,95	R\$ 4.711,74	R\$ 1.049,21	R\$ 18,21		
AS 7 DIAS E 7 NOITES	59	R\$ 17,37	R\$ 21,00	R\$ 1.239,00	R\$ 1.024,83	R\$ 214,17	R\$ 17,29		
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 205.000,00</b>	<b>R\$ 123.925,99</b>	<b>R\$ 81.074,01</b>	<b>R\$ 39,55</b>		

SPESAS	VALOR	Recebidos	Valor		
sel	R\$ 1.694,00	Em cheque	R\$ -	Total Líquido	R\$ 81.074,01
feições	R\$ 1.004,50	Em espécie	R\$ -	Desp. c/ Entrega	#REF!
dante	R\$ 335,00	Em NP	R\$ -	Lucro Líquido	#REF!
ostos	R\$ 648,00	Boleto	R\$ -		
nsertos(peças/serviços)	R\$ 88,00		R\$ 205.000,00		
te	R\$ 10,00	TOTAL	R\$ 205.000,00		

**R\$ 5.000,00 SALDO DE META**



# IND. E COM. DE UTENSÍLIOS DOMÉSTICOS DA PARAÍBA- PB

RESUMO DOS RESULTADOS DOS PRODUTOS QUE FICARAM EM ESTOQUE - MARÇO 2007

ESTOQUE	LOCAL		DATA					
	DIVERSOS		31/03/07					
PRODUTO	QTD.(EF)	CDV/UNIT	PÇO.BRUTO	VENDA BRUTA	CVT	LUCRO LIQ.	TAXA %	
Vassoura Nylon c/ Capa	48	R\$ 20,04	26,40	R\$ 1.267,34	R\$ 961,92	R\$ 305,42	R\$ 24,10	
Vassoura Nylon comum		R\$ 21,04	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Vassoura piaçava	10	R\$ 20,04	27,00	R\$ 270,00	R\$ 200,40	R\$ 69,60	R\$ 25,78	
Rodo pequeno	37	R\$ 13,57	18,00	R\$ 666,00	R\$ 502,09	R\$ 163,91	R\$ 24,61	
Rodo super	55	R\$ 14,55	19,96	R\$ 1.098,00	R\$ 800,25	R\$ 297,75	R\$ 27,12	
Balde 8l. c/ bico		R\$ 10,30	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Sacola comum	4545	R\$ 2,42	3,39	R\$ 15.410,50	R\$ 10.998,90	R\$ 4.411,60	R\$ 28,63	
Tábua de Carne	20	R\$ 0,57	1,50	R\$ 30,00	R\$ 11,40	R\$ 18,60	R\$ 62,00	
Vassoura tirapó	1	R\$ 26,79	34,50	R\$ 34,50	R\$ 26,79	R\$ 7,71	R\$ 22,35	
Vassoura Superpelo		R\$ 30,77	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Escova Oval Jr		R\$ 6,38	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Escova oval para tanque		R\$ 7,78	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Escova oval plástico		R\$ 10,00	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Escova p/ sanitário	3	R\$ 14,67	19,50	R\$ 58,50	R\$ 44,01	R\$ 14,49	R\$ 24,77	
Escova para Unhas		R\$ 7,67	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Pá plástica p/ lixo	1	R\$ 8,07	10,80	R\$ 10,80	R\$ 8,07	R\$ 2,73	R\$ 25,28	
Prendedor	2	R\$ 22,89	29,00	R\$ 58,00	R\$ 45,78	R\$ 12,22	R\$ 21,07	
Fitiho	59	R\$ 3,29	3,92	R\$ 231,55	R\$ 194,11	R\$ 37,44	R\$ 16,17	
Pano Multiuso		R\$ 14,80	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
cabos para vassoura/rodo	62	R\$ 6,82	8,48	R\$ 525,50	R\$ 422,84	R\$ 102,66	R\$ 19,54	
VELAS Nº 3		R\$ 11,18	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
VELAS Nº 5	11	R\$ 17,42	20,09	R\$ 221,00	R\$ 191,62	R\$ 29,38	R\$ 13,29	
VELAS Nº8	1	R\$ 27,44	33,00	R\$ 33,00	R\$ 27,44	R\$ 5,56	R\$ 16,85	
VELAS 7 DIAS E 7 NOITES		R\$ 17,90	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 19.914,69</b>	<b>R\$ 14.435,62</b>	<b>R\$ 5.479,07</b>	<b>R\$ 27,51</b>	

DESPESAS	VALOR		Recebidos	Valor		Total Líquido	R\$ 5.479,07
Diesel			Em cheque			Despesas	#REF!
Refeições			Em espécie			Lucro Final	#REF!
Ajudante			Em NP			%	#REF!
Impostos			Boleto				
Consertos(peças/serviços)				R\$ 19.914,69			
Frete			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 19.914,69</b>			

**IND. E COM. DE UTENSÍLIOS DOMÉSTICOS DA PARAÍBA - PB**

**RELATÓRIO DE VENDAS - ABRIL 2007**

**COMISSÕES DE VENDAS**

LOCAL DATA

**R\$ 6.413,21**

GERAL	QTD.	CUST. PROD	PÇO.BRUTO	VENDA BRUTA	PREÇO LIQ.	LUCRO LIQ.	TAXA %
ra Nylon c/ Capa CX 24	1380	R\$ 15,67	R\$ 26,29	R\$ 36.275,85	R\$ 21.624,60	R\$ 14.651,25	R\$ 40,39
ra Nylon comum CX 24	5	R\$ 16,67	R\$ 25,20	R\$ 126,00	R\$ 83,35	R\$ 42,65	R\$ 33,85
ra Piaçava CX 24	64	R\$ 15,67	R\$ 27,27	R\$ 1.745,00	R\$ 1.002,88	R\$ 742,12	R\$ 42,53
equeno CX 24	778	R\$ 10,93	R\$ 17,65	R\$ 13.735,40	R\$ 8.503,54	R\$ 5.231,86	R\$ 38,09
uper CX 24	1138	R\$ 11,73	R\$ 21,17	R\$ 24.096,00	R\$ 13.348,74	R\$ 10.747,26	R\$ 44,60
l. c/ bico	18	R\$ 7,87	R\$ 13,89	R\$ 250,00	R\$ 141,66	R\$ 108,34	R\$ 43,34
Comum	25974	R\$ 1,94	R\$ 3,44	R\$ 89.477,10	R\$ 50.389,56	R\$ 39.087,54	R\$ 43,68
de Carne	889	R\$ 0,57	R\$ 1,48	R\$ 1.313,50	R\$ 503,03	R\$ 810,47	R\$ 61,70
ra Tirapó CX 24	81	R\$ 29,53	R\$ 34,71	R\$ 2.811,75	R\$ 2.391,93	R\$ 419,82	R\$ 14,93
ra Superpelo CX 24	44	R\$ 34,40	R\$ 41,00	R\$ 1.804,00	R\$ 1.513,60	R\$ 290,40	R\$ 16,10
Oval Jr	35	R\$ 6,10	R\$ 9,00	R\$ 315,00	R\$ 213,50	R\$ 101,50	R\$ 32,22
Oval p/ Madeira CX 24	222	R\$ 8,25	R\$ 10,73	R\$ 2.381,60	R\$ 1.831,50	R\$ 550,10	R\$ 23,10
Oval plástico	61	R\$ 9,74	R\$ 12,00	R\$ 732,30	R\$ 594,14	R\$ 138,16	R\$ 18,87
p/ Sanitário	105	R\$ 14,79	R\$ 19,50	R\$ 2.047,00	R\$ 1.552,95	R\$ 494,05	R\$ 24,14
para Unhas	19	R\$ 7,64	R\$ 10,50	R\$ 199,50	R\$ 145,16	R\$ 54,34	R\$ 27,24
tica p/ Lixo	179	R\$ 8,07	R\$ 10,76	R\$ 1.926,30	R\$ 1.444,53	R\$ 481,77	R\$ 25,01
ador	188	R\$ 21,00	R\$ 28,37	R\$ 5.334,00	R\$ 3.948,00	R\$ 1.386,00	R\$ 25,98
	368	R\$ 3,18	R\$ 3,81	R\$ 1.401,44	R\$ 1.170,24	R\$ 231,20	R\$ 16,50
ultiuoso	44	R\$ 15,22	R\$ 21,58	R\$ 949,40	R\$ 669,68	R\$ 279,72	R\$ 29,46
p/ Vassoura e rodo	72	R\$ 6,10	R\$ 8,50	R\$ 612,00	R\$ 439,20	R\$ 172,80	R\$ 28,24
le Pia	76	R\$ 10,88	R\$ 9,20	R\$ 699,30	R\$ 826,88	R\$ (127,58)	R\$ (18,24)
Nº3	67	R\$ 16,90	R\$ 12,47	R\$ 835,80	R\$ 1.132,30	R\$ (296,50)	R\$ (35,47)
Nº5	108	R\$ 26,62	R\$ 20,83	R\$ 2.250,00	R\$ 2.874,96	R\$ (624,96)	R\$ (27,78)
Nº8	74	R\$ 17,37	R\$ 32,79	R\$ 2.426,75	R\$ 1.285,38	R\$ 1.141,37	R\$ 47,03
7 DIAS E 7 NOITES	37	R\$ 17,90	R\$ 20,97	R\$ 776,00	R\$ 662,30	R\$ 113,70	R\$ 14,65
				<b>R\$ 194.520,99</b>	<b>R\$ 118.293,61</b>	<b>R\$ 76.227,38</b>	<b>R\$ 39,19</b>

ESAS	VALOR
	R\$ 1.641,00
ções	R\$ 1.120,00
nte	R\$ 335,00
itos	R\$ 831,00
ertos(peças/serviços)	R\$ 60,00
s	#REF!

Recebidos	Valor
Em cheque	R\$ -
Em espécie	R\$ -
Em NP	R\$ -
Boleto	R\$ -
	R\$ 194.520,99
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 194.520,99</b>

<b>Total Liquido</b>	<b>R\$ 76.227,38</b>
<b>Desp. c/ Entrega</b>	<b>#REF!</b>
<b>Lucro Liquido</b>	<b>#REF!</b>

# IND. E COM. DE UTENSÍLIOS DOMÉSTICOS DA PARAÍBA- PB

DOS RESULTADOS DOS PRODUTOS QUE FICARAM EM ESTOQUE - ABRIL 2007

LOCAL		DATA							
		30/04/07							
ESTOQUE	PRODUTO	QTD.(EF)	CDV/UNT	PÇO.BRUTO	VENDA BRUTA	CVT	LUCRO LIQ.	TAXA %	
	Nylon c/ Capa	68	R\$ 20,04	26,94	R\$ 1.832,00	R\$ 1.362,72	R\$ 469,28	R\$ 25,62	
	Nylon comum		R\$ 21,04	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
	Alçaçava		R\$ 20,04	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
	Lenço	4	R\$ 13,57	18,00	R\$ 72,00	R\$ 54,28	R\$ 17,72	R\$ 24,61	
	Forquilha	11	R\$ 14,55	25,45	R\$ 280,00	R\$ 160,05	R\$ 119,95	R\$ 42,84	
	Garfo	2	R\$ 10,30	14,00	R\$ 28,00	R\$ 20,60	R\$ 7,40	R\$ 26,43	
	Panela Alum.	2965	R\$ 2,42	3,47	R\$ 10.274,00	R\$ 7.175,30	R\$ 3.098,70	R\$ 30,16	
	Carne	6	R\$ 0,57	1,50	R\$ 9,00	R\$ 3,42	R\$ 5,58	R\$ 62,00	
	Arroz		R\$ 26,79	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
	Superpelo		R\$ 30,77	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
	Almofada		R\$ 6,38	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
	Almofada para tanque		R\$ 7,78	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
	Almofada plástico	2	R\$ 10,00	12,00	R\$ 24,00	R\$ 20,00	R\$ 4,00	R\$ 16,67	
	Sanitário	3	R\$ 14,67	19,50	R\$ 58,50	R\$ 44,01	R\$ 14,49	R\$ 24,77	
	Almofada Unhas		R\$ 7,67	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
	Almofada p/ lixo	2	R\$ 8,07	10,00	R\$ 20,00	R\$ 16,14	R\$ 3,86	R\$ 19,30	
	Almofada	100	R\$ 22,89	29,00	R\$ 2.900,00	R\$ 2.289,00	R\$ 611,00	R\$ 21,07	
	Almofada		R\$ 3,29	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
	Almofada uso	2	R\$ 14,80	21,60	R\$ 43,20	R\$ 29,60	R\$ 13,60	R\$ 31,48	
	Almofada vassoura/rodo	2	R\$ 6,82	8,50	R\$ 17,00	R\$ 13,64	R\$ 3,36	R\$ 19,76	
	Almofada Rainha		R\$ 3,98	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
	Almofada 3		R\$ 11,18	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
	Almofada 5	1	R\$ 17,42	21,00	R\$ 21,00	R\$ 17,42	R\$ 3,58	R\$ 17,05	
	Almofada 8	1	R\$ 27,44	33,00	R\$ 33,00	R\$ 27,44	R\$ 5,56	R\$ 16,85	
	Almofada DIAS E 7 NOITES	4	R\$ 17,90	20,75	R\$ 83,00	R\$ 71,60	R\$ 11,40	R\$ 13,73	
					<b>R\$ 15.694,70</b>	<b>R\$ 11.305,22</b>	<b>R\$ 4.389,48</b>	<b>R\$ 27,97</b>	

<b>RECEBIMENTOS</b>	<b>VALOR</b>	<b>Recebidos</b>	<b>Valor</b>
		Em cheque	
		Em espécie	
		Em NP	
		Boleto	
			R\$ 15.694,70
		<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 15.694,70</b>

<b>Total Líquido</b>	<b>R\$ 4.389,48</b>
<b>Despesas</b>	<b>#REF!</b>
<b>Lucro Final</b>	<b>#REF!</b>
<b>%</b>	<b>#REF!</b>

# IND. E COM. DE UTENSÍLIOS DOMÉSTICOS DA PARAÍBA- PB

## RELATÓRIO DE VENDAS - MAIO 2007

## COMISSÕES DE VENDAS

REPRESENTANTE	LOCAL	DATA						R\$ <b>6.112,85</b>	
GERAL		31/05/07							
PRODUTO	QTD.	CUST. PROD	PÇO.BRUTO	VENDA BRUTA	PREÇO LIQ.	LUCRO LIQ.	TAXA %		
Isoura Nylon c/ Capa	1495	R\$ 15,67	R\$ 26,12	R\$ 39.055,33	R\$ 23.426,65	R\$ 15.628,68	40,02%		
Isoura Nylon comum	97	R\$ 16,67	R\$ 26,56	R\$ 2.576,00	R\$ 1.616,99	R\$ 959,01	37,23%		
Isoura Piaçava	49	R\$ 15,67	R\$ 26,42	R\$ 1.294,50	R\$ 767,83	R\$ 526,67	40,69%		
Isoura Tirapó	100	R\$ 29,53	R\$ 34,40	R\$ 3.440,00	R\$ 2.953,00	R\$ 487,00	14,16%		
Isoura Superpelo	54	R\$ 34,40	R\$ 41,04	R\$ 2.216,00	R\$ 1.857,60	R\$ 358,40	16,17%		
do Pequeno	1085	R\$ 10,93	R\$ 17,37	R\$ 18.849,54	R\$ 11.859,05	R\$ 6.990,49	37,09%		
do Super	1142	R\$ 11,73	R\$ 20,80	R\$ 23.748,75	R\$ 13.395,66	R\$ 10.353,09	43,59%		
do de Pia	29	R\$ 2,96	R\$ 9,66	R\$ 280,00	R\$ 85,84	R\$ 194,16	69,34%		
de 8l. c/ bico	482	R\$ 7,87	R\$ 14,22	R\$ 6.855,50	R\$ 3.793,34	R\$ 3.062,16	44,67%		
cia	62	R\$ 2,96	R\$ 9,18	R\$ 569,00	R\$ 183,52	R\$ 385,48	67,75%		
cola Comum	21230	R\$ 1,94	R\$ 3,43	R\$ 72.820,65	R\$ 41.186,20	R\$ 31.634,45	43,44%		
oua de Carne	1008	R\$ 0,57	R\$ 1,50	R\$ 1.511,00	R\$ 570,36	R\$ 940,64	62,25%		
cova Oval Jr	1	R\$ 6,10	R\$ 9,00	R\$ 9,00	R\$ 6,10	R\$ 2,90	32,22%		
cova Oval para tanque	124	R\$ 8,25	R\$ 10,80	R\$ 1.339,40	R\$ 1.023,00	R\$ 316,40	23,62%		
cova Oval plástico	56	R\$ 7,64	R\$ 12,01	R\$ 672,60	R\$ 427,84	R\$ 244,76	36,39%		
cova p/ Sanitário	76	R\$ 14,79	R\$ 19,47	R\$ 1.479,75	R\$ 1.124,04	R\$ 355,71	24,04%		
cova para Unhas	11	R\$ 7,64	R\$ 10,50	R\$ 115,50	R\$ 84,04	R\$ 31,46	27,24%		
plástica p/ lixo	95	R\$ 5,36	R\$ 10,09	R\$ 958,30	R\$ 509,20	R\$ 449,10	46,86%		
ndedor	121	R\$ 21,00	R\$ 28,99	R\$ 3.508,20	R\$ 2.541,00	R\$ 967,20	27,57%		
lho	245	R\$ 3,18	R\$ 3,81	R\$ 934,00	R\$ 779,10	R\$ 154,90	16,58%		
no Multiuso	48	R\$ 15,22	R\$ 21,53	R\$ 1.033,20	R\$ 730,56	R\$ 302,64	29,29%		
no de Chão	54	R\$ 3,00	R\$ 4,00	R\$ 216,00	R\$ 162,00	R\$ 54,00	25,00%		
bos de Madeira	344	R\$ 6,10	R\$ 8,50	R\$ 2.925,10	R\$ 2.098,40	R\$ 826,70	28,26%		
LAS N° 3	106	R\$ 10,88	R\$ 12,53	R\$ 1.328,00	R\$ 1.153,28	R\$ 174,72	13,16%		
LAS N° 5	343	R\$ 16,90	R\$ 20,50	R\$ 7.030,10	R\$ 5.796,70	R\$ 1.233,40	17,54%		
LAS N°8	246	R\$ 26,62	R\$ 32,45	R\$ 7.983,00	R\$ 6.548,52	R\$ 1.434,48	17,97%		
LAS 7 DIAS E 7 NOITES	55	R\$ 17,37	R\$ 21,00	R\$ 1.155,00	R\$ 955,35	R\$ 199,65	17,29%		
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 203.903,42</b>	<b>R\$ 125.635,17</b>	<b>R\$ 78.268,25</b>	<b>38,38%</b>		
<b>DESPESAS</b>	<b>VALOR</b>		<b>Recebidos</b>	<b>Valor</b>		<b>Total Liquido</b>	<b>R\$ 78.268,25</b>		
Despesa	R\$ 1.097,00		Em cheque	R\$ -		Desp. c/ Entrega	<b>R\$ 3.303,00</b>		
Comissões	R\$ 893,00		Em espécie	R\$ -		Lucro Liquido	<b>R\$ 74.965,25</b>		
Indicador	R\$ 295,00		Em NP	R\$ -					
Impostos	R\$ 647,00		Boleto	R\$ -					
Inserções/Fretes/outros	R\$ 371,00			R\$ 203.903,42					
<b>TOTAL.....</b>	<b>R\$ 3.303,00</b>		<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 203.903,42</b>					

# IND. E COM. DE UTENSÍLIOS DOMÉSTICOS DA PARAÍBA- PB

RESUMO DOS RESULTADOS DOS PRODUTOS QUE FICARAM EM ESTOQUE - MAIO 2007

DATA

31/05/07

ESTOQUE								
PRODUTO	QTD.(EF)	CDV/UNT	PÇO.BRUTO	VENDA BRUTA	CVT	LUCRO LIQ.	TAXA %	
Vassoura Nylon c/ Capa	135	R\$ 20,92	27,38	R\$ 3.696,50	R\$ 2.824,20	R\$ 872,30	R\$ 23,60	
Vassoura Nylon comum		R\$ 21,92	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Vassoura piaçava		R\$ 20,92	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Vassoura tirapó		R\$ 29,59	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Vassoura Superpelo		R\$ 34,52	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Rodo pequeno	63	R\$ 13,99	18,33	R\$ 1.154,50	R\$ 881,37	R\$ 273,13	R\$ 23,66	
Rodo super	32	R\$ 15,20	21,72	R\$ 695,00	R\$ 486,40	R\$ 208,60	R\$ 30,01	
Rodo de Pia		R\$ 3,67	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Balde 8l. c/ bico	103	R\$ 11,64	14,97	R\$ 1.541,50	R\$ 1.198,92	R\$ 342,58	R\$ 22,22	
Bacia	10	R\$ 4,26	10,00	R\$ 100,00	R\$ 42,60	R\$ 57,40	R\$ 57,40	
Sacola comum	5095	R\$ 2,59	3,44	R\$ 17.509,00	R\$ 13.196,05	R\$ 4.312,95	R\$ 24,63	
Tábua de Carne	246	R\$ 0,69	1,50	R\$ 369,00	R\$ 168,72	R\$ 200,29	R\$ 54,28	
Escova Oval Jr	1	R\$ 6,38	9,00	R\$ 9,00	R\$ 6,38	R\$ 2,62	R\$ 29,11	
Escova oval para tanque	2	R\$ 8,54	10,80	R\$ 21,60	R\$ 17,08	R\$ 4,52	R\$ 20,93	
Escova oval plástico	2	R\$ 9,79	12,00	R\$ 24,00	R\$ 19,58	R\$ 4,42	R\$ 18,42	
Escova p/ sanitário		R\$ 15,54	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Escova para Unhas	2	R\$ 7,93	10,50	R\$ 21,00	R\$ 15,86	R\$ 5,14	R\$ 24,48	
Pá plástica p/ lixo	5	R\$ 6,26	10,00	R\$ 50,00	R\$ 31,30	R\$ 18,70	R\$ 37,40	
Prendedor	3	R\$ 23,32	29,00	R\$ 87,00	R\$ 69,96	R\$ 17,04	R\$ 19,59	
Fítilho	5	R\$ 3,35	4,00	R\$ 20,00	R\$ 16,75	R\$ 3,25	R\$ 16,25	
Pano Multiuso	1	R\$ 15,59	21,60	R\$ 21,60	R\$ 15,59	R\$ 6,01	R\$ 27,82	
Pano de Chão		R\$ 3,20	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Cabos de Madeira	322	R\$ 6,82	8,50	R\$ 2.737,00	R\$ 2.196,04	R\$ 540,96	R\$ 19,76	
VELAS Nº 3	4	R\$ 11,19	12,50	R\$ 50,00	R\$ 44,76	R\$ 5,24	R\$ 10,48	
VELAS Nº 5	26	R\$ 17,42	20,15	R\$ 524,00	R\$ 452,92	R\$ 71,08	R\$ 13,56	
VELAS Nº8	3	R\$ 27,45	33,00	R\$ 99,00	R\$ 82,35	R\$ 16,65	R\$ 16,82	
VELAS 7 DIAS E 7 NOITES		R\$ 17,90	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 28.729,70</b>	<b>R\$ 21.766,83</b>	<b>R\$ 6.962,88</b>	<b>R\$ 24,24</b>	

DESPESAS	VALOR	Recebidos	Valor
Diesel		Em cheque	
Refeições		Em espécie	
Ajudante		Em NP	
Impostos		Boleto	
Consertos/Fretes/outros			R\$ 28.729,70
<b>TOTAL.....</b>	<b>R\$ -</b>	<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 28.729,70</b>

<b>Total Líquido</b>	<b>R\$ 6.962,88</b>
<b>Despesas</b>	<b>R\$ -</b>
<b>Lucro Final</b>	<b>R\$ 6.962,88</b>
<b>%</b>	<b>696288%</b>

# INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PLÁSTICOS DO NORDESTE LTDA.

## RELATÓRIO DE VENDAS - JUNHO 2007

## COMISSÕES DE VENDAS

REPRESENTANTE	LOCAL	DATA						R\$ 5.071,11	
GERAL	30/06/07								
PRODUTO	QTD.	CUST. PROD	PÇO.BRUTO	VENDA BRUTA	PREÇO LIQ.	LUCRO LIQ.	TAXA %		
Vassoura Nylon c/ Capa	1283	R\$ 15,67	R\$ 26,19	R\$ 33.595,80	R\$ 20.104,61	R\$ 13.491,19	40,16%		
Vassoura Nylon comum	17	R\$ 16,67	R\$ 27,12	R\$ 461,00	R\$ 283,39	R\$ 177,61	38,53%		
Vassoura Piaçava	96	R\$ 15,67	R\$ 27,05	R\$ 2.597,00	R\$ 1.504,32	R\$ 1.092,68	42,07%		
Vassoura Tirapó	84	R\$ 29,53	R\$ 35,39	R\$ 2.973,00	R\$ 2.480,52	R\$ 492,48	16,57%		
Vassoura Superpelo	31	R\$ 34,40	R\$ 42,71	R\$ 1.324,00	R\$ 1.066,40	R\$ 257,60	19,46%		
Rodo Pequeno	757	R\$ 10,93	R\$ 17,40	R\$ 13.170,00	R\$ 8.274,01	R\$ 4.895,99	37,18%		
Rodo Super	842	R\$ 11,73	R\$ 20,65	R\$ 17.385,80	R\$ 9.876,66	R\$ 7.509,14	43,19%		
Rodo de Pia	2	R\$ 2,96	R\$ 10,00	R\$ 20,00	R\$ 5,92	R\$ 14,08	70,40%		
Balde 8l. c/ bico	524	R\$ 7,87	R\$ 13,63	R\$ 7.143,00	R\$ 4.123,88	R\$ 3.019,12	42,27%		
Bacia	75	R\$ 2,96	R\$ 9,32	R\$ 699,00	R\$ 222,00	R\$ 477,00	68,24%		
Sacola Comum	20230	R\$ 1,94	R\$ 3,44	R\$ 69.648,30	R\$ 39.246,20	R\$ 30.402,10	43,65%		
Tábua de Carne	870	R\$ 0,57	R\$ 1,46	R\$ 1.268,10	R\$ 492,28	R\$ 775,83	61,18%		
Escova Oval Jr	0	R\$ 6,10	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!		
Escova Oval para tanque	126	R\$ 8,25	R\$ 11,00	R\$ 1.386,00	R\$ 1.039,50	R\$ 346,50	25,00%		
Escova Oval plástico	37	R\$ 7,64	R\$ 12,30	R\$ 455,10	R\$ 282,68	R\$ 172,42	37,89%		
Escova p/ Sanitário	78	R\$ 14,79	R\$ 19,50	R\$ 1.521,00	R\$ 1.153,62	R\$ 367,38	24,15%		
Escova para Unhas	24	R\$ 7,64	R\$ 10,50	R\$ 252,00	R\$ 183,36	R\$ 68,64	27,24%		
Pá plástica p/ lixo	58	R\$ 5,36	R\$ 10,80	R\$ 626,40	R\$ 310,88	R\$ 315,52	50,37%		
Prendedor	70	R\$ 21,00	R\$ 29,80	R\$ 2.086,00	R\$ 1.470,00	R\$ 616,00	29,53%		
Fítilho	314	R\$ 3,18	R\$ 3,94	R\$ 1.238,30	R\$ 998,52	R\$ 239,78	19,36%		
Pano Multiuso	20	R\$ 15,22	R\$ 23,34	R\$ 466,80	R\$ 304,40	R\$ 162,40	34,79%		
Pano de Chão	34	R\$ 0,50	R\$ 1,79	R\$ 61,00	R\$ 17,00	R\$ 44,00	72,13%		
Cabos de Madeira	79	R\$ 6,10	R\$ 8,61	R\$ 680,20	R\$ 481,90	R\$ 198,30	29,15%		
VELAS Nº 3	65	R\$ 10,88	R\$ 12,50	R\$ 812,50	R\$ 707,20	R\$ 105,30	12,96%		
VELAS Nº 5	142	R\$ 16,90	R\$ 20,68	R\$ 2.936,90	R\$ 2.399,80	R\$ 537,10	18,29%		
VELAS Nº8	161	R\$ 26,62	R\$ 32,72	R\$ 5.268,00	R\$ 4.285,82	R\$ 982,18	18,64%		
VELAS 7 DIAS E 7 NOITES	40	R\$ 17,37	R\$ 20,55	R\$ 822,00	R\$ 694,80	R\$ 127,20	15,47%		
TOTAL				R\$ 168.897,20	R\$ 102.009,67	R\$ 66.887,54	39,60%		
DESPESAS	VALOR			Recebidos	Valor	Total Liquido		R\$ 66.887,54	
Diesel	R\$ 1.194,00			Em cheque	R\$ -	Desp. c/ Entrega		R\$ 4.276,39	
Refeições	R\$ 979,00			Em espécie	R\$ -	Lucro Liquido		R\$ 62.611,15	
Ajudante	R\$ 315,00			Em NP	R\$ -				
Impostos	R\$ 1.698,39			Boleto	R\$ -				
Consertos/Fretes/outros	R\$ 90,00				R\$ 168.897,20				
TOTAL.....	R\$ 4.276,39			TOTAL	R\$ 168.897,20				

# IND. E COM. DE UTENSÍLIOS DOMÉSTICOS DA PARAÍBA- PB

RESUMO DOS RESULTADOS DOS PRODUTOS QUE FICARAM EM ESTOQUE JUNHO 2007

ESTOQUE		DATA						
		30/06/07						
PRODUTO	QTD.(EF)	CDV/UNT	PÇO.BRUTO	VENDA BRUTA	CVT	LUCRO LIQ.	TAXA %	
Vassoura Nylon c/ Capa	51	R\$ 20,92	25,53	R\$ 1.302,00	R\$ 1.066,92	R\$ 235,08	R\$ 18,06	
Vassoura Nylon comum		R\$ 21,92	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Vassoura piaçava		R\$ 20,92	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Vassoura tirapó		R\$ 29,59	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Vassoura Superpelo	1	R\$ 34,52	42,00	R\$ 42,00	R\$ 34,52	R\$ 7,48	R\$ 17,81	
Rodo pequeno	3	R\$ 13,99	18,00	R\$ 54,00	R\$ 41,97	R\$ 12,03	R\$ 22,28	
Rodo super	25	R\$ 15,20	20,28	R\$ 507,00	R\$ 380,00	R\$ 127,00	R\$ 25,05	
Rodo de Pia		R\$ 3,67	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Balde 8l. c/ bico	20	R\$ 11,64	14,05	R\$ 281,00	R\$ 232,80	R\$ 48,20	R\$ 17,15	
Bacia	2	R\$ 4,26	10,00	R\$ 20,00	R\$ 8,52	R\$ 11,48	R\$ 57,40	
Sacola comum	3025	R\$ 2,59	3,47	R\$ 10.486,43	R\$ 7.834,75	R\$ 2.651,68	R\$ 25,29	
Tábua de Carne		R\$ 0,69	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Escova Oval Jr		R\$ 6,38	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Escova oval para tanque	1	R\$ 8,54	11,00	R\$ 11,00	R\$ 8,54	R\$ 2,46	R\$ 22,36	
Escova oval plástico		R\$ 9,79	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Escova p/ sanitário	1	R\$ 15,54	19,50	R\$ 19,50	R\$ 15,54	R\$ 3,96	R\$ 20,31	
Escova para Unhas		R\$ 7,93	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Pá plástica p/ lixo		R\$ 6,26	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Prendedor		R\$ 23,32	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Fítilho		R\$ 3,35	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Pano Multiuso		R\$ 15,59	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Pano de Chão		R\$ 3,20	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Cabos de Madeira	50	R\$ 6,82	8,50	R\$ 425,00	R\$ 341,00	R\$ 84,00	R\$ 19,76	
VELAS Nº 3	1	R\$ 11,19	12,50	R\$ 12,50	R\$ 11,19	R\$ 1,31	R\$ 10,48	
VELAS Nº 5	2	R\$ 17,42	21,00	R\$ 42,00	R\$ 34,84	R\$ 7,16	R\$ 17,05	
VELAS Nº8	4	R\$ 27,45	33,00	R\$ 132,00	R\$ 109,80	R\$ 22,20	R\$ 16,82	
VELAS 7 DIAS E 7 NOITES		R\$ 17,90	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 13.334,43</b>	<b>R\$ 10.120,39</b>	<b>R\$ 3.214,04</b>	<b>R\$ 24,10</b>	
<b>DESPESAS</b>	<b>VALOR</b>		<b>Recebidos</b>	<b>Valor</b>		<b>Total Líquido</b>	<b>R\$ 3.214,04</b>	
Diesel			Em cheque			<b>Despesas</b>	<b>R\$ -</b>	
Refeições			Em espécie			<b>Lucro Final</b>	<b>R\$ 3.214,04</b>	
Ajudante			Em NP			<b>%</b>	<b>321404%</b>	
Impostos			Boleto					
Consertos/Fretes/outros				R\$ 13.334,43				
<b>TOTAL.....</b>	<b>R\$ -</b>		<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 13.334,43</b>				

**IND. E COM. DE UTENSÍLIOS DOMÉSTICOS DA PARAIBA- PB**

**RELATÓRIO DE VENDAS - JULHO 2007**

**COMISSÕES DE VENDAS**

REPRESENTANTE	LOCAL	DATA						R\$ <b>5.948,99</b>	
GERAL		31/07/07						LUCRO LIQ.	TAXA %
PRODUTO	QTD.	CUST. PROD	PÇO.BRUTO	VENDA BRUTA	PREÇO LIQ.				
Vassoura Nylon c/ Capa	1426	R\$ 15,67	R\$ 26,32	R\$ 37.530,80	R\$ 22.345,42	R\$ 15.185,38	40,46%		
Vassoura Nylon comum	73	R\$ 16,67	R\$ 29,68	R\$ 2.167,00	R\$ 1.216,91	R\$ 950,09	43,84%		
Vassoura Piaçava	117	R\$ 15,67	R\$ 27,09	R\$ 3.169,50	R\$ 1.833,39	R\$ 1.336,11	42,16%		
Vassoura Tírapó	99	R\$ 29,53	R\$ 35,03	R\$ 3.468,00	R\$ 2.923,47	R\$ 544,53	15,70%		
Vassoura Superpelo	48	R\$ 34,40	R\$ 42,17	R\$ 2.024,00	R\$ 1.651,20	R\$ 372,80	18,42%		
Rodo Pequeno	935	R\$ 10,93	R\$ 17,91	R\$ 16.749,00	R\$ 10.219,55	R\$ 6.529,45	38,98%		
Rodo Super	740	R\$ 11,73	R\$ 20,87	R\$ 15.447,05	R\$ 8.680,20	R\$ 6.766,85	43,81%		
Rodo de Pia	20	R\$ 2,96	R\$ 9,50	R\$ 190,00	R\$ 59,20	R\$ 130,80	68,84%		
Balde 8l. c/ bico	300	R\$ 7,87	R\$ 14,93	R\$ 4.478,00	R\$ 2.361,00	R\$ 2.117,00	47,28%		
Bacia	68	R\$ 2,96	R\$ 8,90	R\$ 605,30	R\$ 201,28	R\$ 404,02	66,75%		
Sacola Comum	18855	R\$ 1,94	R\$ 3,48	R\$ 65.561,51	R\$ 36.578,70	R\$ 28.982,81	44,21%		
Tábua de Carne	840	R\$ 0,57	R\$ 1,50	R\$ 1.260,00	R\$ 475,30	R\$ 784,70	62,28%		
Escova Oval Jr	8	R\$ 6,10	R\$ 9,00	R\$ 72,00	R\$ 48,80	R\$ 23,20	32,22%		
Escova Oval para tanque	191	R\$ 8,25	R\$ 11,20	R\$ 2.139,60	R\$ 1.575,75	R\$ 563,85	26,35%		
Escova Oval plástico	77	R\$ 7,64	R\$ 12,43	R\$ 957,10	R\$ 588,28	R\$ 368,82	38,54%		
Escova p/ Sanitário	67	R\$ 14,79	R\$ 20,01	R\$ 1.341,00	R\$ 990,93	R\$ 350,07	26,11%		
Escova para Unhas	28	R\$ 7,64	R\$ 10,96	R\$ 307,00	R\$ 213,92	R\$ 93,08	30,32%		
Pá plástica p/ lixo	135	R\$ 5,36	R\$ 10,72	R\$ 1.447,80	R\$ 723,60	R\$ 724,20	50,02%		
Prendedor	51	R\$ 21,00	R\$ 29,00	R\$ 1.479,00	R\$ 1.071,00	R\$ 408,00	27,59%		
Fítinho	75	R\$ 3,18	R\$ 4,00	R\$ 300,00	R\$ 238,50	R\$ 61,50	20,50%		
Pano Multiuso	19	R\$ 15,22	R\$ 22,80	R\$ 433,20	R\$ 289,18	R\$ 144,02	33,25%		
Pano de Chão	80	R\$ 0,80	R\$ 1,50	R\$ 120,00	R\$ 64,00	R\$ 56,00	46,67%		
Cabos de Madeira	548	R\$ 6,10	R\$ 8,42	R\$ 4.613,00	R\$ 3.342,80	R\$ 1.270,20	27,54%		
VELAS Nº 3	80	R\$ 10,88	R\$ 12,50	R\$ 1.000,00	R\$ 870,40	R\$ 129,60	12,96%		
VELAS Nº 5	127	R\$ 16,90	R\$ 20,35	R\$ 2.584,30	R\$ 2.146,30	R\$ 438,00	16,95%		
VELAS Nº8	146	R\$ 26,62	R\$ 33,00	R\$ 4.818,00	R\$ 3.886,52	R\$ 931,48	19,33%		
VELAS 7 DIAS E 7 NOITES	59	R\$ 17,37	R\$ 21,10	R\$ 1.245,00	R\$ 1.024,83	R\$ 220,17	17,68%		
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 175.507,16</b>	<b>R\$ 105.620,43</b>	<b>R\$ 69.886,73</b>	<b>39,82%</b>		
<b>DESPESAS</b>	<b>VALOR</b>		<b>Recebidos</b>	<b>Valor</b>		<b>Total Liquido</b>	<b>R\$ 69.886,73</b>		
Diesel	R\$ 4.469,68		Em cheque	R\$ -		Desp. c/ Entrega	R\$ 6.629,68		
Refeições	R\$ 1.022,00		Em espécie	R\$ -		Lucro Liquido	R\$ 63.257,05		
Ajudante	R\$ 345,00		Em NP	R\$ -					
Impostos	R\$ 736,00		Boleto	R\$ -					
Consertos/Fretes/outros	R\$ 57,00			R\$ 175.507,16	<b>R\$ (24.492,84)</b>				
<b>TOTAL.....</b>	<b>R\$ 6.629,68</b>		<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 175.507,16</b>	<b>3,78%</b>				



# IND. E COM. DE UTENSÍLIOS DOMÉSTICOS DA PARAÍBA- PB

RESUMO DOS RESULTADOS DOS PRODUTOS QUE FICARAM EM ESTOQUE - JULHO 2007

		DATA						
		31/07/07						
ESTOQUE								
PRODUTO	QTD.(EF)	CDV/UNT	PÇO.BRUTO	VENDA BRUTA	CVT	LUCRO LIQ.	TAXA %	
Vassoura Nylon c/ Capa	6	R\$ 20,92	27,83	R\$ 167,00	R\$ 125,52	R\$ 41,48	R\$ 24,84	
Vassoura Nylon comum		R\$ 21,92	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Vassoura piaçava	1	R\$ 20,92	28,00	R\$ 28,00	R\$ 20,92	R\$ 7,08	R\$ 25,29	
Vassoura tirapó		R\$ 29,59	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Vassoura Superpelo		R\$ 34,52	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Rodo pequeno	40	R\$ 13,99	18,00	R\$ 720,00	R\$ 559,60	R\$ 160,40	R\$ 22,28	
Rodo super	15	R\$ 15,20	22,00	R\$ 330,00	R\$ 228,00	R\$ 102,00	R\$ 30,91	
Rodo de Pia		R\$ 3,67	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Balde 8l. c/ bico	15	R\$ 11,64	14,20	R\$ 213,00	R\$ 174,60	R\$ 38,40	R\$ 18,03	
Bacia		R\$ 4,26	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Sacola comum	2670	R\$ 2,59	3,48	R\$ 9.282,00	R\$ 6.915,30	R\$ 2.366,70	R\$ 25,50	
Tábua de Carne	300	R\$ 0,69	1,50	R\$ 450,00	R\$ 205,75	R\$ 244,25	R\$ 54,28	
Escova Oval Jr		R\$ 6,38	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Escova oval para tanque	50	R\$ 8,54	11,50	R\$ 575,00	R\$ 427,00	R\$ 148,00	R\$ 25,74	
Escova oval plástico	50	R\$ 9,79	12,50	R\$ 625,00	R\$ 489,50	R\$ 135,50	R\$ 21,68	
Escova p/ sanitário		R\$ 15,54	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Escova para Unhas		R\$ 7,93	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Pá plástica p/ lixo	5	R\$ 6,26	10,00	R\$ 50,00	R\$ 31,30	R\$ 18,70	R\$ 37,40	
Prendedor		R\$ 23,32	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Fítilho		R\$ 3,35	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Pano Multiuso		R\$ 15,59	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Pano de Chão		R\$ 3,20	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Cabos de Madeira	402	R\$ 6,82	8,50	R\$ 3.417,00	R\$ 2.741,64	R\$ 675,36	R\$ 19,76	
VELAS Nº 3		R\$ 11,19	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
VELAS Nº 5		R\$ 17,42	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
VELAS Nº8	1	R\$ 27,45	33,00	R\$ 33,00	R\$ 27,45	R\$ 5,55	R\$ 16,82	
VELAS 7 DIAS E 7 NOITES	1	R\$ 17,90	20,00	R\$ 20,00	R\$ 17,90	R\$ 2,10	R\$ 10,50	
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 15.910,00</b>	<b>R\$ 11.964,48</b>	<b>R\$ 3.945,52</b>	<b>R\$ 24,80</b>	

DESPESAS	VALOR	Recebidos	Valor
Diesel	R\$ 2.464,68	Em cheque	
Refeições		Em espécie	
Ajudante		Em NP	
Impostos		Boleto	
Consertos/Fretes/outros			R\$ 15.910,00
<b>TOTAL.....</b>	<b>R\$ 2.464,68</b>	<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 15.910,00</b>

<b>Total Líquido</b>	<b>R\$ 3.945,52</b>
<b>Despesas</b>	<b>R\$ 2.464,68</b>
<b>Lucro Final</b>	<b>R\$ 1.480,84</b>
<b>%</b>	<b>393003%</b>

## IND. E COM. DE UTENSÍLIOS DOMÉSTICOS DA PARAÍBA- PB

RELATÓRIO DE VENDAS 2007

REPRESENTANTE		LOCAL		DATA		R\$ 3.505,62		
GERAL	DIVERSOS	31/08/07		PÇO.BRUTO	VENDA BRUTA	PREÇO LIQ.	LUCRO LIQ.	TAXA %
PRODUTO	QTD.	CUST. PROD						
Vassoura Nylon c/ Capa	1996	R\$ 15,67	R\$ 26,45	R\$ 52.792,15	R\$ 31.277,32	R\$ 21.514,83	40,75%	
Vassoura Nylon comum	31	R\$ 16,67	R\$ 30,00	R\$ 930,00	R\$ 516,77	R\$ 413,23	44,43%	
Vassoura Piaçava	31	R\$ 15,67	R\$ 27,61	R\$ 856,00	R\$ 485,77	R\$ 370,23	43,25%	
Rodo pequeno	1333	R\$ 10,93	R\$ 17,79	R\$ 23.716,27	R\$ 14.569,69	R\$ 9.146,58	38,57%	
Rodo super	1192	R\$ 11,73	R\$ 20,87	R\$ 24.873,52	R\$ 13.982,16	R\$ 10.891,36	43,79%	
Bacia	155	R\$ 2,96	R\$ 9,10	R\$ 1.411,10	R\$ 458,80	R\$ 952,30	67,49%	
Balde 8l. c/ bico	19	R\$ 7,87	R\$ 14,21	R\$ 270,00	R\$ 149,53	R\$ 120,47	44,62%	
Sacola comum	18665	R\$ 1,94	R\$ 3,46	R\$ 64.618,02	R\$ 36.210,10	R\$ 28.407,92	43,96%	
Tábua de Carne	1282	R\$ 0,57	R\$ 1,49	R\$ 1.909,90	R\$ 730,74	R\$ 1.179,16	61,74%	
Vassoura tirapó	93	R\$ 29,53	R\$ 34,67	R\$ 3.224,50	R\$ 2.746,29	R\$ 478,21	14,83%	
Vassoura Super pêlo	49	R\$ 34,40	R\$ 41,03	R\$ 2.010,50	R\$ 1.685,60	R\$ 324,90	16,16%	
Escova oval para tanque	124	R\$ 7,64	R\$ 10,68	R\$ 1.323,90	R\$ 947,36	R\$ 376,54	28,44%	
Escova oval plástico	117	R\$ 8,25	R\$ 11,72	R\$ 1.371,50	R\$ 965,25	R\$ 406,25	29,62%	
Escova p/ sanitário	112	R\$ 14,79	R\$ 20,29	R\$ 2.273,00	R\$ 1.656,48	R\$ 616,52	27,12%	
Escova para Unhas	58	R\$ 7,64	R\$ 10,55	R\$ 612,00	R\$ 443,12	R\$ 168,88	27,59%	
Pá plástica p/ lixo	174	R\$ 5,36	R\$ 9,93	R\$ 1.727,00	R\$ 932,64	R\$ 794,36	46,00%	
Prendedor	76	R\$ 21,00	R\$ 28,92	R\$ 2.198,00	R\$ 1.596,00	R\$ 602,00	27,39%	
Fitiho	328	R\$ 3,18	R\$ 3,99	R\$ 1.307,40	R\$ 1.043,04	R\$ 264,36	20,22%	
Pano Multiuso	58	R\$ 15,22	R\$ 21,46	R\$ 1.244,90	R\$ 882,76	R\$ 362,14	29,09%	
Pano de Chão	0	R\$ 3,18	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Escova oval Jr	29	R\$ 6,10	R\$ 9,00	R\$ 261,00	R\$ 176,90	R\$ 84,10	32,22%	
Rodo de pia	48	R\$ 2,96	R\$ 9,35	R\$ 448,80	R\$ 142,08	R\$ 306,72	68,34%	
Cabos de Madeira	51	R\$ 6,10	R\$ 8,50	R\$ 433,50	R\$ 311,10	R\$ 122,40	28,24%	
VELAS Nº 3	125	R\$ 10,88	R\$ 12,50	R\$ 1.562,50	R\$ 1.360,00	R\$ 202,50	12,96%	
VELAS Nº 5	168	R\$ 16,90	R\$ 21,00	R\$ 3.528,00	R\$ 2.839,20	R\$ 688,80	19,52%	
VELAS Nº8	120	R\$ 26,62	R\$ 33,00	R\$ 3.960,00	R\$ 3.194,40	R\$ 765,60	19,33%	
VELAS 7 DIAS E 7 NOITES	24	R\$ 17,37	R\$ 21,00	R\$ 504,00	R\$ 416,88	R\$ 87,12	17,29%	
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 199.367,46</b>	<b>R\$ 119.719,98</b>	<b>R\$ 79.647,48</b>	<b>39,95%</b>	
<b>DESPESAS</b>	<b>VALOR</b>			Recebidos	Valor	Total Liquido	R\$ 79.647,48	
Diesel	R\$ 3.804,30			Em cheque	R\$ -	Desp. c/ Entrega	R\$ 8.346,95	
Refeições	R\$ 1.831,50			Em espécie	R\$ -	Lucro Liquido	R\$ 71.300,53	
Ajudante	R\$ 645,00			Em NP	R\$ -			
Impostos	R\$ 1.899,15			Boleto	R\$ -			
Consertos/Fretes/outros	R\$ 167,00				R\$ 199.367,46			
<b>TOTAL.....</b>	<b>R\$ 8.346,95</b>			<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 199.367,46</b>			

R\$ (632,54)

## IND. E COM. DE UTENSÍLIOS DOMÉSTICOS DA PARAÍBA- PB

### RESUMO DOS RESULTADOS DOS PRODUTOS QUE FICARAM EM ESTOQUE - AGOSTO 2007

		DATA					
		31/08/02					
ESTOQUE	QTD.(EF)	CDV/UNT	PÇO.BRUTO	VENDA BRUTA	CVT	LUCRO LIQ.	TAXA %
PRODUTO							
Vassoura Nylon c/ Capa	178	R\$ 20,92	26,14	R\$ 4.653,00	R\$ 3.723,76	R\$ 929,24	R\$ 19,97
Vassoura Nylon comum		R\$ 21,92	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!
Vassoura Piaçava	1	R\$ 20,92	28,00	R\$ 28,00	R\$ 20,92	R\$ 7,08	R\$ 25,29
Rodo pequeno	23	R\$ 13,99	19,96	R\$ 459,00	R\$ 321,77	R\$ 137,23	R\$ 29,90
Rodo super	20	R\$ 15,20	19,90	R\$ 398,00	R\$ 304,00	R\$ 94,00	R\$ 23,62
Bacia	18	R\$ 4,26	9,64	R\$ 173,60	R\$ 76,68	R\$ 96,92	R\$ 55,83
Balde 8l. c/ bico	15	R\$ 11,64	14,00	R\$ 210,00	R\$ 174,60	R\$ 35,40	R\$ 16,86
Sacola comum	2420	R\$ 3,00	3,51	R\$ 8.506,00	R\$ 7.260,00	R\$ 1.246,00	R\$ 14,65
Tábua de Carne	178	R\$ 0,69	1,41	R\$ 250,20	R\$ 122,82	R\$ 127,38	R\$ 50,91
Vassoura tirapó	1	R\$ 29,59	70,50	R\$ 70,50	R\$ 29,59	R\$ 40,91	R\$ 58,03
Vassoura Super pélo	1	R\$ 34,52	42,00	R\$ 42,00	R\$ 34,52	R\$ 7,48	R\$ 17,81
Escova oval para tanque	4	R\$ 8,54	10,98	R\$ 43,90	R\$ 34,16	R\$ 9,74	R\$ 22,19
Escova oval plástico	1	R\$ 9,79	12,00	R\$ 12,00	R\$ 9,79	R\$ 2,21	R\$ 18,42
Escova p/ sanitário	4	R\$ 15,54	19,75	R\$ 79,00	R\$ 62,16	R\$ 16,84	R\$ 21,32
Escova para Unhas	11	R\$ 7,93	11,50	R\$ 126,50	R\$ 87,23	R\$ 39,27	R\$ 31,04
Pá plástica p/ lixo	28	R\$ 6,26	9,71	R\$ 272,00	R\$ 175,28	R\$ 96,72	R\$ 35,56
Prendedor	13	R\$ 23,32	29,00	R\$ 377,00	R\$ 303,16	R\$ 73,84	R\$ 19,59
Fítilho	18	R\$ 3,35	3,97	R\$ 71,40	R\$ 60,30	R\$ 11,10	R\$ 15,55
Pano Multiuso	14	R\$ 15,59	21,77	R\$ 304,80	R\$ 218,26	R\$ 86,54	R\$ 28,39
Pano de Chão		R\$ 0,90	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!
Escova oval Jr	1	R\$ 6,38	9,00	R\$ 9,00	R\$ 6,38	R\$ 2,62	R\$ 29,11
Rodo de pia	1	R\$ 3,67	9,60	R\$ 9,60	R\$ 3,67	R\$ 5,93	R\$ 61,77
Cabos de Madeira	2	R\$ 6,82	8,50	R\$ 17,00	R\$ 13,64	R\$ 3,36	R\$ 19,76
VELAS Nº 3	2	R\$ 11,19	12,50	R\$ 25,00	R\$ 22,38	R\$ 2,62	R\$ 10,48
VELAS Nº 5	4	R\$ 17,42	21,00	R\$ 84,00	R\$ 69,68	R\$ 14,32	R\$ 17,05
VELAS Nº8	3	R\$ 27,45	33,00	R\$ 99,00	R\$ 82,35	R\$ 16,65	R\$ 16,82
VELAS 7 DIAS E 7 NOITES	3	R\$ 17,90	21,00	R\$ 63,00	R\$ 53,70	R\$ 9,30	R\$ 14,76
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 16.383,50</b>	<b>R\$ 13.270,80</b>	<b>R\$ 3.112,70</b>	<b>R\$ 19,00</b>

DESPESAS	VALOR	Recebidos	Valor	Total Líquido	R\$ 3.112,70
Diesel		Em cheque		Despesas	R\$ -
Refeições		Em espécie		Lucro Final	R\$ 3.112,70
Ajudante		Em NP		%	#DIV/0!
Impostos		Boleto			
Consertos/Fretes/outros			R\$ 16.383,50		
<b>TOTAL</b>	R\$ -	<b>TOTAL</b>	R\$ 16.383,50		

**IND. E COM. DE UTENSÍLIOS DOMÉSTICOS DA PARAÍBA- PB**

**RELATÓRIO DE VENDAS - SETEMBRO 2007**

**COMISSÕES DE VENDAS**

REPRESENTANTE		LOCAL		DATA		COMISSÕES DE VENDAS	
GERAL		DIVERSOS		30/09/07		R\$	3.477,71
PRODUTO	QTD.	CUST. PROD	PÇO.BRUTO	VENDA BRUTA	PREÇO LIQ.	LUCRO LIQ.	TAXA %
Vassoura Nylon c/ Capa	1361	R\$ 15,67	R\$ 26,61	R\$ 36.213,71	R\$ 21.326,87	R\$ 14.886,84	41,11%
Vassoura de Pêlo Especial	93	R\$ 16,67	R\$ 31,56	R\$ 2.935,50	R\$ 1.550,31	R\$ 1.385,19	47,19%
Vassoura Piaçava	113	R\$ 15,67	R\$ 26,70	R\$ 3.016,70	R\$ 1.770,71	R\$ 1.245,99	41,30%
Rodo pequeno	862	R\$ 10,93	R\$ 17,60	R\$ 15.172,00	R\$ 9.421,66	R\$ 5.750,34	37,90%
Rodo super	906	R\$ 11,73	R\$ 21,38	R\$ 19.366,30	R\$ 10.627,38	R\$ 8.738,92	45,12%
Bacia	108	R\$ 2,96	R\$ 9,57	R\$ 1.033,50	R\$ 319,68	R\$ 713,82	69,07%
Balde 8l. c/ bico	6	R\$ 7,87	R\$ 14,00	R\$ 84,00	R\$ 47,22	R\$ 36,78	43,79%
Sacola comum	22415	R\$ 1,94	R\$ 3,51	R\$ 78.582,63	R\$ 43.485,10	R\$ 35.097,53	44,66%
Tábua de Carne	285	R\$ 0,57	R\$ 1,53	R\$ 435,90	R\$ 161,26	R\$ 274,64	63,00%
Vassoura tirapó	51,5	R\$ 29,53	R\$ 35,38	R\$ 1.822,00	R\$ 1.520,80	R\$ 301,21	16,53%
Vassoura Super pêlo	11	R\$ 34,40	R\$ 40,36	R\$ 444,00	R\$ 378,40	R\$ 65,60	14,77%
Escova oval para tanque	236	R\$ 8,25	R\$ 11,05	R\$ 2.606,70	R\$ 1.947,00	R\$ 659,70	25,31%
Escova oval plástico	33	R\$ 9,74	R\$ 11,88	R\$ 392,00	R\$ 321,42	R\$ 70,58	18,01%
Escova p/ sanitário	130	R\$ 14,79	R\$ 19,82	R\$ 2.576,60	R\$ 1.922,70	R\$ 653,90	25,38%
Escova para Unhas	85	R\$ 7,64	R\$ 10,50	R\$ 892,20	R\$ 649,40	R\$ 242,80	27,21%
Pá plástica p/ lixo	141	R\$ 5,36	R\$ 9,83	R\$ 1.386,50	R\$ 755,76	R\$ 630,74	45,49%
Prendedor	92,5	R\$ 21,00	R\$ 28,37	R\$ 2.624,50	R\$ 1.942,50	R\$ 682,00	25,99%
Fítilho	135	R\$ 3,18	R\$ 4,01	R\$ 542,00	R\$ 429,30	R\$ 112,70	20,79%
Pano Multiuso	35	R\$ 15,22	R\$ 21,32	R\$ 746,10	R\$ 532,70	R\$ 213,40	28,60%
Pano de Chão	0	R\$ 5,36	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!
Escova oval Jr	0	R\$ 6,10	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!
Rodo de pia	29	R\$ 3,18	R\$ 9,97	R\$ 289,00	R\$ 92,22	R\$ 196,78	68,09%
Cabos de Madeira	185	R\$ 6,10	R\$ 8,60	R\$ 1.591,40	R\$ 1.128,50	R\$ 462,90	29,09%
VELAS Nº 3	44	R\$ 10,88	R\$ 12,43	R\$ 547,00	R\$ 478,72	R\$ 68,28	12,48%
VELAS Nº 5	137	R\$ 16,90	R\$ 20,52	R\$ 2.811,60	R\$ 2.315,30	R\$ 496,30	17,65%
VELAS Nº8	79	R\$ 26,62	R\$ 31,67	R\$ 2.502,00	R\$ 2.102,98	R\$ 399,02	15,95%
VELAS 7 DIAS E 7 NOITES	43	R\$ 17,37	R\$ 20,94	R\$ 900,50	R\$ 746,91	R\$ 153,59	17,06%
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 180.472,14</b>	<b>R\$ 105.974,80</b>	<b>R\$ 73.539,54</b>	<b>40,75%</b>
<b>DESPESAS C/ VIAGENS</b>	<b>VALOR</b>						
Diesel	R\$ 4.883,79						
Refeições	R\$ 1.336,00						
Ajudante	R\$ 458,00						
Impostos	R\$ 1.179,00						
Consertos/Fretes/outros	R\$ 343,00						
<b>TOTAL.....</b>	<b>R\$ 8.199,79</b>						

# IND. E COM. DE UTENSÍLIOS DOMÉSTICOS DA PARAÍBA- PB

RESUMO DOS RESULTADOS DOS PRODUTOS QUE FICARAM EM ESTOQUE - SETEMBRO 2007

		DATA					
ESTOQUE	DIVERSOS	30/09/07					
PRODUTO	QTD(EF)	CDT P/UNT	PÇO.BRUTO	VENDA BRUTA	CVT	LUCRO LIQ.	TAXA %
Vassoura Nylon c/ Capa	236	R\$ 15,67	25,99	R\$ 6.133,40	R\$ 3.698,12	R\$ 2.435,28	R\$ 39,71
Vassoura Nylon comum	5	R\$ 16,67	31,50	R\$ 157,50	R\$ 83,35	R\$ 74,15	R\$ 47,08
Vassoura Piaçava	28	R\$ 15,67	25,64	R\$ 718,00	R\$ 438,76	R\$ 279,24	R\$ 38,89
Rodo pequeno	69	R\$ 10,93	17,29	R\$ 1.193,00	R\$ 754,17	R\$ 438,83	R\$ 36,78
Rodo super	68	R\$ 11,73	21,26	R\$ 1.446,00	R\$ 797,64	R\$ 648,36	R\$ 44,84
Bacia	10	R\$ 2,96	9,65	R\$ 96,50	R\$ 29,60	R\$ 66,90	R\$ 69,33
Balde 8l. c/ bico	6	R\$ 7,87	14,00	R\$ 84,00	R\$ 47,22	R\$ 36,78	R\$ 43,79
Sacola comum	6475	R\$ 1,94	3,52	R\$ 22.796,20	R\$ 12.561,50	R\$ 10.234,70	R\$ 44,90
Tábua de Carne	18	R\$ 0,57	1,50	R\$ 27,00	R\$ 10,19	R\$ 16,82	R\$ 62,28
Vassoura tirapó	6	R\$ 29,53	37,08	R\$ 222,50	R\$ 177,18	R\$ 45,32	R\$ 20,37
Vassoura Super pêlo		R\$ 34,40	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!
Escova oval para tanque	23	R\$ 8,25	11,10	R\$ 255,40	R\$ 189,75	R\$ 65,65	R\$ 25,70
Escova oval plástico	2	R\$ 9,74	12,00	R\$ 24,00	R\$ 19,48	R\$ 4,52	R\$ 18,83
Escova p/ sanitário	19	R\$ 14,79	18,97	R\$ 360,50	R\$ 281,01	R\$ 79,49	R\$ 22,05
Escova para Unhas	8	R\$ 7,64	10,73	R\$ 85,80	R\$ 61,12	R\$ 24,68	R\$ 28,76
Pá plástica p/ lixo	34	R\$ 5,36	8,99	R\$ 305,50	R\$ 182,24	R\$ 123,26	R\$ 40,35
Prendedor	8	R\$ 21,00	27,50	R\$ 220,00	R\$ 168,00	R\$ 52,00	R\$ 23,64
Fitilho		R\$ 3,18	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!
Pano Multiuso	12	R\$ 15,22	21,93	R\$ 263,20	R\$ 182,64	R\$ 80,56	R\$ 30,61
Pano de Chão		R\$ 5,36	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!
Escova oval Jr		R\$ 6,10	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!
Rodo de pia	13	R\$ 3,18	9,23	R\$ 120,00	R\$ 41,34	R\$ 78,66	R\$ 65,55
Cabos de Madeira	105	R\$ 6,10	8,50	R\$ 892,00	R\$ 640,50	R\$ 251,50	R\$ 28,20
VELAS Nº 3	4	R\$ 10,88	12,50	R\$ 50,00	R\$ 43,52	R\$ 6,48	R\$ 12,96
VELAS Nº 5	15	R\$ 16,90	20,27	R\$ 304,00	R\$ 253,50	R\$ 50,50	R\$ 16,61
VELAS Nº8	4	R\$ 26,62	33,00	R\$ 132,00	R\$ 106,48	R\$ 25,52	R\$ 19,33
VELAS 7 DIAS E 7 NOITES	2	R\$ 17,37	21,00	R\$ 42,00	R\$ 34,74	R\$ 7,26	R\$ 17,29
<b>TOTAL</b>		R\$ 12,60		R\$ 35.928,50	R\$ 20.802,05	R\$ 15.126,46	R\$ 42,10

DESPESAS	VALOR	Recebidos	Valor		
Diesel	R\$ 3.247,79	Em cheque		R\$ (71,50)	Total Líquido R\$ 15.126,46
Refeições	R\$ 24,00	Em espécie			
Ajudante	R\$ 15,00	Em NP			
Impostos		Boleto			
Consertos/Fretes/outros	R\$ 110,00		R\$ 35.928,50		
<b>TOTAL.....</b>	<b>R\$ 3.396,79</b>	<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 35.928,50</b>		

Desp. c/ Entrega	R\$ 3.396,79	Lucro Líquido R\$ 11.729,67
Comissão	R\$ -	

**IND. E COM. DE UTENSÍLIOS DOMÉSTICOS DA PARAÍBA- PB**

**RELATÓRIO DE VENDAS - OUTUBRO 2007**

**COMISSÕES DE VENDAS**

REPRESENTANTE		LOCAL		DATA		COMISSÕES DE VENDAS	
GERAL		DIVERSOS		31/10/07		<b>R\$ 5.368,17</b>	
PRODUTO	QTD.	CUST. PROD	PÇO.BRUTO	VENDA BRUTA	PREÇO LIQ.	LUCRO LIQ.	TAXA %
/assoura Nylon c/ Capa	1800	R\$ 14,79	R\$ 25,90	R\$ 46.620,70	R\$ 26.622,00	R\$ 19.998,70	42,90%
/assoura de Pêlo	248	R\$ 15,79	R\$ 30,14	R\$ 7.474,25	R\$ 3.915,92	R\$ 3.558,33	47,61%
/assoura Piaçava	75	R\$ 15,79	R\$ 27,58	R\$ 2.068,80	R\$ 1.184,25	R\$ 884,55	42,76%
/assoura tirapó	57	R\$ 25,63	R\$ 35,16	R\$ 2.004,00	R\$ 1.460,91	R\$ 543,09	27,10%
/assoura Super pêlo	29	R\$ 29,74	R\$ 42,66	R\$ 1.237,00	R\$ 862,46	R\$ 374,54	30,28%
Rodo pequeno	1627	R\$ 9,91	R\$ 17,75	R\$ 28.886,00	R\$ 16.123,57	R\$ 12.762,43	44,18%
Rodo super	1203	R\$ 10,76	R\$ 20,68	R\$ 24.882,00	R\$ 12.944,28	R\$ 11.937,72	47,98%
Rodo de pia	24	R\$ 1,94	R\$ 9,78	R\$ 234,70	R\$ 46,56	R\$ 188,14	80,16%
Balde 8l. c/ bico	335	R\$ 7,87	R\$ 13,87	R\$ 4.646,20	R\$ 2.636,45	R\$ 2.009,75	43,26%
Bacia	19	R\$ 8,52	R\$ 12,90	R\$ 245,10	R\$ 161,88	R\$ 83,22	33,95%
Bacola comum	20850	R\$ 1,40	R\$ 3,52	R\$ 73.437,50	R\$ 29.190,00	R\$ 44.247,50	60,25%
Bábu de Carne	586	R\$ 0,49	R\$ 1,45	R\$ 849,40	R\$ 287,14	R\$ 562,26	66,19%
Bacova oval para tanque	142	R\$ 7,30	R\$ 11,00	R\$ 1.561,60	R\$ 1.036,60	R\$ 525,00	33,62%
Bacova oval plástico	72	R\$ 8,90	R\$ 11,92	R\$ 858,10	R\$ 640,80	R\$ 217,30	25,32%
Bacova oval Jr	8	R\$ 5,90	R\$ 9,55	R\$ 76,40	R\$ 47,20	R\$ 29,20	38,22%
Bacova para Unhas	121	R\$ 6,69	R\$ 10,69	R\$ 1.293,00	R\$ 809,49	R\$ 483,51	37,39%
Bacova p/ sanitário	84	R\$ 13,08	R\$ 19,92	R\$ 1.673,00	R\$ 1.098,72	R\$ 574,28	34,33%
Bá plástica p/ lixo	112	R\$ 3,99	R\$ 9,71	R\$ 1.087,50	R\$ 446,88	R\$ 640,62	58,91%
Brendedor	37	R\$ 18,70	R\$ 29,53	R\$ 1.092,50	R\$ 691,90	R\$ 400,60	36,67%
Butilho	450	R\$ 2,80	R\$ 4,00	R\$ 1.800,75	R\$ 1.260,00	R\$ 540,75	30,03%
Bano Multiuso	33	R\$ 13,00	R\$ 21,57	R\$ 711,70	R\$ 429,00	R\$ 282,70	39,72%
Babos de Madeira	172	R\$ 6,10	R\$ 8,37	R\$ 1.439,15	R\$ 1.049,20	R\$ 389,95	27,10%
Belas Nº 3	184	R\$ 10,88	R\$ 12,39	R\$ 2.278,90	R\$ 2.001,92	R\$ 276,98	12,15%
Belas Nº 5	412	R\$ 16,90	R\$ 20,64	R\$ 8.503,00	R\$ 6.962,80	R\$ 1.540,20	18,11%
Belas Nº8	219	R\$ 26,62	R\$ 32,71	R\$ 7.162,70	R\$ 5.829,78	R\$ 1.332,92	18,61%
Belas 7 Dias e 7 Noites	69	R\$ 17,37	R\$ 21,52	R\$ 1.485,00	R\$ 1.198,53	R\$ 286,47	19,29%
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 224.603,45</b>	<b>R\$ 118.938,24</b>	<b>R\$ 104.670,71</b>	<b>46,60%</b>
<b>DESPESAS</b>	<b>VALOR</b>		<b>Recebidos</b>	<b>Valor</b>		<b>Total Líquido</b>	<b>R\$ 104.670,71</b>
Diesel	R\$ 2.587,00		Em cheque	R\$ -		Desp. c/ Entrega	R\$ 5.522,95
Refeições	R\$ 1.508,45		Em espécie	R\$ -		Comissão	R\$ 5.368,17
Ajudante	R\$ 460,00		Em NP	R\$ -		Lucro bruto	R\$ 93.779,59
Impostos	R\$ 681,10		Boleto	R\$ -			
Consertos/Fretes/outros	R\$ 286,40			R\$ 223.608,95			

**R\$ 23.608,95 SALDO DA META**

# IND. E COM. DE UTENSÍLIOS DOMÉSTICOS DA PARAÍBA- PB

RESUMO DOS RESULTADOS DOS PRODUTOS QUE FICARAM EM ESTOQUE - OUTUBRO 2007

		DATA					
		31/10/07					
ESTOQUE							
PRODUTO	QTD.(EF)	CDV/UNT	PÇO.BRUTO	VENDA BRUTA	CVT	LUCRO LIQ.	TAXA %
Vassoura Nylon c/ Capa	77	R\$ 15,67	26,51	R\$ 2.041,50	R\$ 1.206,59	R\$ 834,91	R\$ 40,90
Vassoura Nylon comum		R\$ 16,67	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!
Vassoura de Pêlo	15	R\$ 16,67	30,95	R\$ 464,25	R\$ 250,05	R\$ 214,20	R\$ 46,14
Vassoura Piaçava	25	R\$ 15,67	27,40	R\$ 685,00	R\$ 391,75	R\$ 293,25	R\$ 42,81
Vassoura tirapó	13	R\$ 25,63	35,77	R\$ 465,00	R\$ 333,19	R\$ 131,81	R\$ 28,35
Vassoura Super pêlo	10	R\$ 29,74	44,00	R\$ 440,00	R\$ 297,40	R\$ 142,60	R\$ 32,41
Rodo pequeno	35	R\$ 10,93	18,00	R\$ 630,00	R\$ 382,55	R\$ 247,45	R\$ 39,28
Rodo super	16	R\$ 11,73	20,25	R\$ 324,00	R\$ 187,68	R\$ 136,32	R\$ 42,07
Rodo de pia	13	R\$ 2,96	9,82	R\$ 127,60	R\$ 38,48	R\$ 89,12	R\$ 69,84
Balde 8l. c/ bico	23	R\$ 7,87	14,57	R\$ 335,00	R\$ 181,01	R\$ 153,99	R\$ 45,97
Bacia		R\$ 2,96	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!
Sacola comum	4550	R\$ 1,94	3,48	R\$ 15.836,00	R\$ 8.827,00	R\$ 7.009,00	R\$ 44,26
Tábua de Carne	136	R\$ 0,57	1,34	R\$ 181,60	R\$ 76,95	R\$ 104,65	R\$ 57,62
Coador de Café				R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!
Escova oval para tanque	5	R\$ 7,30	11,00	R\$ 55,00	R\$ 36,50	R\$ 18,50	R\$ 33,64
Escova oval plástico	5	R\$ 8,90	12,00	R\$ 60,00	R\$ 44,50	R\$ 15,50	R\$ 25,83
Escova oval Jr		R\$ 5,90	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!
Escova para Unhas	24	R\$ 6,69	11,00	R\$ 264,00	R\$ 160,56	R\$ 103,44	R\$ 39,18
Escova p/ sanitário	9	R\$ 14,79	19,89	R\$ 179,00	R\$ 133,11	R\$ 45,89	R\$ 25,64
Pá plástica p/ lixo	3	R\$ 5,36	10,00	R\$ 30,00	R\$ 16,08	R\$ 13,92	R\$ 46,40
Prendedor	2	R\$ 21,00	29,50	R\$ 59,00	R\$ 42,00	R\$ 17,00	R\$ 28,81
Fitilho	55	R\$ 3,18	3,80	R\$ 209,00	R\$ 174,90	R\$ 34,10	R\$ 16,32
Pano Multiuso		R\$ 15,22	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!
Pano de Chão		R\$ 0,90	#DIV/0!	R\$ -	R\$ -	R\$ -	#DIV/0!
Cabos de Madeira	73	R\$ 6,10	8,43	R\$ 615,50	R\$ 445,30	R\$ 170,20	R\$ 27,65
Velas N° 3	10	R\$ 10,88	12,50	R\$ 125,00	R\$ 108,80	R\$ 16,20	R\$ 12,96
Velas N° 5	37	R\$ 16,90	21,03	R\$ 778,00	R\$ 625,30	R\$ 152,70	R\$ 19,63
Velas N°8	16	R\$ 26,62	32,94	R\$ 527,00	R\$ 425,92	R\$ 101,08	R\$ 19,18
Velas 7 Dias e 7 Noites	3	R\$ 17,37	21,00	R\$ 63,00	R\$ 52,11	R\$ 10,89	R\$ 17,29
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 24.494,45</b>	<b>R\$ 14.437,73</b>	<b>R\$ 10.056,72</b>	<b>R\$ 41,06</b>
<b>DESPESAS</b>	<b>VALOR</b>			<b>Recebidos</b>	<b>Valor</b>	<b>Total Líquido</b>	<b>R\$ 10.056,72</b>
Diesel				Em cheque		<b>Desp. c/ Entrega</b>	<b>R\$ -</b>
Refeições				Em espécie		<b>Comissão</b>	<b>R\$ -</b>
Ajudante				Em NP		<b>Lucro Líquido</b>	<b>R\$ 10.056,72</b>
Impostos				Boleto			
Consertos/Fretes/outros					<b>R\$ 24.494,45</b>		

# IND. E COM. DE UTENSÍLOS DOMÉSTICOS DA PARAÍBA - PB

## RELATÓRIO DE VENDAS - NOVEMBRO 2007

**COMISSÕES DE VENDAS**

REPRESENTANTE	LOCAL	DATA					<b>R\$ 4.090,09</b>	
GERAL	DIVERSOS	30/11/07						
PRODUTO	QTD.	CUST. PROD	PÇO.BRUTO	VENDA BRUTA	PREÇO LIQ.	LUCRO BRUTO	TAXA %	
Vassoura Nylon c/ Capa	1704	14,79	26,03	44.351,96	25.202,16	19.149,80	43,18%	
Vassoura de Pêlo	242	15,79	28,60	6.921,00	3.821,18	3.099,82	44,79%	
Vassoura Piaçava	176,5	15,79	26,15	4.616,00	2.786,94	1.829,07	39,62%	
Vassoura tirapó	39	29,53	35,09	1.368,50	1.151,67	216,83	15,84%	
Vassoura Super pêlo	50	34,40	40,87	2.043,50	1.720,00	323,50	15,83%	
Rodo pequeno	803	9,91	17,43	13.992,50	7.957,73	6.034,77	43,13%	
Rodo super	1208,5	10,76	20,65	24.954,30	13.003,46	11.950,84	47,89%	
Rodo de pia	6	1,94	9,67	58,00	11,64	46,36	79,93%	
Balde 8l. c/ bico	73	7,87	14,47	1.056,00	574,51	481,49	45,60%	
Sacola comum	20805	1,40	3,59	74.748,25	29.127,00	45.621,25	61,03%	
Tábua de Carne	196	0,49	1,48	290,60	96,04	194,56	66,95%	
Escova oval para tanque	192	8,25	11,15	2.140,98	1.584,00	556,98	26,02%	
Escova oval plástico	142	9,74	12,68	1.800,30	1.383,08	417,22	23,18%	
Escova oval Jr	6	6,10	9,00	54,00	36,60	17,40	32,22%	
Escova para Unhas	19	7,64	10,87	206,50	145,16	61,34	29,70%	
Escova p/ sanitário	81	14,79	20,03	1.622,25	1.197,99	424,26	26,15%	
Pá plástica p/ lixo	193	3,99	9,47	1.827,00	770,07	1.056,93	57,85%	
Prendedor	43,5	21,00	29,08	1.265,00	913,50	351,50	27,79%	
Fítilho	254	3,18	3,93	999,10	807,72	191,38	19,16%	
Pano Multiuso	8	15,22	21,30	170,40	121,76	48,64	28,54%	
Cabos de Madeira	134	6,10	7,89	1.057,80	817,40	240,40	22,73%	
Velas Nº 3	11	10,88	12,31	135,40	119,68	15,72	11,61%	
Velas Nº 5	140	16,90	20,21	2.830,00	2.366,00	464,00	16,40%	
Velas Nº8	22	26,62	32,25	709,50	585,64	123,86	17,46%	
Velas 7 Dias e 7 Noites	8	17,37	21,25	170,00	138,96	31,04	18,26%	

DESPESAS	VALOR	RECEBIDO	VALOR
Diesel	R\$ 1.317,40	Em cheque	R\$ -
Refeições	R\$ 1.243,00	Em espécie	R\$ -
Ajudante	R\$ 461,00	Em NP	R\$ -
Impostos	R\$ 1.051,60	Boleto	R\$ -
Consertos/Fretes/outros	R\$ 161,00	Balcão	R\$ 29.996,65
TOTAL.....	R\$ 4.234,00	TOTAL	R\$ 190.407,54



# IND. E COM. DE UTENSÍLIOS DOMÉSTICOS DA PARAÍBA - PB

RESULTADO DOS PRODUTOS QUE FICARAM EM ESTOQUE - NOVEMBRO - 2007

LOCAL		DATA					
BALÇÃO	DIVERSOS	31/10/07					
PRODUTO	QTD.	CUSTO P/UND	PÇO.BRUTO	VENDA BRUTA	PREÇO LIQ.	LUCRO LIQ.	TAXA %
Vassoura Nylon c/ Capa	296	R\$ 15,67	25,32	R\$ 7.494,50	R\$ 4.638,32	R\$ 2.856,18	R\$ 38,11
Vassoura Nylon comum		R\$ 16,67	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!
Vassoura de Pélo	82	R\$ 16,67	28,40	R\$ 2.329,00	R\$ 1.366,94	R\$ 962,06	R\$ 41,31
Vassoura Piaçava	15	R\$ 15,67	24,67	R\$ 370,00	R\$ 235,05	R\$ 134,95	R\$ 36,47
Vassoura tirapó	5	R\$ 29,53	34,50	R\$ 172,50	R\$ 147,65	R\$ 24,85	R\$ 14,41
Vassoura Super pêlo	30	R\$ 34,40	42,00	R\$ 1.260,00	R\$ 1.032,00	R\$ 228,00	R\$ 18,10
Rodo pequeno	49	R\$ 10,93	18,78	R\$ 920,00	R\$ 535,57	R\$ 384,43	R\$ 41,79
Rodo super	35,5	R\$ 11,73	20,76	R\$ 737,00	R\$ 416,42	R\$ 320,59	R\$ 43,50
Rodo de pia		R\$ 2,96	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!
Balde 8l. c/ bico	1	R\$ 7,87	16,00	R\$ 16,00	R\$ 7,87	R\$ 8,13	R\$ 50,81
Bacia		R\$ 2,96	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!
Sacola comum	3390	R\$ 1,94	3,50	R\$ 11.871,00	R\$ 6.576,60	R\$ 5.294,40	R\$ 44,60
Tábua de Carne	6	R\$ 0,57	1,50	R\$ 9,00	R\$ 3,40	R\$ 5,61	R\$ 62,28
Escova oval para tanque	107	R\$ 8,25	11,00	R\$ 1.176,80	R\$ 882,75	R\$ 294,05	R\$ 24,99
Escova oval plástico	100	R\$ 9,74	13,00	R\$ 1.300,00	R\$ 974,00	R\$ 326,00	R\$ 25,08
Escova oval Jr	2	R\$ 6,10	9,00	R\$ 18,00	R\$ 12,20	R\$ 5,80	R\$ 32,22
Escova para Unhas		R\$ 7,64	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!
Escova p/ sanitário	27	R\$ 14,79	20,05	R\$ 541,25	R\$ 399,33	R\$ 141,92	R\$ 26,22
Pá plástica p/ lixo	28	R\$ 5,36	9,54	R\$ 267,00	R\$ 150,08	R\$ 116,92	R\$ 43,79
Prendedor	27	R\$ 21,00	29,19	R\$ 788,00	R\$ 567,00	R\$ 221,00	R\$ 28,05
Fítilho	10	R\$ 3,18	3,80	R\$ 38,00	R\$ 31,80	R\$ 6,20	R\$ 16,32
Pano Multiuso		R\$ 15,22	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!
Pano de Chão		R\$ 0,90	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!
Cabos de Madeira	82	R\$ 6,10	7,60	R\$ 623,10	R\$ 500,20	R\$ 122,90	R\$ 19,72
Velas Nº 3	1	R\$ 10,88	12,50	R\$ 12,50	R\$ 10,88	R\$ 1,62	R\$ 12,96
Velas Nº 5	1	R\$ 16,90	21,00	R\$ 21,00	R\$ 16,90	R\$ 4,10	R\$ 19,52
Velas Nº8	1	R\$ 26,62	32,00	R\$ 32,00	R\$ 26,62	R\$ 5,38	R\$ 16,81
Velas7 Dias e 7 Noites		R\$ 17,37	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!
TOTAL				R\$ 29.996,65	R\$ 18.531,57	R\$ 11.465,08	R\$ 38,22

<b>DESPESAS</b>	<b>VALOR</b>		
Diesel		Recebidos	Valor
Refeições		Em cheque	
Ajudante		Em espécie	
Impostos		Em NP	
Consertos/Fretes/outros		Boleto	
		BALÇÃO	R\$ 29.996,65

Total Líquido	R\$ 11.465,08
Desp. c/ Entrega	R\$ -
Comissão	R\$ -
Lucro Bruto	R\$ 11.465,08

# INDÚSTRIA E COMERCIO DE PLÁSTICOS DO NORDESTE LTDA.

## RELATÓRIO DE VENDAS - DEZEMBRO 2007

COMISSÕES DE VENDA

REPRESENTANTE	LOCAL	DATA					R\$ 3.775,20	
GERAL	DIVERSOS	30/12/07						
PRODUTO	QTD.	CUST. PROD	PÇO.BRUTO	VENDA BRUTA	PREÇO LIQ.	LUCRO BRUTO	TAXA %	
Vassoura Nylon c/ Capa	1455	14,79	26,27	38.219,00	21.519,45	16.699,55	43,69%	
Vassoura de Pêlo	157	15,79	29,74	4.668,50	2.479,03	2.189,47	46,90%	
Vassoura Piaçava	70	15,79	26,54	1.858,00	1.105,30	752,70	40,51%	
Vassoura tirapó	47	29,53	37,02	1.740,00	1.387,91	352,09	20,24%	
Vassoura Super pêlo	30,5	34,40	41,57	1.268,00	1.049,20	218,80	17,26%	
Rodo pequeno	1117	9,91	18,31	20.456,60	11.069,47	9.387,13	45,89%	
Rodo super	1206	10,76	21,62	26.076,00	12.976,56	13.099,44	50,24%	
Rodo de pia	6	1,94	9,27	55,60	11,64	43,96	79,06%	
Balde 8l. c/ bico	0	7,87	#DIV/0!	0,00	0,00	0,00	#DIV/0!	
Sacola comum	20010	1,40	3,57	71.356,98	28.014,00	43.342,98	60,74%	
Tábua de Carne	602	0,49	1,51	908,07	294,98	613,09	67,52%	
Escova oval para tanque	165	8,25	11,22	1.851,70	1.361,25	490,45	26,49%	
Escova oval plástico	99	9,74	12,25	1.213,00	964,26	248,74	20,51%	
Escova oval Jr	12	6,10	9,08	109,00	73,20	35,80	32,84%	
Escova para Unhas	59	7,64	10,31	608,00	450,76	157,24	25,86%	
Escova p/ sanitário	58,5	14,79	20,16	1.179,10	865,22	313,89	26,62%	
Pá plástica p/ lixo	76	3,99	10,78	819,00	303,24	515,76	62,97%	
Prendedor	33	21,00	28,58	943,00	693,00	250,00	26,51%	
Fitiho	350	3,18	3,89	1.361,75	1.113,00	248,75	18,27%	
Pano Multiuso	20	15,22	22,19	443,70	304,40	139,30	31,40%	
Cabos de Madeira	49	6,10	8,42	412,50	298,90	113,60	27,54%	
Velas Nº 3	45	10,88	12,28	552,50	489,60	62,90	11,38%	
Velas Nº 5	67	16,90	21,27	1.425,00	1.132,30	292,70	20,54%	
Velas Nº8	89	26,62	32,85	2.923,50	2.369,18	554,32	18,96%	
Velas 7 Dias e 7 Noites	27	17,37	21,35	576,50	468,99	107,51	18,65%	
DESPESAS	VALOR	RECEBIDO	VALOR					
Diesel	R\$ 2.630,00	Balcão	R\$ 20.228,50					
Refeições	R\$ 1.786,40	TOTAL	R\$ 182.923,70					
Ajudante	R\$ 632,00							
Impostos	R\$ 838,77							
Consertos/Fretes/outros	R\$ 328,50							
TOTAL.....	R\$ 6.215,67							

#REF!

# IND. E COM. DE UTENSÍLIOS DOMÉSTICOS DA PARAÍBA - PB

**RESULTADO DOS PRODUTOS QUE FICARAM EM ESTOQUE - DEZEMBRO - 2007**

REPRESENTANTE		LOCAL		DATA				
BALCÃO		DIVERSOS		31/12/07				
PRODUTO	QTD.	CUSTO P/UND	PÇO.BRUTO	VENDA BRUTA	PREÇO LIQ.	LUCRO LIQ.	TAXA %	
Vassoura Nylon c/ Capa	100	R\$ 15,67	25,83	R\$ 2.583,00	R\$ 1.567,00	R\$ 1.016,00	R\$ 39,33	
Vassoura Nylon comum		R\$ 16,67	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Vassoura de Pêlo		R\$ 16,67	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Vassoura Piaçava	1	R\$ 15,67	29,00	R\$ 29,00	R\$ 15,67	R\$ 13,33	R\$ 45,97	
Vassoura tirapó		R\$ 29,53	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Vassoura Super pêlo		R\$ 34,40	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Rodo pequeno		R\$ 10,93	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Rodo super	53	R\$ 11,73	21,45	R\$ 1.137,00	R\$ 621,69	R\$ 515,31	R\$ 45,32	
Rodo de pia		R\$ 2,96	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Balde 8l. c/ bico		R\$ 7,87	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Bacia		R\$ 2,96	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Sacola comum	4005	R\$ 1,94	3,58	R\$ 14.321,00	R\$ 7.769,70	R\$ 6.551,30	R\$ 45,75	
Tábua de Carne	200	R\$ 0,57	1,40	R\$ 280,00	R\$ 113,17	R\$ 166,83	R\$ 59,58	
Escova oval para tanque	50	R\$ 8,25	11,50	R\$ 575,00	R\$ 412,50	R\$ 162,50	R\$ 28,26	
Escova oval plástico	50	R\$ 9,74	12,50	R\$ 625,00	R\$ 487,00	R\$ 138,00	R\$ 22,08	
Escova oval Jr		R\$ 6,10	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Escova para Unhas	1	R\$ 7,64	11,00	R\$ 11,00	R\$ 7,64	R\$ 3,36	R\$ 30,55	
Escova p/ sanitário	1	R\$ 14,79	21,00	R\$ 21,00	R\$ 14,79	R\$ 6,21	R\$ 29,57	
Pá plástica p/ lixo		R\$ 5,36	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Prendedor	1	R\$ 21,00	29,00	R\$ 29,00	R\$ 21,00	R\$ 8,00	R\$ 27,59	
Fitiho	75	R\$ 3,18	3,84	R\$ 288,00	R\$ 238,50	R\$ 49,50	R\$ 17,19	
Pano Multiuso		R\$ 15,22	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Pano de Chão		R\$ 0,90	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Cabos de Madeira	3	R\$ 6,10	8,50	R\$ 25,50	R\$ 18,30	R\$ 7,20	R\$ 28,24	
Velas Nº 3		R\$ 10,88	#DIV/0!		R\$ -	R\$ -	#DIV/0!	
Velas Nº 5	9	R\$ 16,90	20,11	R\$ 181,00	R\$ 152,10	R\$ 28,90	R\$ 15,97	
Velas Nº8	2	R\$ 26,62	33,00	R\$ 66,00	R\$ 53,24	R\$ 12,76	R\$ 19,33	
Velas 7 Dias e 7 Noites	1	R\$ 17,37	21,00	R\$ 21,00	R\$ 17,37	R\$ 3,63	R\$ 17,29	
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 20.192,50</b>	<b>R\$ 11.509,67</b>	<b>R\$ 8.682,83</b>	<b>R\$ 43,00</b>	
<b>DESPESAS</b>	<b>VALOR</b>			<b>Recebidos</b>	<b>Valor</b>	<b>Total Líquido</b>	<b>R\$ 8.682,83</b>	
Diesel				Em cheque		Desp. c/ Entrega	<b>R\$ -</b>	
Refeições				Em espécie		Comissão	<b>R\$ -</b>	
Ajudante				Em NP		Lucro Bruto	<b>R\$ 8.682,83</b>	
Impostos				Boleto				
Consertos/Fretes/outros				BALCÃO	R\$ 20.192,50			