

PRECIFICAÇÃO ESTRATÉGICA E RENTABILIDADE: APLICAÇÃO DA ANÁLISE CUSTO-VOLUME-LUCRO EM UMA MICROINDÚSTRIA DE SANEANTES

STRATEGIC PRICING AND PROFITABILITY: APPLICATION OF COST-VOLUME-PROFIT ANALYSIS IN A SMALL CLEANING PRODUCTS MANUFACTURING INDUSTRY

PRECIFICACIÓN ESTRATÉGICA Y RENTABILIDAD: APLICACIÓN DEL ANÁLISIS COSTO-VOLUMEN-UTILIDAD EN UNA MICROINDUSTRIA DE PRODUCTOS SANEANTES

Ana Rayara Gomes de Almeida¹, Francisco Roldineli Varela Marques², Natália Queiroz da Silva Oliveira³, Jeziel Wesley Silva Araújo⁴

DOI: 10.54899/dcs.v23i92.6312

Recibido: 23/06/2026 | **Aceptado:** 16/07/2026 | **Publicación en línea:** 23/07/2026.

RESUMO

A precificação representa um instrumento estratégico essencial para a sustentabilidade financeira das organizações, especialmente em micro e pequenas empresas inseridas em mercados altamente competitivos. Nesse contexto, este estudo teve como objetivo analisar a influência das variáveis preço de venda, custos e volume comercializado sobre a rentabilidade de uma microindústria de saneantes localizada em Mossoró/RN, comparando o modelo de precificação utilizado pela empresa com um modelo técnico fundamentado na análise custo-volume-lucro, margem de contribuição e markup multiplicador. Metodologicamente, a pesquisa caracteriza-se como aplicada, descritiva e de abordagem quali-quantitativa, desenvolvida por meio de estudo de caso. A coleta de dados ocorreu entre janeiro e março de 2026, utilizando levantamento documental, entrevistas com o gestor e reconstrução financeira da estrutura de custos da organização. Os resultados evidenciaram elevada dependência de volume de vendas, margens reduzidas e fragilidade na capacidade de absorção estrutural da empresa. Observou-se ainda que determinados produtos apresentavam desempenho economicamente insuficiente para contribuir adequadamente com a cobertura dos gastos operacionais, demonstrando que elevado faturamento não representa, necessariamente, rentabilidade efetiva. A aplicação do modelo baseado em markup permitiu a recomposição técnica dos preços, promovendo melhoria da margem operacional, redução da vulnerabilidade financeira e fortalecimento da sustentabilidade econômica da operação. Conclui-se que a utilização de ferramentas gerenciais de precificação amplia a capacidade analítica do gestor e contribui para decisões economicamente mais seguras

¹ Graduada em Gestão Empresarial, Centro Universitário Católica do Rio Grande do Norte (UniCatólica RN), Mossoró, Rio Grande do Norte, Brasil. E-mail: ana.rayara.gomes.18@gmail.com

² Mestre em Administração, Centro Universitário Católica do Rio Grande do Norte (UniCatólica RN), Mossoró, Rio Grande do Norte, Brasil. E-mail: roldineli.varela@gmail.com Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-3695-3159>

³ Mestra em Administração, Centro Universitário Católica do Rio Grande do Norte (UniCatólica RN), Mossoró, Rio Grande do Norte, Brasil. E-mail: natyqs.queiroz@gmail.com Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-0463-5340>

⁴ Graduado em Gestão Empresarial, Centro Universitário Católica do Rio Grande do Norte (UniCatólica RN), Mossoró, Rio Grande do Norte, Brasil. E-mail: jezielwesley79@gmail.com

em ambientes competitivos e operacionalmente sensíveis.

Palavras-chave: Precificação. Margem de Contribuição. Ponto de Equilíbrio. Markup. Rentabilidade. Microindústria de Saneantes.

ABSTRACT

Pricing represents an essential strategic instrument for the financial sustainability of organizations, especially for micro and small enterprises operating in highly competitive markets. In this context, this study aimed to analyze the influence of selling price, costs, and sales volume on the profitability of a micro-industry of cleaning products located in Mossoró/RN, Brazil, comparing the company's current pricing model with a technical model based on cost-volume-profit analysis, contribution margin, and markup pricing. Methodologically, the research is characterized as applied, descriptive, and based on a qualitative and quantitative approach developed through a case study. Data collection was carried out between January and March 2026 through documentary analysis, interviews with the manager, and the financial reconstruction of the company's cost structure. The results revealed a high dependence on sales volume, reduced margins, and weaknesses in the company's ability to absorb structural costs. It was also observed that certain products showed insufficient economic performance to adequately contribute to the coverage of operating expenses, demonstrating that high revenue does not necessarily represent effective profitability. The application of the markup-based model enabled the technical recomposition of prices, promoting improvements in operating margins, reducing financial vulnerability, and strengthening the economic sustainability of the operation. It is concluded that the use of managerial pricing tools enhances the manager's analytical capacity and contributes to safer economic decision-making in competitive and operationally sensitive environments.

Keywords: Pricing. Contribution Margin. Break-Even Point. Markup. Profitability. Cleaning Products Micro-Industry.

RESUMEN

La fijación de precios constituye un instrumento estratégico esencial para la sostenibilidad financiera de las organizaciones, especialmente en el caso de las microempresas y las pequeñas empresas que operan en mercados altamente competitivos. En este contexto, el objetivo de este estudio fue analizar la influencia de las variables «precio de venta», «costes» y «volumen comercializado» sobre la rentabilidad de una microempresa de productos de higiene situada en Mossoró (RN), comparando el modelo de fijación de precios utilizado por la empresa con un modelo técnico basado en el análisis de coste-volumen-beneficio, el margen de contribución y el margen de beneficio multiplicador. Desde el punto de vista metodológico, la investigación se caracteriza por ser aplicada, descriptiva y de enfoque cualitativo-cuantitativo, desarrollada mediante un estudio de caso. La recopilación de datos tuvo lugar entre enero y marzo de 2026, mediante un análisis documental, entrevistas con el responsable y la reconstrucción financiera de la estructura de costes de la organización. Los resultados pusieron de manifiesto una elevada dependencia del volumen de ventas, márgenes reducidos y fragilidad en la capacidad de absorción estructural de la empresa. Se observó además que determinados productos presentaban un rendimiento económicamente insuficiente para contribuir adecuadamente a la cobertura de los gastos operativos, lo que demuestra que una facturación elevada no representa, necesariamente, una rentabilidad efectiva. La aplicación del modelo basado en el margen de beneficio permitió la

reestructuración técnica de los precios, lo que favoreció la mejora del margen operativo, la reducción de la vulnerabilidad financiera y el fortalecimiento de la sostenibilidad económica de la operación. Se concluye que el uso de herramientas de gestión de fijación de precios amplía la capacidad analítica del gestor y contribuye a la toma de decisiones económicamente más seguras en entornos competitivos y operativamente sensibles.

Palabras clave: Fijación de Precios. Margen de Contribución. Punto de Equilibrio. Markup. Rentabilidad. Microindustria de Productos de Higiene.



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución- NoComercial 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

INTRODUÇÃO

A formação do preço de venda constitui uma das decisões mais sensíveis dentro da gestão financeira empresarial, sobretudo em micro e pequenas indústrias inseridas em mercados altamente competitivos. Segundo Costa *et al.* (2023), a reflexão sobre o preço de venda é imperativa, independentemente do porte do negócio, visto que essa definição viabiliza o equilíbrio entre o faturamento bruto e o ganho real. Nesse cenário, o processo de precificação ultrapassa a dimensão meramente comercial e passa a desempenhar função estratégica na sustentabilidade econômica organizacional. Assim, decisões baseadas apenas na percepção empírica do mercado podem comprometer a geração de caixa, reduzir a capacidade de absorção dos custos estruturais e ampliar a vulnerabilidade financeira da empresa.

A estabilidade financeira de uma organização está diretamente associada à eficiência das decisões relacionadas à formação de preços. Quando a precificação ocorre de maneira inadequada, baseada em análises superficiais ou na ausência de planejamento gerencial, a empresa tende a enfrentar dificuldades na geração de caixa, comprometendo sua capacidade de sustentar as operações e preservar sua continuidade no mercado (Vasconcelos *et al.*, 2022). Nesse contexto, a definição do preço de venda exige a utilização de métodos e indicadores financeiros capazes de oferecer maior precisão na mensuração dos custos, despesas operacionais e margens de lucro pretendidas. Conforme destaca Dutra (2017), a precificação deve ser compreendida não apenas como uma prática comercial, mas como um processo técnico e estratégico fundamentado na apuração rigorosa dos gastos, tornando-se essencial para a manutenção da rentabilidade e da sustentabilidade econômica organizacional.

Essa discussão torna-se ainda mais relevante no contexto das micro e pequenas empresas

(MPEs), especialmente em segmentos industriais caracterizados por elevada concorrência, margens reduzidas e forte pressão operacional. Estudos recentes demonstram que parte significativa das MPEs brasileiras ainda realiza a formação de preços de maneira intuitiva, desconsiderando ferramentas gerenciais relacionadas à margem de contribuição, ao ponto de equilíbrio e à análise custo-volume-lucro, fatores que ampliam os riscos financeiros e reduzem a capacidade de sobrevivência organizacional (Maia *et al.*, 2023). Além disso, relatórios recentes sobre sustentabilidade financeira de micro e pequenas empresas apontam que a ausência de controle sistemático dos custos e a deficiência na gestão das margens operacionais figuram entre os principais fatores associados à descontinuidade empresarial no segmento (SEBRAE, 2023).

No setor de saneantes, essa realidade apresenta contornos ainda mais sensíveis. O segmento é composto majoritariamente por micro e pequenas indústrias, responsáveis por aproximadamente 96,4% das fabricantes brasileiras (ABIPLA, 2024), inseridas em um ambiente marcado por intensa competitividade, elevada sensibilidade a preços e constantes oscilações nos custos produtivos. Nesse cenário, pequenas variações em matéria-prima, tributos, logística ou volume comercializado podem provocar impactos significativos sobre a margem operacional e a capacidade de sustentação financeira da atividade. Mais do que vender, essas organizações necessitam compreender quanto cada produto efetivamente contribui para a absorção da estrutura organizacional e para a geração de resultado econômico sustentável.

Sob essa perspectiva, a análise da margem de contribuição e da relação custo-volume-lucro torna-se um instrumento fundamental para o fortalecimento gerencial das organizações, permitindo identificar produtos financeiramente inviáveis, avaliar a dependência operacional de volume e ampliar a capacidade de planejamento econômico da empresa. Conforme evidenciam estudos recentes sobre precificação estratégica, organizações que alinham gestão de custos, formação de preços e análise de rentabilidade tendem a apresentar maior capacidade de adaptação competitiva, segurança financeira e sustentabilidade operacional no médio e longo prazo (Milan *et al.*, 2016). Diante desse contexto, emerge a seguinte problemática de pesquisa: Como a aplicação da análise custo-volume-lucro e da margem de contribuição pode influenciar a rentabilidade da linha de desinfetantes de uma microindústria de saneantes, considerando a relação entre preço de venda, custos operacionais e volume comercializado?

Para responder a essa problemática, o presente estudo tem como objetivo geral analisar a influência das variáveis preço de venda, custos e volume sobre a rentabilidade de uma microindústria de saneantes, comparando os resultados obtidos a partir do modelo de precificação

atualmente utilizado pela organização com uma proposta fundamentada na margem de contribuição e na análise custo-volume-lucro. Especificamente, busca-se identificar os custos fixos e variáveis da linha analisada, calcular a margem de contribuição unitária dos produtos, determinar o ponto de equilíbrio operacional e simular cenários de readequação de preços baseados no método do markup multiplicador.

A relevância deste estudo ultrapassa a dimensão estritamente organizacional. Sob a perspectiva científica, a pesquisa contribui para ampliar as discussões sobre precificação estratégica e gestão de custos em microindústrias brasileiras, especialmente no segmento de saneantes, ainda pouco explorado pela literatura nacional. No campo gerencial, o trabalho oferece subsídios para decisões mais técnicas relacionadas à formação de preços, sustentabilidade financeira e planejamento operacional em pequenos negócios industriais. Além disso, diante das transformações associadas à Reforma Tributária brasileira (Brasil, 2023), compreender a relação entre custos, preços e rentabilidade torna-se ainda mais relevante para organizações que necessitam preservar competitividade em ambientes econômicos marcados por elevada pressão financeira e mudanças estruturais constantes.

FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Precificação como Estratégia Competitiva

O preço é entendido como o montante financeiro estabelecido para um item, integrando dimensões estratégicas essenciais ao desempenho organizacional. Segundo Kotler e Armstrong (2022), o preço representa o conjunto de valores dos quais o consumidor abre mão para obter os benefícios de um produto ou serviço. Portanto, a precificação eficiente exige alinhamento entre o preço praticado e o valor percebido; caso o preço supere a percepção de valor, a empresa enfrenta a retração de vendas, enquanto preços excessivamente baixos podem comprometer a rentabilidade total (Kotler; Armstrong, 2022). Complementarmente, a precificação estratégica atua como um mecanismo de sinalização de qualidade e credibilidade, sendo fundamental para PMEs que buscam estabelecer-se em mercados onde a marca ainda não possui notoriedade consolidada (Ndwandwe; Khoza, 2026).

Neste cenário, falhas na definição do preço, como a prática sistemática de valores abaixo da média de mercado para atrair clientes, são apontadas como causas relevantes para a

descontinuidade de pequenas empresas logo nos seus primeiros três anos de atividade (Ndwandwe; Khoza, 2026). Para a construção desse processo, Bruni (2018) elenca três abordagens principais: fundamentada nos custos, no valor percebido e na concorrência. Todavia, tais decisões devem ser criteriosas, pois a incapacidade de alinhar o preço às expectativas do mercado é um fator crítico de insucesso comercial (Crocco *et al.*, 2013).

A eficácia desta escolha depende diretamente da capacidade tecnológica da organização em diferenciar ofertas e compreender as preferências dos clientes, o que permite a implementação de estratégias de preços mais dinâmicas e assertivas (Ndwandwe; Khoza, 2026). Sob a perspectiva de Porter (2004 apud Leandro, 2013), a precificação é um dos instrumentos mais flexíveis para a adaptação estratégica. Assim, a definição do posicionamento conduz essas escolhas, consolidando a vantagem competitiva e sustentando o desempenho financeiro a longo prazo (Barney; Hesterly, 2007 apud Leandro, 2013).

Custo, Margem de Contribuição e Análise Custo-Volume-Lucro

A gestão de preços em MPes requer o domínio da Contabilidade de Custos como ferramenta de suporte à decisão (Crepaldi, 2013). O alicerce desta análise constitui-se na classificação técnica dos gastos em fixos e variáveis, distinção fundamental para a separação entre custos fabris e despesas administrativas (Soares, 2022). Segundo Vieira (2026, p. 79-80), essa classificação evoluiu para uma ferramenta vital, capaz de evidenciar "pontos de atenção" e permitir que o gestor identifique ineficiências antes que falhas operacionais comprometam a rentabilidade.

Entretanto, a aplicação prática desses conceitos enfrenta barreiras estruturais. Conforme evidencia Silva e Oliveira (2026, p. 12), embora o método *markup* seja o preferido por 62,5% das organizações, sua eficácia é frequentemente nula devido à incapacidade dos gestores em mensurar custos específicos e indiretos. Essa fragilidade é acentuada pelo fato de que a contabilidade terceirizada, na maioria dos casos, limita-se ao atendimento de obrigações fiscais e legais, não fornecendo suporte estratégico para a definição da política de preços de venda (Silva; Oliveira 2026, p. 13).

Nesse contexto, destaca-se a Margem de Contribuição (MC), indicador que mensura o potencial de cada unidade vendida para cobrir os gastos fixos e gerar lucro (Sebrae, 2023). Tecnicamente, a MC assegura a viabilidade econômica ao separar a receita líquida dos custos

variáveis (Soares, 2022). A lógica fundamenta-se na fórmula:

Figura 1 – Fórmulas

Conheça as variáveis:

M.C.(unit.) = Margem de contribuição unitária

P.V.(unit.) = Preço de Venda do produto ou serviço unitário

Custo (unit.) = Custo de fabricação, revenda ou de serviços unitários;

Despesas Variáveis (unit.) = % de impostos, % comissões, % taxas financeiras.

Entenda o cálculo:

$$M. C. (unit.) = (P. V. (unit.) - (custo (unit.) + Despesas Variáveis Unit.)$$

Fonte: Sebrae (2023).

Complementarmente, o Ponto de Equilíbrio (PE) representa o nível mínimo de vendas necessário para a cobertura total dos gastos. De acordo com Silva e Oliveira (2026, p. 12), o cálculo do PE é indispensável para que o gestor compreenda o volume de atividade necessário para mitigar prejuízos e começar a gerar resultados favoráveis. O cálculo é realizado conforme detalhado por Soares (2022):

$$\text{Custos e despesas fixas} \div \text{Margem de contribuição} = \text{Ponto de equilíbrio}$$

Relação entre Preço, Custos, Volume e Desempenho Econômico

A gestão de microindústrias enfrenta desafios basilares que impactam o desempenho econômico. Kassai (1997) observa que muitos empreendedores possuem competência técnica, mas carecem de formação administrativa, o que resulta em decisões de preço baseadas em intuição, negligenciando a visão estratégica. Esta lacuna é corroborada por Teixeira, Freitas e Brito (2024), ao afirmarem que o entendimento rigoroso da estrutura de custos é o pré-requisito para a formulação de preços competitivos e rentáveis.

Nesse cenário, a contabilidade de custos deve ser compreendida como uma estrutura dinâmica que evolui conforme as demandas do mercado e os avanços tecnológicos (Silva Costa,

2026). Para indústrias que operam com estruturas produtivas complexas, como a química, o principal desafio reside na distribuição dos custos indiretos; a execução incorreta de rateios pode induzir o gestor a decisões financeiras equivocadas e comprometer a análise real da rentabilidade (Silva Costa, 2026, p. 160).

A relação entre preço, custo e volume é o que determina a saúde financeira organizacional. Alterações na precificação impactam a participação de mercado e a rentabilidade (Leandro, 2013). No setor de saneantes, caracterizado por margens restritas, a interpretação do comportamento do consumidor é vital. Para tanto, Costa (2026, p. 151) ressalta que o custeio variável se torna uma ferramenta essencial, pois foca na margem de contribuição e nas decisões gerenciais de curto prazo, evitando distorções nos resultados. Consequentemente, o desempenho econômico satisfatório é alcançado quando o gestor utiliza o ponto de equilíbrio como parâmetro para alinhar o preço à realidade financeira da entidade (Carioca, 2014 apud Teixeira; Freitas; Brito, 2024).

Pesquisas Anteriores sobre Precificação e Rentabilidade

Estudos clássicos indicam que a definição de preços por métodos puramente empíricos limita o crescimento e a sustentabilidade das microempresas (Dolan; Simon, 1998). Nesse sentido, pesquisas ratificam que a resistência ou dificuldade na interpretação de relatórios contábeis, frequentemente vistos apenas como burocracia legal, configura-se como um obstáculo à gestão eficiente (Kassai, 1997). Complementarmente, evidências acadêmicas sugerem que variáveis como qualidade de insumos e eficiência tecnológica interferem diretamente na formação do preço final (Dezordi; Vieira; Sausen, 2021), reiterando a necessidade de um controle rígido de custos como garantia de resultados satisfatórios (Pinto; Moura, 2011).

No que tange aos estudos práticos aplicados ao setor de saneantes, Lamêgo (2011) investigou uma microindústria e evidenciou que a ausência de controles financeiros sistematizados compromete a competitividade organizacional. Para o autor, em um mercado acirrado, a implantação de modelos de gestão financeira e fluxos de caixa deixa de representar um processo meramente burocrático para se transformar em um recurso estratégico essencial ao equilíbrio entre a necessidade de capital e a rentabilidade (Lamêgo, 2011).

Reforçando essa visão operacional no Rio Grande do Norte, Campos (2018) destaca que a eficiência financeira está intrinsecamente ligada ao controle dos processos produtivos e à gestão

de perdas. A autora relata que o monitoramento rigoroso de estoques e avarias permite a identificação de irregularidades e a reutilização técnica de produtos (Campos, 2018, p. 46). Sob a ótica da gestão de custos, tais medidas são fundamentais, pois o controle de desperdícios reduz o custo variável unitário, otimizando a margem de contribuição (Campos, 2018).

Mais recentemente, em estudo realizado especificamente no município de Mossoró/RN, Mendes (2022) corrobora a importância da padronização técnica. A autora ressalta que o investimento em equipamentos laboratoriais e a criação de Procedimentos Operacionais Padrão (POP) são vitais para garantir a conformidade dos produtos e evitar falhas que oneram a produção. Alinhado a essa evolução tecnológica, Amarante (2026) ressalta que o desempenho financeiro é o selo de sucesso de um negócio, mas que a mortalidade precoce de empresas está diretamente ligada ao negligenciamento do planejamento estratégico e à falta de acompanhamento das finanças.

O autor defende que o uso de sistemas de *Business Intelligence* (BI) e auditorias constantes permitem identificar gargalos e alocar recursos de forma eficiente, especialmente em Micro e Pequenas Empresas (MPEs) que não possuem recursos para consultorias externas (Amarante, 2026). Diante do exposto, percebe-se que a literatura e os estudos de caso regionais convergem para a mesma necessidade: a substituição do empirismo por métodos técnicos de controle operacional e financeiro, fundamentais para uma precificação fidedigna e para a sustentabilidade econômica das indústrias de saneantes.

METODOLOGIA

Caracterização da Pesquisa

O presente estudo foi desenvolvido a partir da análise da realidade operacional de uma microindústria do segmento de saneantes localizada no município de Mossoró/RN, tendo como foco específico a linha de desinfetantes comercializados em embalagens de 1L, 2L e 5L. A escolha da organização ocorreu em razão da relevância prática observada no processo de formação de preços adotado pela empresa, marcado predominantemente por decisões empíricas e pela ausência de instrumentos gerenciais estruturados para análise da rentabilidade dos produtos. Considerando a problemática proposta, a pesquisa buscou compreender como a relação entre preço de venda, custos operacionais e volume comercializado influenciava a

sustentabilidade financeira da linha analisada, bem como avaliar os impactos decorrentes da aplicação de um modelo de precificação fundamentado na margem de contribuição e na análise custo-volume-lucro.

Sob a perspectiva metodológica, a pesquisa caracteriza-se como aplicada, descritiva e exploratória. Segundo Gil (2018), pesquisas aplicadas possuem finalidade prática e são desenvolvidas com o objetivo de contribuir para solução de problemas específicos da realidade organizacional. Nesse sentido, o estudo buscou não apenas compreender a dinâmica financeira da organização, mas também propor melhorias relacionadas ao processo de precificação e sustentabilidade econômica da empresa. Quanto aos objetivos, a pesquisa assume caráter descritivo por retratar detalhadamente o comportamento das variáveis econômicas relacionadas à rentabilidade da linha estudada, além de caráter exploratório, em razão da necessidade de aprofundamento sobre uma realidade organizacional ainda pouco estruturada gerencialmente e pouco discutida na literatura aplicada ao segmento de microindústrias de saneantes.

No que se refere aos procedimentos técnicos, adotou-se o estudo de caso como estratégia metodológica central. Conforme Yin (2015), o estudo de caso permite investigar fenômenos contemporâneos dentro de seu contexto real, especialmente quando os limites entre o fenômeno e o ambiente organizacional não estão claramente definidos. Assim, a aproximação direta com a empresa possibilitou compreender de forma aprofundada a dinâmica operacional relacionada à formação de preços, gestão de custos e geração de rentabilidade da linha analisada. A abordagem da pesquisa foi quali-quantitativa. A dimensão qualitativa esteve presente na interpretação das práticas gerenciais adotadas pela organização, na compreensão do comportamento decisório relacionado à precificação e na análise das fragilidades operacionais identificadas durante a investigação. Já a abordagem quantitativa concentrou-se na apuração, reorganização e análise dos dados financeiros relacionados aos custos, despesas, receitas, margens de contribuição e indicadores de equilíbrio econômico da linha de desinfetantes estudada.

Sob a ótica da contabilidade gerencial, a utilização conjunta dessas abordagens permitiu interpretar não apenas os resultados numéricos obtidos, mas também compreender os fatores operacionais e administrativos que influenciavam diretamente o desempenho econômico da organização. Conforme destacam Hansen e Mowen (2010), a integração entre informações quantitativas e interpretação gerencial torna-se fundamental para ampliar a qualidade das decisões estratégicas relacionadas à gestão de custos e rentabilidade. Por questões de confidencialidade estratégica e preservação da competitividade organizacional, optou-se por não

divulgar o nome da empresa nem apresentar integralmente as fichas técnicas detalhadas de composição química e estrutura completa de custos operacionais. Dessa forma, os dados financeiros foram apresentados de maneira consolidada e proporcional, preservando-se as informações necessárias para compreensão dos resultados sem comprometer o sigilo estratégico da organização.

Coleta e Tratamento dos Dados

A coleta das informações foi realizada entre os meses de janeiro e março de 2026, utilizando-se pesquisa documental, levantamento de dados operacionais e entrevistas semiestruturadas realizadas com o gestor proprietário e a assistente administrativa da organização. As informações analisadas foram obtidas por meio de notas fiscais, registros de compras, controles internos, movimentações operacionais e documentos administrativos utilizados pela empresa durante o período investigado. Em razão da inexistência de um sistema formal de custeio gerencial, foi necessária a realização de uma etapa prévia de reconstrução financeira da operação, envolvendo o cruzamento histórico de documentos fiscais, registros internos e controles administrativos da organização. Esse procedimento mostrou-se indispensável para estruturar uma base de dados minimamente consistente capaz de sustentar a análise econômica proposta pela pesquisa. Conforme destacam Martins (2018) e Crepaldi (2013), a ausência de controles estruturados representa uma das principais limitações gerenciais enfrentadas por micro e pequenas empresas no processo de tomada de decisão financeira.

Posteriormente, os dados coletados foram organizados em planilhas eletrônicas destinadas à construção da base analítica da pesquisa. Para fins metodológicos, estabeleceu-se o dia 31 de março de 2026 como marco final da coleta de dados, buscando garantir estabilidade temporal às informações analisadas. No tratamento dos dados quantitativos, inicialmente procedeu-se à classificação dos gastos em custos e despesas fixas e variáveis, permitindo estruturar a base necessária para aplicação das ferramentas de análise custo-volume-lucro. Segundo Bornia (2010), essa segregação constitui elemento essencial para análises relacionadas à margem de contribuição, ponto de equilíbrio e gestão da rentabilidade.

Complementarmente, realizou-se a técnica de mensalização dos gastos identificados com periodicidade anual, sazonal ou eventual, utilizando-se diluição linear proporcional ao período de ocorrência. Tal procedimento foi adotado com o objetivo de evitar distorções analíticas

decorrentes da concentração temporal dos gastos. Conforme Leone e Leone (2010), a adequada distribuição temporal dos custos contribui para maior consistência na análise econômico-financeira das organizações. Considerando que a organização possuía outras linhas de produtos além dos desinfetantes analisados, optou-se pela realização de um rateio proporcional da estrutura fixa organizacional com base na participação da linha estudada no faturamento global da empresa. Conforme ressalta Martins (2018), a utilização de critérios de rateio deve buscar aproximação coerente da participação econômica dos produtos dentro da estrutura organizacional analisada. Ressalta-se ainda que os resultados a serem apresentados refletem a realidade específica da organização investigada durante o período analisado, não podendo ser generalizados integralmente para outras empresas do segmento.

Técnicas de Análise Econômico-Financeira

Após a consolidação da estrutura de custos, despesas, receitas e volumes comercializados, aplicaram-se os principais instrumentos da análise custo-volume-lucro com o objetivo de avaliar economicamente a linha de desinfetantes investigada. Inicialmente, realizou-se o cálculo da margem de contribuição unitária e total dos produtos analisados, buscando identificar a contribuição financeira de cada item comercializado para cobertura dos gastos fixos da operação. Segundo Wernke (2005), a margem de contribuição representa um dos principais indicadores utilizados pela contabilidade gerencial para suporte às decisões relacionadas à precificação e rentabilidade. Posteriormente, procedeu-se ao cálculo do ponto de equilíbrio ponderado do mix de vendas, permitindo identificar o volume mínimo necessário para cobertura dos custos e despesas atribuídos à linha analisada.

Complementarmente, calculou-se a margem de segurança operacional, utilizada para análise da distância entre o volume efetivamente comercializado e o nível mínimo necessário para cobertura estrutural da operação. Conforme Padoveze (2013), esses indicadores possibilitam avaliar o comportamento operacional e econômico das organizações diante das oscilações de mercado. Além da análise da margem de contribuição e do ponto de equilíbrio, utilizou-se a análise custo-volume-lucro como instrumento central para compreensão da relação existente entre estrutura de custos, volume comercializado e formação de resultados econômicos. Conforme Horngren, Datar e Rajan (2012), a análise CVL permite avaliar os impactos provocados por alterações no preço de venda, nos custos e no volume de atividade sobre o

desempenho financeiro organizacional. Com o objetivo de avaliar alternativas relacionadas à formação de preços, aplicou-se também a metodologia do markup multiplicador.

A construção do markup considerou os custos variáveis unitários, despesas variáveis incidentes sobre as vendas, parcela proporcional dos custos fixos e margem de lucro desejada. Conforme Bruni (2018), o markup constitui uma das principais metodologias utilizadas na precificação baseada em custos. Além disso, foram realizadas simulações de cenários envolvendo alterações nos custos variáveis e nas condições comerciais da operação, buscando analisar os possíveis impactos dessas variações sobre os indicadores econômico-financeiros da linha estudada. Segundo Horngren, Datar e Rajan (2012), análises de cenários contribuem para ampliar a capacidade de planejamento gerencial e suporte à tomada de decisão.

Análise Comparativa dos Cenários

Após a aplicação das ferramentas de análise econômico-financeira, realizou-se uma análise comparativa entre o modelo de precificação utilizado pela organização e o modelo proposto com base na margem de contribuição e na análise custo-volume-lucro. Para a realização dessa comparação, foram considerados os indicadores econômico-financeiros obtidos a partir das duas estruturas de precificação analisadas, incluindo margem de contribuição, ponto de equilíbrio, margem de segurança operacional e capacidade de absorção dos custos fixos atribuídos à linha estudada.

A análise comparativa foi conduzida com o objetivo de verificar as diferenças existentes entre os modelos de formação de preços, considerando a relação entre custos operacionais, volume comercializado e estrutura de receitas da linha de desinfetantes investigada. Além disso, foram elaboradas simulações de cenários envolvendo possíveis alterações nos custos variáveis e nas condições comerciais da operação, buscando observar o comportamento dos indicadores econômico-financeiros diante de diferentes condições operacionais. Conforme Horngren, Datar e Rajan (2012), a utilização de cenários comparativos contribui para ampliar a capacidade analítica das informações gerenciais e fornecer suporte ao processo de tomada de decisão organizacional. Os dados obtidos foram analisados à luz da literatura relacionada à gestão de custos, precificação estratégica e análise custo-volume-lucro, buscando estabelecer relação entre os procedimentos aplicados na pesquisa e os fundamentos teóricos discutidos ao longo do estudo.

ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

A análise dos resultados foi desenvolvida a partir da reorganização das informações operacionais e financeiras da microindústria investigada, permitindo avaliar a relação entre preço de venda, custos operacionais e volume comercializado da linha de desinfetantes. Conforme destacam Crepaldi (2013) e Martins (2018), a ausência de instrumentos gerenciais estruturados dificulta a capacidade analítica das micro e pequenas empresas, comprometendo decisões relacionadas à formação de preços, controle de custos e sustentabilidade financeira.

Durante a investigação, identificou-se que a organização realizava sua precificação predominantemente com base na experiência operacional e na observação do comportamento do mercado, sem utilização sistemática de indicadores relacionados à margem de contribuição, ponto de equilíbrio ou análise custo-volume-lucro. Essa característica reforça os apontamentos de Maia *et al.* (2023), ao evidenciarem que pequenas empresas frequentemente desenvolvem decisões de preço sustentadas por critérios empíricos, ampliando riscos financeiros e limitações gerenciais.

Estrutura de Custos e Formação da Receita Operacional

A Tabela 1 apresenta a estrutura consolidada dos custos e despesas da operação, permitindo compreender o comportamento financeiro da linha de desinfetantes dentro da estrutura organizacional da empresa. Observa-se que parte significativa dos gastos da operação está concentrada nos custos fixos, evidenciando a necessidade de manutenção de determinado nível de faturamento para absorção da estrutura administrativa, operacional e logística da organização.

Tabela 1 — RESUMO DOS GASTOS MENSAIS OPERACIONAIS CONSOLIDADOS		
CATEGORIA DO GASTO	VALOR MENSAL (R\$)	CLASSIFICAÇÃO
Custos e despesas fixas operacionais	R\$ 40.118,80	Fixo
Logística e distribuição (mensalizada)	R\$ 2.608,65	Fixo
Custos indiretos (EPIs/produção)	R\$ 207,69	Fixo
GASTO FIXO TOTAL MENSAL	R\$ 42.935,14	Subtotal
Custo variável (matéria-prima/lote)	R\$ 313,60	Variável
Custo variável (Embalagens/lote)	R\$ 2.835,25	Variável
Despesa variável (mão de obra/comissões)	R\$ 3.000,00	Variável
GASTO VARIÁVEL TOTAL (LOTE)	R\$ 6.148,85	Subtotal

Fonte: Dados da pesquisa (2026).

Sob a perspectiva gerencial, os resultados demonstram que a sustentabilidade financeira depende não apenas do volume de vendas, mas também da definição de preços compatíveis com a estrutura operacional. Conforme Bornia (2010), empresas com elevada participação de custos fixos são mais sensíveis às variações de faturamento e exigem maior eficiência na gestão das margens. Considerando que a empresa comercializava outras linhas de produtos, os custos fixos foram rateados proporcionalmente à participação dos desinfetantes no faturamento total, procedimento alinhado às recomendações de Martins (2018) e Leone e Leone (2010) para análises gerenciais de custos indiretos.

A Tabela 2 apresenta o comportamento da receita operacional da linha analisada e das despesas variáveis incidentes sobre as vendas. Os dados demonstram que o desinfetante de 1 litro concentra o maior volume comercializado e, conseqüentemente, maior participação no faturamento da linha estudada. Entretanto, observa-se que parcela relevante dessa receita é absorvida pelas despesas variáveis relacionadas à comercialização, reduzindo a capacidade efetiva de geração de resultado operacional.

Tabela 2 — RECEITA E TRIBUTOS DA LINHA DE DESINFETANTES

PRODUTO	QTD.VENDIDA	PREÇO UNIT.	VENDAS MENSAIS	TRIB./DESP. VARIÁVEIS (33%)
PRODUTO 1L	7.662	R\$ 2,41	R\$ 18.465,42	R\$ 6.093,59
PRODUTO 2L	781	R\$ 4,00	R\$ 3.124,00	R\$ 1.030,92
PRODUTO 5L	302	R\$ 9,00	R\$ 2.718,00	R\$ 896,94
TOTAL	8.745	-	R\$ 24.307,42	R\$ 8.021,45

Fonte: Dados da pesquisa (2026).

Esse comportamento reforça os apontamentos de Crepaldi (2013), ao destacar que elevados volumes de vendas não representam necessariamente maior rentabilidade, sobretudo quando a estrutura de custos e despesas consome parcela significativa das receitas operacionais. Em termos gerenciais, a Tabela 3 evidencia o comportamento dos custos variáveis associados à produção da linha de desinfetantes. Observa-se que os custos relacionados à matéria-prima, embalagens e demais insumos produtivos exercem impacto significativo sobre a estrutura operacional da empresa, tornando a organização mais sensível às oscilações de mercado e aos aumentos nos custos de produção.

Tabela 3 — CUSTO DE AQUISIÇÃO DAS MERCADORIAS

PRODUTO	CUSTO UNIT.	QTD. VENDIDA	CMV TOTAL
PRODUTO 1L	R\$ 1,29835	7.662	R\$ 9.947,96
PRODUTO 2L	R\$ 2,99220	781	R\$ 2.336,91
PRODUTO 5L	R\$ 4,90800	302	R\$ 1.482,22

TOTAL	-	8.745	R\$	13.767,08
-------	---	-------	-----	-----------

Fonte: Dados da pesquisa (2026).

Sob essa perspectiva, Soares (2022) ressalta que o conhecimento detalhado dos custos variáveis constitui elemento essencial para evitar distorções na formação de preços e ampliar a capacidade de planejamento econômico das organizações.

Margem de Contribuição e Sustentabilidade do Mix Comercializado

Após compreender o comportamento da estrutura de custos e receitas da operação, tornou-se necessário avaliar quanto cada produto efetivamente contribuía para cobertura dos gastos fixos e geração de resultado operacional. Com isso, a Tabela 4 apresenta a margem de contribuição unitária dos produtos analisados, demonstrando a contribuição financeira individual de cada item comercializado. Os resultados evidenciam diferenças relevantes entre os produtos da linha estudada, indicando comportamentos distintos em relação à capacidade de absorção da estrutura organizacional.

Tabela 4 — MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA

PRODUTO	PREÇO VENDA	CUSTO UNIT.	DESP. VARIÁVEIS	MC UNITÁRIA
PRODUTO 1L	R\$ 2,41	R\$ 1,30	R\$ 0,79530	R\$ 0,31
PRODUTO 2L	R\$ 4,00	R\$ 2,99	R\$ 1,32000	(R\$ 0,31)
PRODUTO 5L	R\$ 9,00	R\$ 4,91	R\$ 2,97000	R\$ 1,12

Fonte: Dados da pesquisa (2026).

Observou-se que o desinfetante de 2 litros apresentou margem de contribuição negativa, evidenciando falhas na formação de preços, pois o valor de venda não cobria os custos variáveis e as despesas de comercialização. Esse resultado reforça os apontamentos de Silva e Oliveira (2026) sobre os riscos da ausência de métodos técnicos de precificação em micro e pequenas empresas. Em contrapartida, o produto de 5 litros apresentou a maior margem de contribuição unitária, enquanto o de 1 litro, apesar do elevado volume de vendas, registrou margem reduzida, demonstrando dependência de escala para manter sua sustentabilidade financeira.

Conforme Wernke (2005), a margem de contribuição é um importante indicador de rentabilidade por demonstrar quanto cada produto contribui para a cobertura dos custos estruturais da empresa. A Tabela 5 evidencia que o produto de 1 litro apresenta a maior contribuição total devido ao elevado volume de vendas. Contudo, esse desempenho é sustentado pelo giro operacional, e não pela eficiência da margem de contribuição unitária.

Tabela 5 — MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA E TOTAL

PRODUTO	MC UNIT.	MC (%)	QTD. VENDIDA	MC TOTAL	PARTIC. NO MIX
PRODUTO 1L	R\$ 0,31	13,06%	7.662	R\$ 2.411,23	87,62%
PRODUTO 2L	(R\$ 0,31)	(7,75%)	781	(R\$ 242,11)	8,93%
PRODUTO 5L	R\$ 1,12	12,44%	302	R\$ 338,24	3,45%
TOTAL	-	-	8.745	R\$ 2.507,36	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa (2026).

Sob a ótica gerencial, os resultados evidenciam que diferentes produtos exercem funções distintas dentro da estratégia operacional da empresa. Enquanto determinados itens contribuem para sustentação do volume comercializado e presença de mercado, outros apresentam maior relevância financeira na geração de contribuição operacional. Conforme Padoveze (2013), a análise integrada entre margem de contribuição e volume comercializado amplia a compreensão sobre o comportamento econômico do mix de vendas e sua influência sobre a sustentabilidade financeira organizacional.

Ponto de Equilíbrio e Relação Custo-Volume-Lucro

Após a análise da margem de contribuição da linha estudada, procedeu-se à aplicação dos instrumentos relacionados à análise custo-volume-lucro, buscando compreender a relação existente entre custos operacionais, volume comercializado e geração de resultado econômico. A Tabela 6 apresenta o ponto de equilíbrio operacional da linha de desinfetantes, demonstrando o volume mínimo necessário para cobertura integral dos custos e despesas atribuídos à operação. Os resultados evidenciam que a organização necessita manter determinado nível de faturamento para absorção da estrutura operacional, reforçando a importância do planejamento financeiro e da correta formação de preços para manutenção do equilíbrio econômico da atividade.

Tabela 6 — CÁLCULO DO PONTO DE EQUILÍBRIO MIX

ITENS	VALORES
DESPESAS E CUSTOS FIXOS (R\$)	R\$ 8.715,83
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO TOTAL (R\$)	R\$ 2.507,36
VOLUME TOTAL VENDIDO	8.745
MC MÉDIA UNITÁRIA	R\$ 0,28672
PONTO DE EQUILÍBRIO MIX	30.398,48/und

Fonte: Dados da pesquisa (2026).

Conforme Bornia (2010), o ponto de equilíbrio representa um dos principais indicadores relacionados à sustentabilidade operacional, pois permite identificar o volume mínimo necessário para manutenção das atividades sem ocorrência de prejuízo operacional. Complementando essa

análise, a Tabela 7 apresenta a margem de segurança operacional da linha estudada e os resultados obtidos por meio da análise custo-volume-lucro. Observa-se que a operação apresenta elevada sensibilidade às oscilações de mercado, sobretudo em razão da dependência operacional do volume comercializado e da pressão exercida pelos custos variáveis sobre as margens operacionais.

Tabela 7 — PONTO DE EQUILÍBRIO MIX POR PRODUTO

PRODUTO	QTD. VENDIDA	PARTICIPAÇÃO NO MIX	PE MIX PONDERADO	PREÇO UNIT.	PE MIX (R\$)
PRODUTO 1L	7.662	87,62%	26.635,15	R\$ 2,41	R\$ 64.190,71
PRODUTO 2L	781	8,93%	2.714,58	R\$ 4,00	R\$ 10.858,34
PRODUTO 5L	302	3,45%	1.048,75	R\$ 9,00	R\$ 9.438,73
TOTAL	8.745	100,00%	30.398,48	-	R\$ 84.487,77

Fonte: Dados da pesquisa (2026).

Sob a ótica da análise CVL, os resultados evidenciam que pequenas variações nos custos, preços ou volume de vendas afetam diretamente o desempenho operacional da empresa. Conforme Horngren, Datar e Rajan (2012), a análise custo-volume-lucro permite compreender esses impactos, constituindo importante ferramenta de apoio à tomada de decisão gerencial. Os achados reforçam a relevância da utilização de instrumentos técnicos para aprimorar o planejamento financeiro e reduzir a vulnerabilidade operacional das pequenas empresas.

Simulação de Cenários e Readequação da Precificação

Com o objetivo de avaliar alternativas relacionadas à formação de preços da organização, aplicou-se a metodologia do markup multiplicador sobre os produtos da linha analisada. A Tabela 8 apresenta os parâmetros utilizados na construção do markup, considerando custos variáveis, despesas incidentes sobre as vendas, participação proporcional dos custos fixos e margem mínima de lucro operacional desejada. Conforme Bruni (2018), o markup representa uma das metodologias mais utilizadas na precificação baseada em custos, permitindo estruturar preços capazes de absorver os gastos operacionais e gerar margem compatível com os objetivos financeiros da organização.

Tabela 8 — ESTRUTURA DO MARKUP MULTIPLICADOR APLICADO À LINHA DE DESINFETANTES

COMPONENTES DO MARKUP	1L	2L	5L
CUSTOS VARIÁVEIS UNITÁRIOS (R\$)	R\$ 1,30	R\$ 2,99	R\$ 4,91
DESPESAS VARIÁVEIS (%)	33%	33%	33%
RATEIO DOS CUSTOS FIXOS (%)	13%	13%	13%
MARGEM DE LUCRO DESEJADA (%)	10%	10%	10%
ÍNDICE MARKUP MULTIPLICADOR	2,27	2,27	2,27
PREÇO ATUAL (R\$)	R\$ 2,41	R\$ 4,00	R\$ 9,00
PREÇO CALCULADO PELO MARKUP (R\$)	R\$ 2,95	R\$ 6,80	R\$ 11,16
VARIAÇÃO NECESSÁRIA (%)	22,41%	69,75%	23,89%

Fonte: Dados da pesquisa (2026).

Os resultados evidenciam diferenças entre os preços praticados pela empresa e aqueles calculados com base na estrutura técnica de custos e na margem de lucro desejada. A aplicação do *markup*, apresentada na Tabela 9, demonstra a necessidade de readequação dos preços de alguns produtos para recompor as margens operacionais e ampliar sua capacidade de absorção dos custos da estrutura, sobretudo daqueles com menor contribuição marginal.

Tabela 9 — PROJEÇÃO DE READEQUAÇÃO DE PREÇOS VIA MARKUP MULTIPLICADOR

PRODUTO	CUSTO VAR.UNIT.	PREÇO ATUAL	DV (%)	CF (%)	LUCRO (%)
PRODUTO 1L	R\$ 1,30	R\$ 2,41	33%	13%	10%
PRODUTO 2L	R\$ 2,99	R\$ 4,00	33%	13%	10%
PRODUTO 5L	R\$ 4,91	R\$ 9,00	33%	13%	10%
PROJEÇÃO					
PRODUTO	FÓRMULA DO MARKUP	REPRESENTAÇÃO O PERCENTUAL	PREÇO SUGERIDO	DIFERENÇA (R\$)	AJUSTE (%)
PRODUTO 1L	2,27	227%	R\$ 2,95	R\$ 0,54	22,41%
PRODUTO 2L	2,27	227%	R\$ 6,80	R\$ 2,80	69,75%
PRODUTO 5L	2,27	227%	R\$ 11,16	R\$ 2,16	23,89%

Fonte: Dados da pesquisa (2026).

Posteriormente, a Tabela 10 compara os resultados obtidos entre o modelo de precificação originalmente utilizado pela empresa e o modelo proposto pela pesquisa. A comparação evidencia diferenças relevantes relacionadas à capacidade de absorção estrutural, geração de margem operacional e comportamento econômico da linha de desinfetantes.

Tabela 10 — COMPARATIVO GERENCIAL DA READEQUAÇÃO DE PREÇOS

INDICADOR	ANTES DA READEQUAÇÃO	APÓS READEQUAÇÃO
MARGEM DO PRODUTO 2L	Negativa	Positiva
DEPENDÊNCIA DE VOLUME	Elevada	Reduzida
CAPACIDADE DE ABSORÇÃO ESTRUTURAL	Limitada	Ampliada
SUSTENTABILIDADE OPERACIONAL	Fragilizada	Mais equilibrada
VULNERABILIDADE FINANCEIRA	Elevada	Reduzida

Fonte: Dados da pesquisa (2026).

A Tabela 11 apresenta a simulação dos resultados após a readequação dos preços, evidenciando melhorias nos indicadores econômico-financeiros da linha analisada. Os resultados demonstram os benefícios da aplicação de instrumentos técnicos de gestão de custos e precificação, corroborando Bruni (2018), Wernke (2005) e Padoveze (2013), que destacam a importância da margem de contribuição e da análise custo-volume-lucro para fortalecer a tomada de decisão, a rentabilidade e a sustentabilidade operacional.

Tabela 11 — SIMULAÇÃO DE CENÁRIOS COM PREÇOS SUGERIDOS

PRODUTO	CENÁRIO	PREÇO VENDA	CUSTO VAR.	DESP. VAR. 33%	MC UNITÁRIA	VARIAÇÃO DA MC (%)
PRODUTO 1L	BASE	R\$ 2,95	R\$ 1,30	R\$ 0,98	R\$ 0,68	-
PRODUTO 1L	(↑) CUSTOS 10%	R\$ 2,95	R\$ 1,43	R\$ 0,98	R\$ 0,55	(-19%)
PRODUTO 1L	DESCONTO 5%	R\$ 2,81	R\$ 1,30	R\$ 0,93	R\$ 0,58	(-15%)
PRODUTO 2L	BASE	R\$ 6,80	R\$ 2,99	R\$ 2,24	R\$ 1,56	-
PRODUTO 2L	(↑) CUSTOS 10%	R\$ 6,80	R\$ 3,28	R\$ 2,24	R\$ 1,26	(-19%)
PRODUTO 2L	DESCONTO 5%	R\$ 6,46	R\$ 2,99	R\$ 2,13	R\$ 1,34	(-15%)
PRODUTO 5L	BASE	R\$ 11,16	R\$ 4,91	R\$ 3,68	R\$ 2,57	-
PRODUTO 5L	(↑) CUSTOS 10%	R\$ 11,16	R\$ 5,40	R\$ 3,68	R\$ 2,08	(-19%)
PRODUTO 5L	DESCONTO 5%	R\$ 10,60	R\$ 4,91	R\$ 3,50	R\$ 2,19	(-15%)

Fonte: Dados da pesquisa (2026).

Os cenários simulados demonstram que pequenas variações nos custos variáveis ou nos descontos comerciais impactam significativamente a margem de contribuição, evidenciando a elevada sensibilidade financeira da operação, especialmente em produtos com margens reduzidas. Os resultados também indicam que empresas próximas ao ponto de equilíbrio possuem menor capacidade de absorver oscilações nos custos, na inflação ou nas condições de mercado.

Essa análise corrobora Teixeira, Freitas e Brito (2024), ao evidenciar que empresas com baixa margem operacional apresentam maior exposição ao risco financeiro. Nesse contexto, a precificação assume papel estratégico para a sustentabilidade do negócio, enquanto a utilização da análise custo-volume-lucro contribui para decisões mais técnicas, maior capacidade de planejamento e maior segurança operacional em ambientes competitivos e economicamente instáveis.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo analisou a influência do preço de venda, dos custos operacionais e do

volume comercializado sobre a rentabilidade de uma microindústria do segmento de saneantes em Mossoró/RN, comparando o modelo de precificação adotado pela empresa com uma proposta baseada na margem de contribuição e na análise custo-volume-lucro. Os resultados evidenciam que essas variáveis são determinantes para a sustentabilidade financeira do negócio, especialmente em empresas de pequeno porte, nas quais pequenas variações nos custos, nas despesas ou no volume de vendas podem comprometer significativamente o desempenho operacional. Nesse cenário, a pesquisa reforça que a precificação deve ser tratada como uma decisão estratégica, fundamentada em instrumentos técnicos de gestão, e não apenas na percepção empírica do mercado.

Os resultados evidenciaram que a microindústria definia seus preços com base, predominantemente, na experiência prática, sem o uso sistemático de ferramentas gerenciais, como margem de contribuição, ponto de equilíbrio e análise custo-volume-lucro. Embora essa prática tenha garantido a continuidade das operações, revelou limitações importantes na capacidade de alguns produtos de gerar margens suficientes para sustentar a estrutura da empresa. Em contrapartida, a aplicação dessas ferramentas proporcionou uma compreensão mais precisa da rentabilidade de cada item, demonstrando que enquanto alguns produtos apresentavam elevada contribuição marginal, outros dependiam essencialmente do volume de vendas para manter sua viabilidade econômica. Esses achados reforçam as conclusões de Wernke (2005) e Padoveze (2013), ao evidenciarem que a utilização de instrumentos técnicos de gestão é indispensável para decisões de precificação mais assertivas, fortalecimento da rentabilidade e promoção da sustentabilidade financeira das organizações.

Além disso, a análise custo-volume-lucro evidenciou que a sustentabilidade financeira da empresa depende não apenas do crescimento das vendas, mas, principalmente, da definição de preços compatíveis com sua estrutura de custos. Conforme Bornia (2010) e Horngren, Datar e Rajan (2012), a utilização dessas ferramentas amplia a capacidade analítica dos gestores e torna a tomada de decisão mais segura e eficiente. Quanto ao objetivo geral da pesquisa, considera-se que foi plenamente alcançado, pois a comparação entre o modelo de precificação adotado pela empresa e o modelo técnico proposto revelou diferenças significativas entre as metodologias. Os resultados demonstraram que a aplicação do markup, associada à margem de contribuição e à análise custo-volume-lucro, proporciona uma avaliação econômica mais precisa da operação, subsidiando decisões estratégicas que fortalecem a rentabilidade e a sustentabilidade financeira da organização.

Em relação ao problema de pesquisa, os resultados demonstraram que preço de venda, custos e volume comercializado atuam de forma integrada e interdependente, influenciando diretamente a rentabilidade da microindústria. As análises evidenciaram que variações nessas variáveis afetam a margem operacional, a capacidade de absorção dos custos e o desempenho econômico da linha de desinfetantes, reforçando a importância da utilização de instrumentos técnicos de gestão para qualificar o planejamento financeiro e operacional. Além de responder ao problema proposto, o estudo destaca a necessidade de profissionalização da gestão financeira em micro e pequenas indústrias, especialmente em setores de alta competitividade e margens reduzidas, como o de saneantes, contribuindo para o avanço das discussões sobre precificação estratégica, gestão de custos e sustentabilidade financeira.

A adoção de um modelo de precificação baseado em custos e margem de contribuição fortalece a capacidade da organização de responder às mudanças econômicas e tributárias, incluindo os desafios impostos pela Reforma Tributária (Brasil, 2023), contribuindo para a preservação das margens operacionais. Contudo, os resultados devem ser interpretados à luz das limitações da pesquisa, por se tratar de um estudo de caso realizado em uma única microindústria. Além disso, a ausência de um sistema formal de custeio gerencial exigiu a reorganização das informações financeiras, configurando uma limitação operacional do estudo.

Assim, recomenda-se que pesquisas futuras avancem na análise da elasticidade-preço da demanda em microindústrias, nos impactos econômicos decorrentes da Reforma Tributária sobre pequenos negócios industriais e na utilização de tecnologias gerenciais, como ferramentas de *Business Intelligence* e sistemas integrados de custeio, aplicados à gestão financeira de organizações de pequeno porte. Sugere-se ainda o desenvolvimento de estudos comparativos envolvendo diferentes segmentos industriais, buscando ampliar a compreensão sobre a influência da análise custo-volume-lucro e da margem de contribuição na formação de preços e na sustentabilidade financeira empresarial.

REFERÊNCIAS

ABIPLA. **Anuário 2024: Associação Brasileira das Indústrias de Produtos de Higiene, Limpeza e Saneantes de Uso Doméstico e de Uso Profissional**. [S. l.], 2024. Disponível em: <https://abipla.org.br/>. Acesso em: 3 nov. 2025.

AMARANTE, James Pereira dos Santos. **Audif: um sistema para a realização de auditoria financeira em micro e pequenas empresas**. 2024. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Sistemas de Informação) – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia

da Paraíba, Cajazeiras, 2024. Disponível em:
<https://repositorio.ifpb.edu.br/handle/177683/5128>. Acesso em: 12 abr. 2026.

BORNIA, Antonio Cezar. **Análise gerencial de custos: aplicação em empresas modernas**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

BRASIL. Ministério da Fazenda. **Reforma tributária: perguntas e respostas**. Brasília, DF: Ministério da Fazenda, 2023. Disponível em: <https://www.gov.br/fazenda>. Acesso em: 3 nov. 2025.

BRUNI, Adriano Leal. **Administração de custos, preços e lucros**. 6. ed. São Paulo: GEN Atlas, 2018.

CAMPOS, Ranayanne Suylane Pereira. **Controle de qualidade na produção de saneantes domissanitários**. 2018. 50 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Química) – Instituto de Química, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, 2018. Disponível em: <https://repositorio.ufrn.br/handle/123456789/38226>. Acesso em: 12 abr. 2026.

COSTA, Ana Clara da Silva. **Métodos de custeio em indústrias químicas**. Franca: UNI-FACEF Centro Universitário Municipal de Franca, 2026.

COSTA, J. I. dos S. *et al.* Um estudo sobre análise e formação de preço em pequenas e microempresas. **Revista Eletrônica Ciência & Tecnologia Futura**, [S. l.], v. 1, n. 2, p. 1-12, 2023.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Contabilidade de custos: curso básico**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2013.

CROCCO, Luciano *et al.* **Decisões de marketing: os 4 Ps**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

DEZORDI, A. P. da R.; VIEIRA, E. P.; SAUSEN, J. O. A precificação no segmento de microcervejarias artesanais: variáveis custos, concorrência e percepção de valor pelo cliente. In: **CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS**, 28., 2021. **Anais [...]**. [S. l.], 2021.

DOLAN, Robert J.; SIMON, Hermann. **Power pricing: how managing price transforms the bottom line**. New York: Free Press, 1998.

DUTRA, René Gomes. **Custos: uma abordagem prática**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

HANSEN, Don R.; MOWEN, Maryanne M. **Gestão de custos: contabilidade e controle**. São Paulo: Cengage Learning, 2010.

HORNGREN, Charles T.; DATAR, Srikant M.; RAJAN, Madhav V. **Contabilidade de custos**. 14. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2012.

KASSAI, Silvia. As empresas de pequeno porte e a contabilidade. **Caderno de Estudos**, São Paulo, v. 9, n. 15, p. 60-74, jun. 1997.

KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary. **Principles of marketing**. 17th ed. Harlow: Pearson Education, 2022.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de marketing**. 14. ed. São Paulo: Pearson, 2012.

LAMÊGO, Felipe Eduardo. **Gestão de caixa: desenvolvimento de uma proposta de implantação no setor de saneantes**. 2011. 53 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2011. Disponível em: <https://repositorio.ufmg.br/items/ba3bc764-0897-417e-b344-cf264d8375ed>. Acesso em: 12 abr. 2026.

LEANDRO, K. N. **Os desafios para aumentar a competitividade da indústria e comércio de produtos de limpeza**. 2013. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração) – Universidade do Extremo Sul Catarinense, Criciúma, 2013.

LEONE, George Sebastião Guerra; LEONE, Rodrigo José Guerra. **Curso de contabilidade de custos**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MAIA, Priscila Araujo; MELO, Valdir Agostinho; DIAS, Diego Nonato Bastos. A importância da precificação para as micro e pequenas empresas: um estudo de caso numa empresa do ramo alimentício. **Revista Produção Online**, v. 23, n. 4, p. 4996-4996, 2023.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de custos**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

MENDES, Kleide Dayana Oliveira. **Acompanhamento do controle de qualidade de saneantes na Indústria de Produtos Lavadeira Ltda**. 2022. 35 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Química) – Universidade Federal Rural do Semi-Árido, Mossoró, 2022. Disponível em: <https://repositorio.ufersa.edu.br/items/f80031cf-929e-47f5-b1fd-97f88e7013fe>. Acesso em: 12 abr. 2026.

MILAN, Gabriel Sperandio; SACIOTO, Evandro B.; LARENTIS, Fabiano; TONI, Deonir de. As estratégias de precificação e o desempenho das empresas. **REAd. Revista Eletrônica de Administração**, Porto Alegre, v. 22, p. 419-452, 2016.

NDWANDWE, Nothemba Hope; KHOZA, Floyd. O impacto das estratégias de precificação no crescimento e na sustentabilidade das pequenas e médias empresas: evidências empíricas da África do Sul. **Businesses**, v. 6, n. 1, p. 10, 2026.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade gerencial: um enfoque em sistema de informação contábil**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2013.

PINTO, L. J. S.; MOURA, P. C. C. Formação do preço de venda e estratégias de precificação: o caso da Leader Magazine. In: **SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA (SEGeT)**, 8., 2011, Resende. **Anais [...]**. Resende: AEDB, 2011.

SEBRAE. **Margem de contribuição: você sabe calcular?** Portal Sebrae, [2023]. Disponível em: <https://sebrae.com.br>. Acesso em: 2 dez. 2025.

SILVA, Nicolý Diniz; OLIVEIRA, Aluísio Dutra de. Formação de preços de venda aplicados a micro e pequenas empresas. **Razão Contábil e Finanças**, v. 17, n. 1, p. 23-35, 2026.

SOARES, Guilherme. **Fórmula ponto de equilíbrio: o que é e como calcular cada um dos tipos**. Contabilizei, 3 jan. 2022. Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br>. Acesso em: 2 dez. 2025.

TEIXEIRA, P. da C.; FREITAS, C. L. L. de; BRITO, Z. M. de. **A importância da gestão de custos para a lucratividade de micro e pequenas empresas: um estudo de caso em Manacapuru-AM**. [S. l.]: [s. n.], 2024.

VASCONCELOS, J. R. O.; SOUZA, W. da S.; MONTEIRO, J. M. Como uma precificação errônea pode levar ao fracasso das micro e pequenas empresas varejistas. **Revista Hórus**, [S. l.], v. 7, n. 2, p. 1-19, 2022.

VIEIRA, Euselia Paveglia *et al.* Precificação baseada em custos: uma abordagem na indústria alimentícia. **Revista GESTO: Revista de Gestão Estratégica de Organizações**, v. 14, n. 1, p. 77-98, 2026.

WERNKE, Rodney. **Análise de custos e preços de venda**. São Paulo: Saraiva, 2005.

YIN, Robert K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2015.