



PROJETO DE EXTENSÃO

2021

UNifeob

| ESCOLA DE NEGÓCIOS

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ESCOLA DE NEGÓCIOS

CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO DE EXTENSÃO

Hamburgueria Big Johny

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO, 2021

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ESCOLA DE NEGÓCIOS

CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO DE EXTENSÃO

Hamburgueria Big Johny

MÓDULO DE CONTROLADORIA

Análise das Demonstrações Contábeis - Prof. Antônio Donizeti Fortes

Gestão Estratégicas de Custos - Prof. Rodrigo Simão da Costa

Contabilidade Gerencial - Prof. Max Streicher Vallim

Controladoria - Prof. Luiz Fernando Pancine

Projeto de Controladoria - Prof. Renata E. de Alencar Marcondes

Alunos:

Aluno: Letícia Enai Rodrigues, RA 19000680

Zayra Mariane G. do Nascimento , RA 19000561

Mentor:

Nome:Andriely Barbara Assis, RA 19001628

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO, 2021

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	5
2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA	6
3 METODOLOGIA	7
3.1 CLASSIFICAÇÃO DE GASTOS	7
3.2 FORMAÇÃO DE PREÇO DE VENDA	7
4 RESULTADOS	8
5 CONCLUSÃO	10
6 REFERÊNCIA	13

1 INTRODUÇÃO

O projeto de extensão tem o objetivo inserir os estudantes da UNIFEOB em situações reais do mercado, por meio da assistência prestada por estes a empresas de São João da Boa Vista e região. Assim, sendo possível gerar uma troca de conhecimento entre os estudantes e empresários envolvidos.

Neste semestre, o 6º módulo de Ciências Contábeis prestou uma consultoria a empresa Big Johny, sendo que o presente trabalho contribui com a análise da formação do preço de venda dos lanches da Hamburgueria, identificando os custos, despesas e a margem de lucro obtida.

Promovendo essa interação entre estudantes e empresas, é possível que ambos os lados se beneficiem: os estudantes estarão cada vez mais preparados para exercer sua profissão e para o mercado, enquanto o empresário irá receber ajuda de pessoas capacitadas e, conseqüentemente, identificar e solucionar possíveis falhas em seu negócio.

2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa Big Johny Hamburgueria, de razão social Romário Augusto PAN e inscrita sob o CNPJ nº 24.244.245/0001-22, localizada em São João da Boa Vista-SP, na rua Wandenkolk, 26 - Centro. Trata-se de uma lanchonete com enfoque na produção de lanches artesanais voltados para todos os públicos.

Fundada no ano de 2016, a empresa enquadrada no sistema tributário Simples Nacional, de Natureza Jurídica Empresário (Individual), integralizou R\$50.000,00 de Capital Social no ato de abertura.

São concorrentes da Hamburgueria Big Johny:

- Hamburgueria Gorillas;
- Hills Burguer;
- Garden Gourmet Hamburgueria;

3 METODOLOGIA

O trabalho tem por objetivo apresentar a projeção da formação de preço de venda realizada para a Hamburgueria Big Jhony. Para isto, foram confrontados todos os gastos da empresa, classificando-os em despesas, custos diretos ou indiretos. Assim, foi possível entender qual a margem de lucro que a empresa opera atualmente, identificar a porcentagem de gastos em cada lanche, apontar o lanche mais rentável da Hamburgueria e levantar considerações para estratégias que possam auxiliar no valor de venda.

3.1 CLASSIFICAÇÃO DE GASTOS

Para a formação do preço de venda de um produto, é importante que a empresa entenda quais são os gastos necessários no decorrer da fabricação, e saiba classificá-los em custos diretos, indiretos e despesas.

Entende-se por custos diretos todos os gastos que estão diretamente ligados à produção de um produto, como por exemplo a compra de insumos e a mão de obra que foram utilizadas para a atividade produtiva. Já os custos indiretos são os gastos necessários para o funcionamento da empresa que não estão diretamente ligados à produção, mas são essenciais para a formação do produto final, como por exemplo os gastos com energia elétrica e gás. Por fim, considera-se como despesas todo o valor disponibilizado para manter e administrar a empresa, sendo que estes não implicam diretamente no processo produtivo.

3.2 FORMAÇÃO DE PREÇO DE VENDA

O processo da formação de preço de venda, como o próprio nome sugere, consiste na definição de valor para determinado produto. Este valor deve ser definido baseando-se em todos os custos e despesas da empresa, e na margem de lucro desejada.

4 RESULTADOS

Com base nas informações fornecidas pelo empresário, entende-se que os gastos mensais da Hamburgueria Big Johny dispõe da seguinte forma:

BIG JOHNY HAMBURGUERIA		
PLANILHA DE GASTOS TOTAIS		
Açougue	R\$ 5.000,00	CD
Alface	R\$ 70,00	CD
Fornecedor Toninho frios	R\$ 1.000,00	CD
Fornecedor Ag Rubbo	R\$ 1.100,00	CD
Embalagens	R\$ 1.350,00	CD
Catupiry	R\$ 185,00	CD
Fornecedor Alexandre bacon	R\$ 1.000,00	CD
Doritos	R\$ 265,00	CD
Cebola roxa	R\$ 100,00	CD
Tomate	R\$ 200,00	CD
Pão hot dog	R\$ 1.200,00	CD
Funcionários	R\$ 12.950,00	CI
Freelancer	R\$ 2.740,00	CI
Aluguel	R\$ 1.840,00	CI
Condomínio	R\$ 100,00	DESPESA
Energia	R\$ 1.075,00	CI
Telefone/ internet	R\$ 119,90	DESPESA
Sistema	R\$ 180,00	DESPESA
Contador	R\$ 510,00	DESPESA
Segurança / alarme	R\$ 70,00	DESPESA
Limpeza	R\$ 250,00	DESPESA
Gás	R\$ 550,00	CI
INSS	R\$ 1.510,00	DESPESA
FGTS	R\$ 980,00	DESPESA
Marketing	R\$ 1.350,00	DESPESA
Dedetização	R\$ 100,00	DESPESA
Pró labore	R\$ 4.750,00	DESPESA
SOMA	R\$ 40.544,90	

Legenda: CI = Custo Indireto, CD = Custo Direto, Despesa = Despesa

O quadro abaixo representa um resumo do total de gastos mensais da empresa: os custos diretos equivalem a R\$11.470,00 e os indiretos R\$19.155,00, enquanto as despesas somam R\$9.919,90, totalizando assim R\$40.544,99 .

QUADRO RESUMO	
CUSTOS	
Total custos diretos	R\$ 11.470,00
Total custos indiretos	R\$ 19.155,00
TOTAL CUSTOS (CD + CI)	R\$ 30.625,00
DESPESAS	
Despesas	R\$ 9.919,90
TOTAL DAS DESPESAS	R\$ 9.919,90
GASTOS TOTAIS (Custos + Despesas)	
TOTAL DOS GASTOS -MÊS	R\$ 40.544,90

Com relação à produção de hambúrgueres, segundo o empresário, são vendidos mensalmente aproximadamente 2.000 lanches, sendo que estes dispõem da seguinte forma: 500 Horácio, 400 Mister, 300 Classic, 200 Doritos e os demais lanches compõem os 600 restantes. Atualmente o lanche de maior demanda do Big Johny é o Horácio, representando sozinho 25% das vendas.

PRODUÇÃO LANCHES		
Horácio	500	25%
Mister	400	20%
Classic	300	15%
Doritos	200	10%
Outros	600	30%
TOTAL LANCHES - MÊS	2.000	100%

Na tabela abaixo, foram distribuídos os custos diretos de cada lanche de acordo com a utilização e realizado o rateio dos custos indiretos para assim obter o custo final de cada lanche e o preço de venda.

	500	400	300	200	600	2000
	Horácio	Mister	Classic	Doritos	Outros	Total
Açougue	R\$ 1.250,00	R\$ 1.000,00	R\$ 750,00	R\$ 500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 5.000,00
Alface	R\$ 30,00				R\$ 40,00	R\$ 70,00
Toninho Frios	R\$ 294,12	R\$ 235,29		R\$ 117,65	R\$ 352,94	R\$ 1.000,00
Ag Rubbo	R\$ 275,00	R\$ 220,00	R\$ 165,00	R\$ 110,00	R\$ 330,00	R\$ 1.100,00
Embalagens	R\$ 337,50	R\$ 270,00	R\$ 202,50	R\$ 135,00	R\$ 405,00	R\$ 1.350,00
Catupiry				R\$ 46,25	R\$ 138,75	R\$ 185,00
Alexandre bacon	R\$ 294,12	R\$ 235,29		R\$ 117,65	R\$ 352,94	R\$ 1.000,00
Cebola roxa	R\$ 100,00					R\$ 100,00
Tomate	R\$ 100,00				R\$ 100,00	R\$ 200,00
Doritos				R\$ 265,00		R\$ 265,00
Pão hot dog	R\$ 300,00	R\$ 240,00	R\$ 180,00	R\$ 120,00	R\$ 360,00	R\$ 1.200,00
Rateio custos diretos	R\$ 2.980,74	R\$ 2.200,59	R\$ 1.297,50	R\$ 1.411,54	R\$ 3.579,63	R\$ 11.470,00
Rateios custos indiretos	R\$ 4.788,75	R\$ 3.831,00	R\$ 2.873,25	R\$ 1.915,50	R\$ 5.746,50	R\$ 19.155,00
TOTAL CUSTOS	R\$ 7.769,49	R\$ 6.031,59	R\$ 4.170,75	R\$ 3.327,04	R\$ 9.326,13	R\$ 30.625,00
Custo unitário	R\$ 15,54	R\$ 15,08	R\$ 13,90	R\$ 16,64	R\$ 15,54	R\$ 76,70
Valor venda	R\$ 21,90	R\$ 23,90	R\$ 18,90	R\$ 28,90	R\$ 25,00	R\$ 118,60
TOTAL RECEITA	R\$ 10.950,00	R\$ 9.560,00	R\$ 5.670,00	R\$ 5.780,00	R\$ 15.000,00	R\$ 46.960,00

Com o custo total dos lanches e o valor no qual eles são vendidos em mãos, é possível identificar a margem de lucro realizado.

Na tabela abaixo está descrito a porcentagem total de gastos da empresa e o quanto ela representa em cada lanche da Hamburgueria Big Johny. Também é possível identificar a lucratividade em reais de cada um deles (considerando uma margem de lucro igual para todos os lanches).

COMPOSIÇÃO DO PREÇO DE VENDA		Horácio	Mister	Classic	Doritos	Outros
GASTOS TOTAIS	%	R\$ 21,90	R\$ 23,90	R\$ 18,90	R\$ 28,90	R\$ 25,00
Custo variável	24,43%	R\$ 5,35	R\$ 5,84	R\$ 4,62	R\$ 7,06	R\$ 6,11
Custo fixo	40,79%	R\$ 8,93	R\$ 9,75	R\$ 7,71	R\$ 11,79	R\$ 10,20
Despesas	21,12%	R\$ 4,63	R\$ 5,05	R\$ 3,99	R\$ 6,10	R\$ 5,28
TOTAL	86,34%	R\$ 18,91	R\$ 20,64	R\$ 16,32	R\$ 24,95	R\$ 21,58
Lucro Realizado	13,66%	R\$ 2,99	R\$ 3,26	R\$ 2,58	R\$ 3,95	R\$ 3,42
SOMA	100,00%	R\$ 21,90	R\$ 23,90	R\$ 18,90	R\$ 28,90	R\$ 25,00

5 CONCLUSÃO

No decorrer deste projeto foi abordado como é composto o preço de venda da Hamburgueria Big Johny. De acordo com as informações fornecidas pelo empresário, observou-se que, em relação ao total da receita, a margem de lucro da empresa é de 13,6%. Algumas sugestões para que a empresa melhore ainda mais essa margem são:

- Revisar todos os gastos visando melhorias;
- Fazer um acompanhamento interno de controle de qualidade de seus produtos, pois falhas ou melhorias na produção influenciam diretamente no volume e no preço final de vendas;
- Adotar estratégias de compras e estoques, pois essa etapa tem grande influência sobre os custos dos produtos e, conseqüentemente, no lucro final;
- Considerar para o preço final não somente os custos que incorrem na fabricação, como também o preço de seus concorrentes;
- Monitorar o volume de vendas com mais detalhes e investigar se ele realmente é suficiente para atender as necessidades da Hamburgueria. A empresa pode aumentar o volume de vendas estudando o que está em alta no mercado e qual a necessidade atual de seus clientes, como por exemplo: a empresa possui em seu cardápio muitos lanches de pouca demanda, então sugere-se que a empresa investigue o que está em alta no mercado e busque inspirações para novos lanches com probabilidade de mais saídas.

Portanto, um dos objetivos do nosso projeto foi demonstrar que algumas abordagens utilizadas na forma da produção podem modificar todo o funcionamento, contribuindo com recursos e valores para que sejam eficazes na conclusão de seu custo final.

6 REFERÊNCIAS

Todas as referências foram retiradas através de conversas com professores e o empresário;

Desta forma, ressaltamos:

- Planilha de utilizada para fazer projeções foi criada pelo Prof. Antonio Donizeti Fortes;
- Explicações de conceitos referente a Custos - Prof. Antonio Donizeti Fortes, Luiz Fernando Pancine e Prof. Rodrigo Simão da Costa;
- Ajuda e correções gerais do trabalho - Prof. Antonio Donizeti Fortes, Luiz Fernando Pancine, Prof. Rodrigo Simão da Costa, Prof. Renata E. de Alencar Marcondes;