

ANÁLISE DA RELAÇÃO CUSTO-VOLUME-LUCRO EM UMA EMPRESA DO SETOR DE ATIVIDADES FÍSICAS NO PLANALTO NORTE CATARINENSE

Alisson Luiz Augustin

Universidade do Contestado (UNC), Campus Mafra, Mafra, Santa Catarina, Brasil

Bacharel em Administração

E-mail: alisson.luiz.augustin@hotmail.com.br

Robson de Faria Silva

Universidade do Contestado (UNC), Mafra, Santa Catarina, Brasil

Doutor em Administração

E-mail: robson.silva@professor.unc.br

Luciano Bendlin

Universidade do Contestado (UNC), Mafra, Santa Catarina, Brasil

Doutor em Administração de Empresas

E-mail: bendlin@unc.br

Marcelle Werka Bendlin

Universidade do Contestado (UNC), Mafra, Santa Catarina, Brasil

Doutora em Ciências Contábeis e Administração

E-mail: marcelle.financeiro@unc.br

Resumo

O presente estudo tem como objetivo analisar a relação custo-volume-lucro de uma empresa do setor de condicionamento físico localizada no Planalto Norte Catarinense. Para isso, foram levantados o faturamento anual da empresa, bem como identificados e classificados seus custos e despesas, além da quantificação dos serviços ofertados ao longo do período analisado, com o intuito de calcular o ponto de equilíbrio operacional. A metodologia adotada caracteriza-se como pesquisa documental, com abordagem quantitativa, permitindo a análise e representação dos dados de forma numérica e descritiva. Inicialmente, procedeu-se à separação dos custos em diretos e indiretos, bem como à identificação da quantidade de serviços ofertados e do número de alunos matriculados. Posteriormente, aplicou-se o modelo de análise custo-volume-lucro à empresa em estudo. Os resultados possibilitaram identificar o número mínimo de alunos necessário para a manutenção das atividades e o ponto a partir do qual a empresa

passa a obter lucro. Conclui-se que o estudo contribui para a tomada de decisões gerenciais, proporcionando melhorias no desempenho e na sustentabilidade financeira da organização.

Palavras-chave: análise de custo; lucro; gestão; custos diretos.

Abstract

This study aims to analyze the cost-volume-profit relationship of a fitness company located in the Northern Plateau of Santa Catarina. To this end, the company's annual revenue was collected, and its costs and expenses were identified and classified, in addition to quantifying the services offered throughout the analyzed period, in order to calculate the operational break-even point. The methodology adopted is characterized as documentary research, with a quantitative approach, allowing for the analysis and representation of data in a numerical and descriptive way. Initially, costs were separated into direct and indirect costs, as well as the number of services offered and the number of enrolled students. Subsequently, the cost-volume-profit analysis model was applied to the company under study. The results made it possible to identify the minimum number of students necessary to maintain operations and the point from which the company begins to make a profit. It is concluded that the study contributes to managerial decision-making, providing improvements in the organization's performance and financial sustainability.

Key words: cost analysis; profit; management; direct costs

1 Introdução

A prática regular de atividade física é essencial para a saúde, qualidade de vida e prevenção de doenças causadas pelo sedentarismo. A OMS (2024) define sedentário como quem tem baixo gasto calórico nas atividades diárias, e atividade física como qualquer movimento dos músculos que exige consumo de energia.

Exercício físico é um conjunto planejado de movimentos para melhorar o condicionamento e a qualidade de vida. É fundamental a orientação de um profissional de Educação Física, que conheça as implicações musculares,

fisiológicas e ósseas, e possa orientar sobre benefícios, cuidados e riscos do treino (Menezes *et al.*, 2021).

Segundo o Sebrae-PR (2024), 4.336 municípios no Brasil possuem academias, enquanto 1.234 não têm, indicando alta demanda. O Brasil é o segundo no mundo em população que pratica atividade física (21%), atrás apenas da Índia (24%). A competitividade no mercado gera mensalidades médias de R\$110,85, mais baratas que em outros países. A maioria dos empresários do setor é masculina (57,3%), mas há crescimento no empreendedorismo feminino. A idade média dos empresários é 42 anos, indicando experiência profissional consolidada.

Os custos são relevantes para organizações públicas, privadas e do terceiro setor até hoje. Desde a Revolução Industrial, a Contabilidade de Custos vem se renovando, ganhando importância devido à globalização, competição, avanços tecnológicos, estabilidade econômica, abertura de mercados e maior distância entre proprietários e administradores (Rocha; Martins, 2015).

Entre as ferramentas gerenciais de custos, a Análise Custo-Volume-Lucro (CVL) é fundamental, especialmente em mercados altamente competitivos, devido às informações gerenciais que oferece (Wernke, 2018).

A academia de musculação e lutas, localizada no Planalto Norte Catarinense, atua há mais de 5 anos no mercado, buscando oferecer bom atendimento e preços acessíveis para atender às necessidades dos clientes em suas atividades físicas.

Este estudo tem como objetivo analisar a relação custo-volume-lucro em uma empresa do setor de atividades físicas, evidenciando a importância da gestão de custos para o desempenho econômico-financeiro organizacional. Além disso, contribui para a literatura ao aplicar a análise custo-volume-lucro em um contexto de prestação de serviços, especificamente no setor fitness, caracterizado por elevada participação de custos fixos e variabilidade na demanda.

Este trabalho está dividido em cinco partes: introdução, referencial teórico sobre a relação custo-volume-lucro e gestão de custos, metodologia aplicada, apresentação dos resultados com estrutura de custos, ponto de equilíbrio e volume máximo, e, por fim, as considerações finais.

2. Gestão De Custos

Com o aumento da concorrência e consumidores mais exigentes, torna-se essencial o controle de custos nas organizações. Compreendê-los corretamente pode garantir vantagem competitiva (Santos *et al.*, 2018). Com o avanço tecnológico, a vida útil dos serviços diminuiu, exigindo que gestores reajam rapidamente às mudanças de mercado, tornando essencial a relação entre custo e tempo na gestão de custos (Hansen; Mowen, 2012).

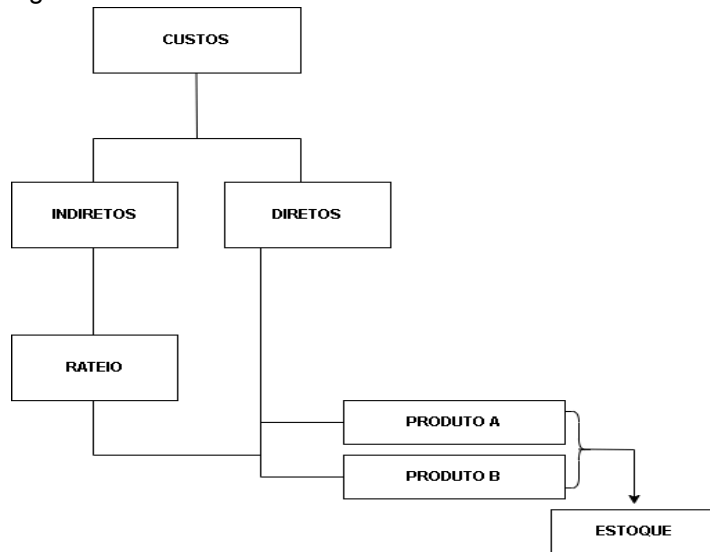
Segundo Santos *et al.* (2018), Custos fixos caracterizam-se por não sofrerem variação em função do volume de atividade, mantendo-se constantes dentro de determinada faixa operacional.

2.1 Custos Diretos e Indiretos

Custo direto é aquele facilmente identificado e mensurado na produção, sem necessidade de rateio, variando conforme a quantidade fabricada e essencial para o produto final. Já o custo indireto é compartilhado entre diferentes produtos da indústria, sendo atribuído por meio de rateios (Silva Filho; Silva, 2022).

Custo direto pode ser exemplificado pelo salário de gerentes em filiais regionais, nacionais ou internacionais, já que está diretamente ligado às vendas de cada unidade. Já o custo indireto, também chamado de “custo comum”, não é facilmente mensurável e pode ser fixo ou variável, sendo necessário o rateio para identificar e analisar quanto cada setor gera de custo (Santos *et al.*, 2018).

Figura 1 – Custos



Fonte: Santos *et al.* (2018).

Classificar os custos em diretos e indiretos visa garantir precisão na mensuração dos produtos, fornecer informações corretas, segurança e melhor gerenciamento dos custos, além de acurácia no processo de custeio (Rocha; Martins, 2015).

2.2 Métodos De Custeio

O método de custeio é a forma de compor o custo de um evento, produto ou atividade. Com base na natureza e no comportamento dos custos fixos e variáveis frente à produção, diferentes métodos servem como alternativas para decidir quais elementos devem ser incluídos no custo dos produtos (Rocha; Martins, 2015).

Informações gerais não garantem um bom gerenciamento financeiro, sendo necessário aplicar métodos e técnicas que mensurem as demandas financeiras de cada serviço. Como cada demanda exige dados específicos, os métodos de custeio são os mais indicados (Nepomuceno; Nunes, 2022).

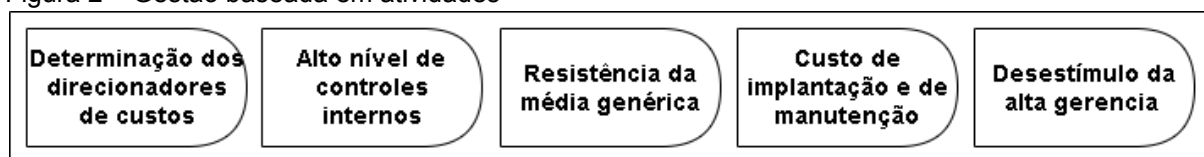
Em resumo, a viabilidade em estimar os departamentos e a potencialidade de reduzir os desperdícios institucionais são os pontos fundamentais de adotar os métodos de custeio para a realização de um planejamento estratégico de produção e mensuração dos lucros empresariais (Reis; Aro, 2024).

O custeio baseado em atividades (ABC) visa reduzir os desvios do rateio arbitrário dos custos indiretos, podendo também ser aplicado a custos diretos, como a mão de

obra. Além de auxiliar no controle de produtos, oferece duas visões: a econômica, que aloca custos por setor, e a de processos, que identifica custos entre setores (Alves *et al.*, 2018).

Segundo Alves *et al.* (2018), a gestão baseada em atividades utiliza o custeio ABC para decisões estratégicas, como precificação, mix de produtos e eliminação de atividades sem valor. Apesar de eficaz, sua implantação é complexa e exige o comprometimento da alta administração para garantir participação e continuidade.

Figura 2 – Gestão baseada em atividades



Fonte: Souza *et al.*, (2023 p. 14).

O método de custeio direto é um sistema que considera apenas os custos diretos ou variáveis na fabricação, tratando os indiretos como despesas, o que não é aceito pelo fisco. Isso pode impactar negativamente o resultado, especialmente quando a produção e a venda não ocorrem no mesmo período, levando à subavaliação de estoques e lucro (Ribeiro, 2017).

Cada método de custeio utiliza uma medida própria para expressar o resultado individual de cada produto. No custeio variável, essa medida é a margem de contribuição, usada para comparar a lucratividade entre produtos (Rocha; Martins, 2015). A seguir, a fórmula representada:

$$MCT = RL - CV - DV$$

Onde: MCT = Margem de Contribuição Total de um produto individual. RL = Receita Líquida do produto. CV = Custo Variável Total do produto. DV = Despesa Variável Total do produto.

De acordo com Rocha e Martins (2015, p. 66) “essa margem mostra o valor do excesso de receita líquida de cada produto em relação aos seus custos e despesas

variáveis, ou seja, a contribuição de cada um deles para a cobertura dos custos e despesas fixas da empresa”

A Margem de Contribuição é o valor restante da venda após deduzir custos e despesas variáveis, tributos e comissões. Indica o quanto o produto contribui para cobrir custos fixos e gerar lucro, sendo essencial para decisões de curto prazo, especialmente em mercados competitivos (Wernke, 2018).

Segundo Wernke (2018), a análise da Margem de Contribuição é essencial para decisões de curto prazo, como avaliar pedidos e a relação entre custo, volume, preço e lucro. Porém, usá-la isoladamente na precificação pode ignorar custos fixos e comprometer a sustentabilidade a longo prazo.

2.3 Relação Custo-Volume-Lucro

A análise custo-volume-lucro é essencial, pois permite entender como variações no volume de vendas impactam o lucro e calcular quanto é preciso vender e a que preço para alcançar determinado resultado. Para isso, é necessário classificar os custos em fixos e variáveis (Sardinha, 2013).

Custos fixos são aqueles que permanecem os mesmos independente da produção ou do serviço oferecido pela empresa. Por sua vez, os custos variáveis apresentam variação proporcional ao volume de produção ou de prestação de serviços (Dalpicol, 2021).

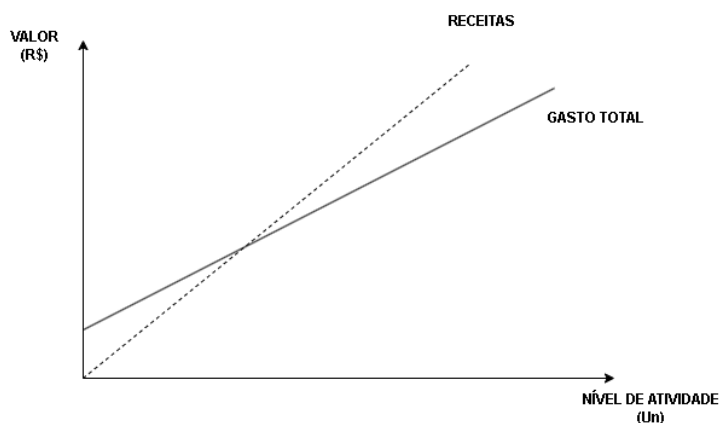
Segundo Nunes *et al.* (2023, p. 6),

A análise CVL é um modelo que possibilita prever o impacto, no lucro do período ou no resultado projetado, de alterações ocorridas (ou previstas) no volume vendido (quanto ao número de unidades), nos preços de vendas vigentes (como descontos ou majorações) e nos valores de custos e despesas (fixos ou variáveis).

O ponto de equilíbrio tem como objetivo adquirir lucro, mostra o quanto é necessário vender para que as receitas se igualem aos custos, para obtê-lo é preciso adicionar os custos de oportunidade aos custos fixos (Nunes *et al.*, 2023).

Para que a empresa saiba o mínimo em que deve operar, ela precisa calcular o ponto de equilíbrio, não gerando lucro nem prejuízo conseguindo arcar com os custos variáveis e fixos (Nunes *et al.*, 2023).

Figura 3 – Ponto de Equilíbrio



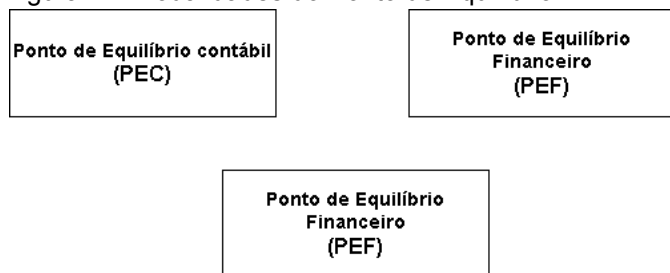
Fonte: Alves *et al.* (2018).

De acordo com a mudança do nível de atividade da empresa a receita gerada também muda, tendo esta relação direta com o nível de atividade. Não alterando quando não há atividade ou venda não haverá receita também (Alves *et al.*, 2018).

O Ponto de Fechamento é uma aplicação do Ponto de Equilíbrio que indica o volume mínimo de vendas necessário para cobrir despesas e custos fixos elimináveis, tornando desvantajoso encerrar as atividades, mesmo em períodos de baixa demanda. É útil especialmente em negócios com produtos ou serviços sazonais (Wernke, 2018).

O Ponto de Equilíbrio possui várias modalidades, ajustadas conforme a necessidade do empresário. As fórmulas variam ao incluir ou excluir elementos como custos não desembolsáveis, metas de lucro ou pagamentos futuros, recebendo diferentes nomes conforme o contexto (Wernke, 2018).

Figura 4 – Modalidades do Ponto de Equilíbrio



Fonte: Wernke (2018 p. 136).

Conforme Wernke (2018) as três modalidades de Ponto de Equilíbrio podem ser calculadas em valor (\$) e em unidades como metros, quilos, peças, litros e outras formas.

O Ponto de Equilíbrio Contábil em Unidade demonstra a quantidade de produtos que deve ser realizada a venda para que o resultado do determinado período seja nulo não havendo lucro nem prejuízo (Wernke, 2018). Para chegar nessa quantidade temos uma fórmula demonstrada a seguir:

$$PEC\ un = \frac{custos\ fixos}{Margem\ de\ Contribuição\ Unitária}$$

O Ponto de Equilíbrio Contábil em Valor resume em: “O Ponto de Equilíbrio Contábil em Valor (PEC Valor) permite calcular o valor mínimo de vendas (em \$) que a empresa deve conseguir para que não tenha lucro nem prejuízo” (Wernke, 2018 p. 137). Conforme a fórmula demonstra a seguir:

$$PEC\ Valor = \frac{custos\ fixos}{Percentual\ da\ Margem\ de\ Contribuição}$$

3 Procedimentos Metodológicos

Este estudo caracteriza-se como uma pesquisa de natureza aplicada, com abordagem quantitativa e objetivo descritivo, desenvolvida por meio de um estudo de caso em uma academia localizada no município de Mafra, Santa Catarina.

A opção pelo estudo de caso justifica-se pela possibilidade de análise aprofundada de uma realidade específica, permitindo compreender a aplicação prática da análise custo-volume-lucro no contexto organizacional.

Adicionalmente, adotou-se uma abordagem dedutiva, partindo de conceitos teóricos da análise custo-volume-lucro para sua aplicação prática no contexto organizacional analisado.

Quanto aos procedimentos técnicos, a pesquisa baseia-se em análise documental, utilizando dados fornecidos pela empresa, tais como registros financeiros, controle de alunos, estrutura de custos e despesas, além de informações operacionais relacionadas aos serviços ofertados.

Os dados coletados foram organizados e tratados com o auxílio de planilhas eletrônicas (Microsoft Excel), sendo aplicadas técnicas de análise quantitativa, com base em fórmulas de margem de contribuição, ponto de equilíbrio e projeções de cenários.

Como limitação do estudo, destaca-se a análise restrita a uma única organização, o que não permite generalizações amplas dos resultados, embora possibilite inferências relevantes para contextos similares.

3.1 Estudo e Caso

A academia está a mais de 5 anos no mercado, com atendimento todos os dias incluindo sábado e domingo, o que permite atender diferentes perfis de clientes em horários variados, localizada na cidade de Mafra SC em um dos maiores bairros da cidade.

A cidade de Mafra SC fica localizada no Planalto norte Catarinense com uma população de 55.286 habitantes, tendo uma densidade demográfica de 39,38hab/km² (IBGE, 2022). Conta com uma boa infraestrutura, com um ambiente adequado para a realização do serviço prestado com ampla variedade de equipamentos e profissionais especializados em diferentes modalidades.

A academia utiliza catracas biométricas integradas ao software de gestão, com digitais cadastradas para liberação automática. Em caso de inadimplência, o acesso é bloqueado, garantindo controle eficiente do fluxo, segurança e acompanhamento da frequência dos alunos. O setor de caixa recebe mensalidades, vendas e serviços. Ao final do expediente, realiza pagamentos operacionais e envia o saldo ao banco via malotes, garantindo a segurança e a correta movimentação financeira.

4 Resultados e Discussões

A análise de custo-volume-lucro tem como finalidade apoiar a elaboração do plano operacional, sendo essencial, para isso, compreender os conceitos de custos e despesas, tanto fixos quanto variáveis.

Neste trabalho foram selecionadas sete modalidades de serviços disponíveis na empresa: Musculação; Boxe Chinês; Kickboxing; Muay Thai; Jiu-Jítsu; Pilates; Karatê. Aqui, serão apresentados os produtos (serviços) com os seus respectivos valores:

Quadro 1 – Modalidades

Tipo de serviço	Musculação	Boxe Chinês	Kickboxing	Muay Thai	Jiu-Jítsu	Pilates	Karatê
Profissional	Professor	Professor	Professor	Professor	Professor	Professor	Professor
Valor/ hora	R\$ 24,08	R\$ 83,33	R\$ 89,00	R\$ 17,00	R\$ 88,88	R\$ 22,22	R\$ 80,27

Fonte: Pesquisa de campo (maio de 2025).

No Quadro 1, estão demonstrados os serviços oferecidos pela empresa bem como o valor pago pela hora trabalhada, sendo este valor para o atendimento individual em cada modalidade.

Dentre os serviços estão a musculação, com foco no treinamento de força realizado com o uso de pesos livres, máquinas ou até o próprio peso corporal, o Boxe Chinês com uma prática bastante dinâmica com foco em ataque e defesa rápida, o Kickboxing com um treino de impacto repetido em alvos como sacos, aparadores ou escudos, o Muay Thai com combate corpo a corpo muito forte na troca e resistência física, o Jiu-Jítsu que enfatiza quedas, controle no solo, estrangulamentos e chaves articulares, o Pilates que enfatiza o controle corporal, força e resistência muscular e

o Karatê com técnicas de ataque e defesa em pé e grande ênfase no controle, precisão e postura.

Durante a pesquisa dos serviços prestados pela empresa, percebeu-se que os setores têm apenas os professores como custo e o Kickboxing representa dentre todos os setores o setor com maior custo, seguido do Jiu-jítsu e tendo o Muay Thai o menor custo.

O Quadro 2 a seguir, demonstra a soma de todos os custos fixos e despesas da academia.

Quadro 2 – Custos e Despesas

Custos fixos		Despesas Fixas	
Combustível	R\$ 100,00	Salários Administrativo	R\$ 9.551,00
Energia	R\$ 420,00	Água	R\$ 349,49
Aluguel	R\$ 8.187,00		
Depreciação	R\$ 1.365,72		
Material de limpeza	R\$ 500,00		
Utilidades	R\$ 100,00		
Total	R\$ 10.672,72	Total	R\$ 9.900,49

Fonte: Pesquisa de campo (maio de 2025).

A análise dos dados apresentados revela que os custos fixos totalizam R\$ 10.672,72, enquanto as despesas fixas somam R\$ 9.900,49, resultando em um custo combinado de R\$ 20.573,21. Nos custos fixos, os maiores valores estão concentrados em aluguel (R\$ 8.187,00) e depreciação (R\$ 1.365,72), evidenciando a importância dos ativos físicos e da estrutura do negócio. Já nas despesas fixas, salário (R\$ 9.551,00) representa a maior parte, correspondendo a mais de 96% dessa categoria, o que demonstra uma forte dependência de mão de obra. As utilidades referem-se aos gastos com manutenção do local, garantindo o funcionamento adequado da estrutura física. Já o combustível é utilizado para deslocamentos necessários à prestação de serviços da empresa.

O valor de R\$ 9.551,00 corresponde ao total destinado ao pagamento da equipe administrativa da academia, sendo esse montante dividido entre o gerente, a secretária e o auxiliar de limpeza. Essa distribuição salarial contempla funções

essenciais para o funcionamento do espaço, incluindo a gestão das atividades operacionais, o atendimento aos clientes e a manutenção da limpeza e organização do ambiente, garantindo a qualidade dos serviços prestados. A estrutura evidencia um negócio com alto comprometimento mensal em estrutura física e pessoal, exigindo boa gestão de receitas para garantir sustentabilidade financeira.

No Quadro 3, foi realizada uma previsão de demanda, pois conforme as estações e períodos do ano a demanda nos serviços prestados pela academia sofre alterações, o que resulta em variações na receita mensal ao longo do ano.

Quadro 3 – Previsão de demanda

	TAXA DE CRESCIMENTO - ANO 1:												
	TAXA DE CRESCIMENTO MENSAL - ANO 1:												
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
Quantidade P₁	450	456	462	467	473	480	486	492	498	505	511	518	5.796
Preço	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	
Quantidade P₂	50	51	51	52	52	53	53	54	54	55	55	56	635
Preço	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	
Quantidade P₃	120	122	123	125	127	129	131	133	135	136	138	140	1.559
Preço	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	
Quantidade P₄	150	151	153	154	155	157	158	159	161	162	164	165	1.889
Preço	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	
Quantidade P₅	23	23	24	24	24	24	25	25	25	25	26	26	294
Preço	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	
Quantidade P₆	20	20	20	21	21	21	21	22	22	22	23	23	256
Preço	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	
Quantidade P₇	100	101	102	103	105	106	107	108	109	111	112	113	1.277
Preço	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	
FATURAMENTO	R\$ 102.160,00	R\$ 103.374,02	R\$ 104.602,80	R\$ 105.846,52	R\$ 107.105,36	R\$ 108.379,52	R\$ 109.669,17	R\$ 110.974,52	R\$ 112.295,76	R\$ 113.633,09	R\$ 114.986,70	R\$ 116.356,80	R\$ 1.309.384,27

Fonte: Pesquisa de campo (maio de 2025).

O Quadro 3 apresenta a previsão de demanda mensal para sete modalidades oferecidas por uma academia ao longo de um ano, com base em suas demandas iniciais em janeiro e respectivas taxas de crescimento anuais e mensais, sendo Musculação (P1), Boxe Chinês (P2), Kickboxing (P3), Muay Thai (P4), jiu-jítsu (P5), Pilates (P6) e Karatê (P7). Verifica-se que a modalidade de musculação (P1) lidera tanto em número de praticantes (5.796 no ano) quanto em impacto no faturamento, contribuindo significativamente para o total de R\$ 1.309.384,27 de receita anual. Modalidades como Pilates e Jiu-Jítsu apresentam menor volume de alunos, mas mantêm preços mais altos, o que ajuda a equilibrar a receita. O crescimento é contínuo e moderado, variando entre 0,87% e 1,44% ao mês, demonstrando um planejamento realista e sustentável. O faturamento mensal aumenta gradualmente, saindo de R\$ 102.160,00 em janeiro para R\$ 116.356,80 em dezembro, refletindo o efeito do crescimento composto na demanda. Essa projeção é útil para decisões de gestão financeira, alocação de recursos e planejamento estratégico da academia.

O Quadro 3 apresenta a taxa de crescimento anual e mensal para sete produtos ou serviços (P1 a P7), refletindo a previsão de aumento na demanda ao longo do primeiro ano de operação. As taxas de crescimento anual variam entre 10% e 17%, e suas equivalentes mensais ficam entre 0,87% e 1,44%, representando um crescimento moderado, progressivo e sustentável.

As porcentagens foram definidas com base em expectativas realistas de mercado, considerando fatores como o potencial de expansão da base de clientes, a capacidade operacional da empresa, e o histórico de crescimento em academias similares na região. Produtos com maior demanda inicial, como o P1 (com 450 alunos em janeiro), apresentam um crescimento de 15% ao ano, o que indica confiança na sua continuidade e expansão gradual. Já serviços com menor volume inicial, como o P5 e o P6, receberam percentuais mais conservadores, refletindo um crescimento mais cauteloso, provavelmente por serem novos no mercado ou com público mais específico.

Essa estratégia de crescimento escalonado evita sobrecarga na estrutura da empresa e permite ajustes mensais baseados no desempenho real, além de facilitar o planejamento financeiro, de estoque e de pessoal. Assim, a projeção mantém o

equilíbrio entre viabilidade operacional e expectativa de receita, contribuindo para um crescimento consistente ao longo do ano.

Destaca-se que pequenas diferenças entre os valores totais apresentados na previsão de demanda (Quadro 3) e no demonstrativo de resultados (Quadro 5) decorrem da receita estimada a partir da projeção mensal da demanda, com aplicação de taxas de crescimento e apuração de valores com casas decimais ao longo dos períodos. No Quadro 5, os valores foram obtidos por meio da multiplicação direta da quantidade anual total pelo preço unitário, resultando em pequenas variações decorrentes de arredondamentos, inerentes aos métodos de projeção utilizados.

Com base nas informações apresentadas sobre custos, despesas e quantidade de alunos nos serviços ofertados mensalmente, foi determinada a margem de contribuição unitária, demonstrada no Quadro 4.

Quadro 4 – Margem de Contribuição Unitária

	Musculação	Boxe Chinês	Kickboxing	Muay Thai	Jiu-jítsu	Pilates	Karatê	Total
Alunos	5.796	635	1.559	1.889	294	256	1.277	11.706
Mensalidade	R\$ 100,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 200,00	R\$ 120,00	R\$ 900,00
Custo Variável Unitário	R\$ 24,08	R\$ 83,33	R\$ 89,00	R\$ 17,00	R\$ 88,88	R\$ 22,22	R\$ 80,27	R\$ 404,78
Despesa variável unitária	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Margem de Contribuição Unitária	R\$ 75,92	R\$ 36,67	R\$ 31,00	R\$ 103,00	R\$ 31,12	R\$ 177,78	R\$ 39,73	R\$ 495,22

Fonte: Pesquisa de campo (maio de 2025).

O Quadro 4 apresenta a análise da margem de contribuição unitária para sete modalidades da academia, considerando preço de venda, custo variável e ausência de despesas variáveis unitárias. Verifica-se que o Pilates se destaca com a maior margem de contribuição unitária (R\$ 177,78). Esse resultado sugere que serviços com maior valor agregado e menor intensidade de custos variáveis tendem a apresentar maior contribuição marginal.

Já a Musculação, apesar de ter o maior número de praticantes (5.796), possui uma margem intermediária (R\$ 75,92). Modalidades como Kickboxing, Boxe Chinês e

Jiu-jítsu têm margens mais baixas (entre R\$ 31,00 e R\$ 36,67), o que indica menor rentabilidade relativa. No total, a academia soma R\$ 495,22 em margens unitárias, sendo essencial focar em modalidades com maior margem e potencial de crescimento para maximizar a lucratividade.

Com a projeção de vendas, custos, despesas e margens de contribuição, é possível elaborar o Demonstrativo de Resultado, que evidencia o desempenho financeiro da academia e a contribuição de cada modalidade para a lucratividade geral, conforme o Quadro 5.

Quadro 5 – Demonstrativo de Resultado Anual

	Musculação	Boxe Chinês	Kickboxing	Muay Thai	Jiu-jítsu	Pilates	Karatê	TOTAL
Receita	R\$ 579.600,00	R\$ 76.200,00	R\$ 187.080,00	R\$ 226.680,00	R\$ 35.280,00	R\$ 51.200,00	R\$ 153.240,00	R\$ 1.309.280,00
(-) Custo Variável do Produto Vendido	R\$ 139.567,68	R\$ 52.914,55	R\$ 138.751,00	R\$ 32.113,00	R\$ 26.130,72	R\$ 5.688,32	R\$ 102.504,79	R\$ 497.670,06
(=) Margem de Contribuição Bruta	R\$ 440.032,32	R\$ 23.285,45	R\$ 48.329,00	R\$ 194.567,00	R\$ 9.149,28	R\$ 45.511,68	R\$ 50.735,21	R\$ 811.609,94
(-) Despesa variável	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(=) Margem de Contribuição Líquida	R\$ 440.032,32	R\$ 23.285,45	R\$ 48.329,00	R\$ 194.567,00	R\$ 9.149,28	R\$ 45.511,68	R\$ 50.735,21	R\$ 811.609,94
(-) Custo Fixo								R\$ 128.072,64
(-) Despesa Fixa								R\$ 118.805,88
(=) LAIR								R\$ 564.731,42

Fonte: Pesquisa de campo (maio de 2025).

A análise do demonstrativo evidencia que a academia obteve uma receita total de R\$ 1.309.280,00, com destaque para a musculação, que representa a maior fonte de faturamento (R\$ 579.600,00), seguida pelo Muay Thai e o Kickboxing. Após a dedução dos custos variáveis, a Margem de Contribuição Bruta totalizou R\$ 811.609,94, mantendo-se igual à Margem de Contribuição Líquida, uma vez que não há despesas variáveis registradas. Os custos fixos e despesas fixas somam R\$ 246.878,52, resultando em um Lucro Antes do Imposto de Renda (LAIR) de R\$ 564.731,42. Esses dados demonstram uma operação altamente lucrativa, com boa

eficiência na conversão de receitas em contribuição líquida e uma estrutura de custos fixos proporcionalmente baixa em relação à margem gerada.

Com base nas informações obtidas, foi possível calcular o ponto de equilíbrio da empresa utilizando fórmulas no Excel. Para isso, definiu-se como objetivo zerar o valor do Lucro Antes do Imposto de Renda (LAIR). Após a execução das fórmulas necessárias, foi possível determinar o ponto de equilíbrio da operação. Essas informações são demonstradas no Quadro 6.

Quadro 6 – Demonstrativo de Resultado com o Objetivo de Lucro Zero

	Musculação	Boxe Chinês	Kickboxing	Muay Thai	Jiu-jítsu	Pilates	Karatê	TOTAL
Receita	R\$ 176.304,87	R\$ 23.178,80	R\$ 56.906,69	R\$ 68.952,36	R\$ 10.731,60	R\$ 15.574,21	R\$ 46.613,11	R\$ 398.261,64
(-) Custo Variável do Produto Vendido	R\$ 42.454,21	R\$ 16.095,74	R\$ 42.205,79	R\$ 9.768,25	R\$ 7.948,54	R\$ 1.730,29	R\$ 31.180,29	R\$ 151.383,12
(=) Margem de Contribuição Bruta	R\$ 133.850,66	R\$ 7.083,05	R\$ 14.700,89	R\$ 59.184,11	R\$ 2.783,06	R\$ 13.843,91	R\$ 15.432,82	R\$ 246.878,52
(-) Despesa variável	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(=) Margem de Contribuição Líquida	R\$ 133.850,66	R\$ 7.083,05	R\$ 14.700,89	R\$ 59.184,11	R\$ 2.783,06	R\$ 13.843,91	R\$ 15.432,82	R\$ 246.878,52
(-) Custo Fixo								R\$ 128.072,68
(-) Despesa Fixa								R\$ 118.805,88
(=) LAIR								R\$ 0,00

Fonte: Pesquisa de campo (maio de 2025).

O Quadro 6 representa o ponto de equilíbrio da academia, no qual a receita total de R\$ 398.261,70 é suficiente para cobrir integralmente os custos variáveis (R\$ 151.383,15), os custos fixos (R\$ 128.072,68) e as despesas fixas (R\$ 118.805,88), resultando em um LAIR nulo. A musculação se destaca como a principal fonte de contribuição, respondendo por 44% do mix de unidades e gerando mais da metade da margem de contribuição total (R\$ 133.850,68). Modalidades como Pilates e Muay Thai, apesar de menor participação no mix, apresentam margens unitárias elevadas e podem ser estratégicas para aumentar a lucratividade. Já atividades como Jiu-jítsu, Boxe Chinês e Kickboxing possuem menor impacto financeiro devido à combinação de baixa margem e participação reduzida. Dessa forma, a estrutura atual garante a sustentabilidade do negócio, mas o crescimento dependerá do aumento das vendas, especialmente nas modalidades com maior margem de contribuição.

Com base nos cálculos utilizados na ferramenta Excel, pode-se calcular qual a quantidade de alunos matriculados é necessária para ter um aumento de 30% em seu faturamento, mantendo a porcentagem do mix atual de alunos. Estes dados são apresentados no Quadro 7.

Quadro 7 – Aumento em 30% do seu Faturamento

	Musculação	Boxe Chinês	Kickboxing	Muay Thai	Jiu-jítsu	Pilates	Karatê	Total
Mix atual - unidades	7.006	768	1.884	2.283	355	309	1.544	14.150
Mix atual - %	44%	6%	14%	17%	3%	4%	12%	100%
Mix fixo - %	44%	6%	14%	17%	3%	4%	12%	100%
Receita	R\$ 700.588,54	R\$ 92.106,36	R\$ 226.131,99	R\$ 273.998,29	R\$ 42.644,52	R\$ 61.887,74	R\$ 185.228,07	R\$ 1.582.585,51
(-) Custo Variável do Produto Vendido	R\$ 168.701,72	R\$ 63.960,19	R\$ 167.714,56	R\$ 38.816,42	R\$ 31.585,37	R\$ 6.875,73	R\$ 123.902,14	R\$ 601.556,14
(=) Margem de Contribuição Bruta	R\$ 531.886,82	R\$ 28.146,17	R\$ 58.417,43	R\$ 235.181,87	R\$ 11.059,15	R\$ 55.012,01	R\$ 61.325,93	R\$ 981.029,37
(-) Despesa variável	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(=) Margem de Contribuição Líquida	R\$ 531.886,82	R\$ 28.146,17	R\$ 58.417,43	R\$ 235.181,87	R\$ 11.059,15	R\$ 55.012,01	R\$ 61.325,93	R\$ 981.029,37
(-) Custo Fixo								R\$ 128.072,64
(-) Despesa Fixa								R\$ 118.805,88
(=) LAIR								R\$ 734.150,85

Fonte: Pesquisa de campo (maio de 2025)

O Quadro 7 mostra um desempenho muito positivo da empresa, que teve um aumento de 30% no faturamento, atingindo R\$ 1.582.585,51 em receita. Mesmo com custos variáveis somando R\$ 601.556,14, a empresa conseguiu manter uma margem de contribuição bruta de R\$ 981.029,37, sem apresentar despesas variáveis. Como não houve despesas variáveis adicionais, essa também foi a margem de contribuição líquida. Com custos e despesas fixas totalizando R\$ 246.878,52, a empresa fechou com um LAIR de R\$ 734.150,85. Esse resultado evidencia que o crescimento da receita veio acompanhado de uma melhora real na lucratividade, indicando uma operação eficiente.

5 Considerações Finais

Os resultados obtidos evidenciam que a empresa apresenta uma estrutura financeira sólida, com capacidade de geração de resultados positivos a partir do volume atual de operações. A análise demonstrou que a modalidade de musculação constitui a principal fonte de receita e contribuição para a cobertura dos custos fixos, enquanto modalidades como Pilates e Muay Thai se destacam pelas elevadas margens de contribuição unitária.

A aplicação da análise custo-volume-lucro permitiu identificar o ponto de equilíbrio da operação, evidenciando o volume mínimo necessário para a sustentabilidade financeira do negócio. Além disso, a simulação de cenários indicou que o aumento do faturamento tende a impactar positivamente a lucratividade, especialmente em estruturas com predominância de custos fixos.

De forma geral, os resultados reforçam a relevância da gestão de custos como instrumento de apoio à tomada de decisões gerenciais, contribuindo para o planejamento financeiro e para a melhoria do desempenho organizacional.

Como limitação, destaca-se a análise restrita a uma única empresa, o que não permite generalizações amplas, embora os achados possam servir como referência para organizações de características semelhantes.

Conclui-se que a empresa apresenta uma estrutura financeira equilibrada, com capacidade de geração de resultados positivos a partir do volume atual de operações. A análise evidenciou que a modalidade de musculação representa a principal fonte de receita e contribuição para a cobertura dos custos fixos, enquanto outras modalidades, como Pilates e Muay Thai, destacam-se pela elevada margem de contribuição unitária.

Apesar da sustentabilidade econômica observada, identificam-se oportunidades de melhoria por meio da ampliação da base de alunos, revisão de preços e otimização da estrutura de custos, especialmente nas modalidades com menor rentabilidade.

Dessa forma, a aplicação da análise custo-volume-lucro mostrou-se uma ferramenta relevante para o suporte à tomada de decisões gerenciais, contribuindo para o planejamento e a gestão financeira da organização.

Referências

ALVES, A. et al. Análise de custo. Porto Alegre: SAGAH, 2018. E-book.

DALPICOL, L. L. Método do custeio variável: uma análise do custo/volume/lucro aplicado na cultura do tomate em uma propriedade rural localizada na Serra Gaúcha. 2021. 18 f. TCC (Graduação em Ciências Contábeis) - Universidade de Caxias do Sul, Caxias do Sul, 2021. Disponível em: <https://repositorio.ucs.br/xmlui/bitstream/handle/11338/8707/TCC%20Lucas%20Leonel%20Dalpicol.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Acesso em: 13 mar. 2025.

HANSEN, D. R.; MOWEN, M. M. Gestão de custos: contabilidade e controle. Porto Alegre: +A Educação - Cengage Learning Brasil, 2012. E-book.

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. População no último censo. Cidades e estados. Rio de Janeiro: IBGE, 2022. Disponível em <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/sc/mafra/panorama>. Acesso em 28 maio 2025.

MENEZES, A. P. V. N. et al. A relevância da atividade física e exercício físico em tempos pandêmicos: um olhar para a saúde e qualidade de vida. *Research, Society and Development*, v. 10, n. 16, p. 532101623907, 2021. Doi: <http://dx.doi.org/10.33448/rsd-v10i16.23907>.

NEPOMUCENO, F. L.; NUNES, P. R. C. Sistemas e métodos de custeio: como a informação contábil pode contribuir na tomada de decisão. *Gestão Executiva*, v. 1, n. 4, p. 16-21, 27 dez. 2022. Doi: <http://dx.doi.org/10.5020/2965-6001.2022.14216>.

NUNES, A. et al. Custo, Volume, Lucro: um estudo de caso em uma pequena empresa de consultoria. *International Journal Of Professional Business Review*, v. 8, n. 7, p. 03319, 2023. Doi: <http://dx.doi.org/10.26668/businessreview/2023.v8i7.3319>.

OMS - Organização Mundial da Saúde. Atividade física. Genebra: OMS, 2024. Disponível em: <https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/physical-activity>. Acesso em: 09 mar. 2025.

REIS, W. D. S; ARO, E. R. Análise Bibliométrica sobre a Utilização dos Métodos de Custeio no Brasil entre os anos de 2012 – 2023. *Revista Contabilidade & Inovação*, v. 3, n. 1, p. 38-48, 30 dez. 2024. Doi: <http://dx.doi.org/10.56000/rci.v3i1.78700>.

RIBEIRO, O. M. Contabilidade de custos. 5. ed. Rio de Janeiro: Saraiva Uni, 2017. E-book.

ROCHA, W.; MARTINS, E. Métodos de custeio comparados: custos e margens analisados sob diferentes perspectivas. 2.ed. Rio de Janeiro: Atlas, 2015. E-book.

SAMPAIO, T. B. Metodologia da pesquisa. Santa Maria, RS: UFSM, 2022. E-book. Disponível em: <http://repositorio.ufsm.br/handle/1/26138>. Acesso em: 21 abr. 2025.

SANTOS, A. A. et al. Gestão de custos. Porto Alegre: SAGAH, 2018. E-book.

SARDINHA, J. C. Formação de preço: uma abordagem prática por meio da análise custo-volume-lucro. Rio de Janeiro: Atlas, 2013. E-book

SEBRAE/PR. Meu negócio em números. Curitiba: SEBRAE, 2024. E-book Disponível em:

<https://sebraepr.com.br/impulsiona/mercado-de-academias-no-brasil-dados-e-tendencias/#:~:text=Crescimento%20acelerado%3A%20O%20mercado%20fitness,por%20sa%C3%BAde%20e%20bem%2Destar>. Acesso em: 05 mar. 2025.

SILVA FILHO, C.; SILVA; C. R. Contabilidade de Custos: Uma Análise Sobre os Métodos de Custeio Para o Auxílio na Tomada de Decisões. Revista de Estudos Interdisciplinares Do Vale Do Araguaia - REIVA, v. 5, n. 3, 2022. Disponível em: <https://reiva.unifaj.edu.br/reiva/article/view/254/203>. Acesso em: 09 mar. 2025.

SOUZA, D. S. et al. Dificuldades na implementação do custeio ABC nas empresas. Revista Científica Acertte, v. 3, n. 4, p. 34-129, 5 abr. 2023. Doi: <http://dx.doi.org/10.47820/acertte.v3i4.129>.

WERNKE, R. Análise de custos e preço de venda. 2. ed. Rio de Janeiro: Saraiva Uni, 2018. E-book.