



Área: Ciências Sociais Aplicadas

## CONSULTÓRIA SOLIDÁRIA NA EMPRESA “BARRIGA CHEIA” NO BAIRRO SOBRAL, RIO BRANCO, ACRE

João Vitor Vieira de Freitas<sup>1</sup>; Ruan Carlos Ferreira de Lima<sup>2</sup>; Rubicleis Gomes da Silva<sup>3</sup>

**Introdução:** Pode destacar como alguns dos fatores determinantes para o insucesso das empresas, a ausência dos controles dos custos e a alocação equivocada de recursos. O mercado de pizzaria em Rio Branco é concorrencial. Foi realizada uma consultoria solidária, um método de levar a universidade a quem mais precisa de assistência econômica, o empreendedor. **Objetivos:** O presente trabalho tem como objetivo principal realizar uma consultoria de custo na pizzaria Barriga Cheia, buscando diagnosticar como vem operando o empreendimento, sendo objetivos secundários a melhoria na alocação dos recursos e sugestões para o estabelecimento. **Método:** Foi utilizado como referencial teórico a teoria dos custos, sendo utilizado os conceitos de custos fixos (custos que não dependem da produção), e custos variáveis (custos que variam de acordo com a produção), e principalmente o custo unitário, que é o custo para produzir uma unidade de algum bem. Com esse arcabouço teórico, foi realizado a pesagem dos insumos variáveis, coleta dos preços em estabelecimentos comerciais e contabilizados todos as ferramentas e matérias para produção das pizzas, além de outros gastos fixos, como custo de oportunidade, aluguel, salários e outros. Buscando encontrar o custo unitário de 9 (nove), sabores de pizzas em 4 diferentes tamanhos (P, M, G e GG). **Resultados:** Com a coleta, foram realizados todos os cálculos e encontrados os custos unitários das 36 (trinta e seis) pizzas, fazendo comparação entre cada uma delas, sendo observado que os custos fixos representam as maiores porcentagens nos custos de fabricação das pizzas. Com destaque para os salários e o custo de oportunidade. Sendo que as pizzas de tamanho P apresentam os menores lucros, em alguns casos prejuízos. Foram realizadas as seguintes situações: compra no estabelecimento, com taxa de crédito e débito e com taxa de entrega. **Conclusão:** Conclui-se que a pizzaria se encaminha a ficar no mercado no longo prazo, pois apresenta lucro econômico que é a condição essencial para permanência no mercado. Apesar dos bons resultados, foram diagnosticados alguns problemas e exposto sugestões de soluções, principalmente para vendas com entregas, satisfazendo o objetivo secundário de melhor alocação dos recursos.

**Palavras-chave:** Custos. Lucros. Pizzas

**Apoio Financeiro:** Programa de Educação Tutorial – Grupo PET Economia/UFAC

<sup>1</sup> Bolsista do Programa de Educação Tutorial do Curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Acre (UFAC); e-mail: joao.sombra1999@gmail.com

<sup>2</sup> Bolsista do Programa Institucional de Bolsas de Iniciação Científica do curso de Ciências Econômicas

<sup>3</sup> Tutor do Programa de Educação Tutorial do Curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Acre (UFAC); Docente do Curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Acre (UFAC)