

Influência do custo de produção na formação do preço de venda da capulana na cidade de Nampula, 2023–2024

Influence of production cost on the formation of the selling price of capulana in the city of Nampula, 2023–2024

Ivan Filmone Come

Domingos Coutinho

RESUMO

O presente estudo teve como objetivo analisar a influência dos custos de produção na formação do preço de venda da capulana na empresa Tex Moque Nampula, localizada na cidade de Nampula, no período de 2023 a 2024. A pesquisa foi motivada pelas dificuldades enfrentadas por muitas pequenas e médias empresas do sector têxtil moçambicano na definição de preços competitivos que cubram os custos de produção e garantam a sustentabilidade financeira. Metodologicamente, o estudo adoptou uma abordagem qualitativa, desenvolvida através de um estudo de caso. A recolha de dados foi realizada por meio de entrevistas semiestruturadas com dez colaboradores da empresa, observação directa do processo produtivo e análise documental. Os resultados indicaram que os custos de produção são predominantemente influenciados pelas matérias-primas importadas, que representam 62,7% dos custos totais. O preço do tecido importado registrou um aumento de 52,6% no período analisado. A empresa utiliza o método de custo acrescido (markup), aplicando margens que variaram entre 25% e 35%, embora tenha ocorrido redução da margem média de lucro de 33% para 26% como estratégia de resposta à pressão dos custos e da concorrência. Conclui-se que os custos de produção exercem influência determinante na formação do preço de venda, representando cerca de 80% do preço final.

Palavras-chave: Custos de produção; Formação do preço de venda; Capulana; Indústria têxtil; Markup.

ABSTRACT

This study aimed to analyze the influence of production costs on the formation of the selling price of capulana at Tex Moque Nampula, a company located in the city of Nampula, during the period from 2023 to 2024. The research was motivated by the difficulties faced by many small and medium-sized enterprises in the Mozambican textile sector in defining competitive prices that cover production costs and ensure financial sustainability. Methodologically, the study adopted a qualitative approach, developed through a case study. Data collection was carried out through semi-structured interviews with ten company employees, direct observation of the production process, and documentary analysis. The results indicated that production costs are predominantly influenced by imported raw materials, which represent 62.7% of total costs. The price of imported fabric increased by 52.6% during the analyzed period. The company applies the cost-plus (markup) method, with margins ranging between 25% and 35%, although the average profit margin was reduced from 33% to 26% as a strategy to respond to cost pressures and competition. It is concluded that production costs exert a decisive influence on the formation of the selling price, representing about 80% of the final price.

Keywords: Production costs; Selling price formation; Capulana; Textile industry; Markup.

1. INTRODUÇÃO

O estudo da formação de preços ocupa um lugar central na análise económica e empresarial contemporânea, uma vez que a definição adequada do preço de venda constitui um dos factores determinantes para a sustentabilidade e competitividade das organizações. Em um cenário marcado por intensas transformações económicas, o custo de produção surge como um dos principais elementos a ser considerado pelas empresas no processo de precificação.

No contexto da economia mundial, a indústria têxtil representa um dos sectores mais relevantes, tanto pela sua contribuição para o emprego quanto pelo seu impacto no desenvolvimento industrial. A globalização intensificou a circulação de matérias-primas e produtos acabados, criando um ambiente em que empresas de países em desenvolvimento enfrentam desafios significativos para manterem-se competitivas.

Particularmente na cidade de Nampula, considerada um dos principais polos comerciais de Moçambique, a produção e comercialização de capulanas possuem um peso significativo. A região caracteriza-se por uma intensa actividade comercial, mas as empresas que actuam neste segmento enfrentam desafios relacionados à volatilidade dos custos de matérias-primas e às estratégias de definição de preços.

A questão central que orientou esta investigação foi: *De que forma os custos de produção influenciam a formação do preço de venda da capulana na empresa Tex Moque Nampula, durante o período de 2023-2024?*

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. Contabilidade Gerencial e Análise de Custos

A contabilidade gerencial constitui-se como um dos instrumentos mais relevantes para a gestão organizacional contemporânea, produzindo, analisando e disponibilizando informações úteis para o processo de tomada de decisão. Segundo Marion (2009), a contabilidade gerencial foi fundamental para a análise de custos porque forneceu informações detalhadas que ajudaram os gestores a compreenderem a estrutura de custos da empresa.

Besta (2015) destacou que a contabilidade gerencial se concentrou na análise dos custos como forma de avaliação do desempenho organizacional, afirmando que "a análise de

custos é vital para o planeamento estratégico, na medida em que orienta os gestores em decisões relacionadas à definição de preços, investimentos e cortes de custos".

2.2. Classificação dos Custos

Os custos directos são aqueles que podem ser atribuídos directamente a um produto específico, sendo identificáveis de forma clara e precisa, incluindo matéria-prima e mão-de-obra directa (Megliorini, 2012). Os custos indirectos, por sua vez, correspondem àqueles que não podem ser atribuídos de maneira directa a um produto específico, sendo necessários critérios de rateio para sua alocação.

Quanto ao comportamento, os custos fixos permanecem constantes independentemente do volume de produção, enquanto os custos variáveis se alteram em função do nível de produção (Bornia, 2010).

3. METODOLOGIA

A pesquisa adoptou uma abordagem qualitativa, de natureza descritiva e explicativa, desenvolvida através de um estudo de caso. A recolha de dados foi realizada por meio de entrevistas semiestruturadas com dez colaboradores da empresa Tex Moque Nampula, distribuídos pelas áreas de direcção (2), contabilidade e finanças (2), produção (2), comercialização e vendas (2), e logística e aprovisionamento (2).

Complementarmente, recorreu-se à observação directa do processo produtivo e do ponto de venda, bem como à análise documental de planilhas de custos, relatórios financeiros, facturas de fornecedores e registos internos. A análise dos dados foi conduzida por meio da técnica de análise de conteúdo, com recurso à triangulação das diferentes fontes de evidência.

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

4.1. Custos de Produção da Capulana

A análise documental revelou que os custos totais de produção no primeiro semestre de 2024 foram de 1.245.000 MT, distribuídos conforme a Tabela 1. Os dados evidenciam uma forte concentração dos custos nas matérias-primas importadas, que representam 62,7% do total, seguidas pela mão-de-obra directa com 19,3%. Os custos indirectos (energia, manutenção, aluguer e outros) compõem os restantes 18%.

Tabela 1 – Estrutura dos custos de produção (primeiro semestre de 2024)

Rubrica	Valor (MT)	Percentagem
Matérias-primas (tecido, tintas, fios)	780.000	62,7%
Mão-de-obra directa	240.000	19,3%
Energia eléctrica	108.000	8,7%
Manutenção	30.000	2,4%
Aluguer	45.000	3,6%
Outros custos indirectos	42.000	3,4%
Total	1.245.000	100%

Fonte: Autor 2026

Esta concentração dos custos nas matérias-primas importadas revela a vulnerabilidade da empresa a choques externos. As facturas de fornecedores analisadas mostraram que o preço do metro do tecido importado passou de 95 MT em Janeiro de 2023 para 145 MT em Outubro de 2024, uma variação de 52,6%. Este aumento expressivo reflecte a desvalorização cambial do metical face ao dólar no período, bem como o aumento dos custos de frete internacional.

Além disso, o desperdício de tecido no processo produtivo atingiu a média de 6,9% no período analisado. Embora este valor esteja dentro dos parâmetros aceitáveis para o sector têxtil (entre 5% e 10%), ele representa um custo invisível que, se reduzido, poderia gerar poupanças significativas para a empresa. A Tabela 1A apresenta a evolução do desperdício ao longo do primeiro semestre de 2024.

Tabela 1 A – Evolução do desperdício de tecido (Janeiro a Junho de 2024)

Mês	Perda de tecido (%)	Causa principal
Janeiro 2025	6,2%	Cortes imprecisos
Fevereiro 2025	7,5%	Tecido com defeito de fábrica
Março 2025	5,8%	Corte manual
Abril 2025	8,1%	Erro de alinhamento de padrão
Mai 2024	6,5%	Corte manual
Junho 2025	7,0%	Tecido com defeito
Média	6,9%	

Fonte: Autor 2026

A análise qualitativa das entrevistas revelou que os participantes reconhecem a necessidade de melhorar o controlo dos custos. O gestor financeiro (CF-01) afirmou: *"O nosso maior desafio é o desperdício de tecido. Nem sempre conseguimos aproveitar as sobras. Em média, perdemos cerca de 7% do tecido nos cortes."* Esta percepção foi

corroborada pela observação directa, onde se constatou que o sector de corte operava sem gabaritos padronizados, contribuindo para as perdas registadas.

4.2. Procedimento de Determinação do Preço de Venda

A empresa adopta o método de custo acrescido (markup), com margens que variaram entre 25% e 35% no período analisado. O director (DIR-01) explicou: *"Nós calculamos o custo total de produção de cada capulana e depois adicionamos uma margem de lucro. Essa margem tem variado entre 25% e 35% sobre o custo, dependendo do tipo de capulana e do cliente."*

A margem de lucro média praticada reduziu-se de 32% em 2023 para 27% em 2024, como estratégia de resposta ao aumento dos custos nas matérias-primas e à pressão da concorrência importada. A Tabela 2 apresenta a estrutura de formação do preço de venda.

Tabela 2 – Estrutura de formação do preço de venda 2025

Componente	Percentagem do preço final
Custos directos	62%
Custos indirectos alocados	18%
Margem de lucro	27%
Impostos	5%
Preço de venda final	100%

Fonte: Autor 2026

A Tabela 2 evidencia que os custos (directos e indirectos) representam 80% do preço de venda final, confirmando o peso determinante dos custos na formação do preço. O responsável de comercialização (COM-01) complementou: *"Também consideramos os custos de transporte e distribuição, especialmente quando vendemos para fora de Nampula."*

Durante as observações realizadas no ponto de venda, constatou-se que os preços das capulanas não estavam afixados de forma visível ao público. Registou-se que, em três das oito transacções observadas, houve negociação do preço final, indicando uma política de preços flexível.

4.3. Relação entre Custos e Preço de Venda

A Tabela 3 sistematiza a evolução da relação custo-preço no período analisado, evidenciando uma trajectória desfavorável para a empresa.

Tabela 3 – Evolução da relação custo-preço (2023-2024)

Indicador	1º Sem 2023	2º Sem 2023	1º Sem 2024	2º Sem 2024	Variação total
Custo unitário médio (MT)	280	310	350	370	+32,1%
Preço de venda médio (MT)	410	440	470	485	+18,3%
Margem de lucro (%)	33%	31%	28%	26%	-7 p.p.
Rácio custo/preço	68,3%	70,5%	74,5%	76,3%	+8 p.p.

Fonte: Autor

Os resultados evidenciam três tendências principais: (i) o custo unitário médio aumentou 32,1%, reflectindo a pressão nas matérias-primas importadas e da energia; (ii) o preço de venda médio aumentou apenas 18,3%, menos do que o aumento dos custos; (iii) o rácio custo/preço aumentou de 68,3% para 76,3%, significando que a empresa está a perder margem.

O director (DIR-01) confirmou esta percepção: *"O preço actual cobre os custos, mas a margem está apertada. Em 2023, tínhamos mais folga. Agora, qualquer aumento de custo nos aperta."* O gestor financeiro (CF-01) complementou: *"O preço é sustentável por enquanto, mas se o tecido aumentar mais 10% ou 15%, vamos ter problemas."*

A Tabela 3A apresenta o registo dos ajustes de preços e a percentagem de repasse dos aumentos de custos ao longo do período.

Tabela 3A – Repasse de aumentos de custos ao preço final (2023-2024)

Período	Aumento do custo do tecido	Aumento repassado ao preço	Percentagem repassada	Estratégia adoptada
1º Trim 2023	+2,5%	+1,5%	60%	Repasse parcial
2º Trim 2023	+6,1%	+3,0%	49%	Repasse parcial + redução de margem
3º Trim 2023	+1,2%	0%	0%	Absorção total
4º Trim 2023	+0,3%	0%	0%	Absorção total
1º Trim 2024	+5,8%	+2,5%	43%	Repasse parcial + redução de margem
2º Trim 2024	+2,2%	+1,0%	45%	Repasse parcial

Fonte: Autor 2026

A tabela evidencia que a empresa não repassa integralmente os aumentos de custos ao preço final, tendo absorvido, em média, cerca de 50% dos aumentos através da redução da margem de lucro.

5. DISCUSSÃO

Os resultados da pesquisa dialogam com os referenciais teóricos sobre formação de preços. O método de custo acrescido (markup) adoptado pela Tex Moque é amplamente descrito na literatura como o método mais comum em pequenas e médias empresas, devido à sua simplicidade e à garantia de cobertura dos custos (Goulart, 2022; Marion, 2009).

A concentração dos custos das matérias-primas importadas (62,7%) e a vulnerabilidade da empresa a flutuações cambiais e a aumentos nos preços internacionais confirmam as observações de Horngren, Datar e Rajan (2015) sobre os riscos de cadeias de suprimento globais para pequenas empresas. Os autores destacam que a falta de diversificação de fornecedores e a dependência de importações expõem as empresas a choques externos que comprometem a estabilidade dos custos.

A decisão de não repassar integralmente os aumentos de custos ao preço final, evidenciada na Tabela 3A, é consistente com o conceito de elasticidade-preço da procura. Kotler e Keller (2016) observam que, quando a procura é sensível ao preço, as empresas tendem a absorver parte dos aumentos para não perderem clientes. A pesquisa de satisfação de clientes da Tex Moque mostrou que 22% dos clientes consideram os preços "elevados", confirmando a sensibilidade ao preço e justificando a estratégia de absorção parcial.

A concorrência das capulanas importadas, com diferença de preços de 17,5% em 2024, representa a principal pressão externa sobre a precificação da empresa. Kotler e Keller (2016) destacam que, em mercados com elevada concorrência de produtos importados a baixo preço, as empresas locais têm duas opções estratégicas: competir por custos (tornando-se mais eficientes que os importados) ou competir por diferenciação (oferecendo valor que justifique um preço superior). A Tex Moque opta claramente pela segunda via, apostando na qualidade e no design das suas capulanas.

O desperdício de tecido de 6,9%, embora dentro da média aceitável para o sector, representa uma oportunidade de melhoria. Slack, Chambers e Johnston (2018) destacam

que a gestão de operações tem um papel fundamental na redução de custos internos, sendo a redução de desperdícios uma das alavancas mais eficazes. A literatura recomenda como meta os 5% para o sector têxtil, o que permitiria à Tex Moque uma poupança estimada em 31.200 MT por semestre.

A evolução desfavorável da relação custo-preço no período 2023-2024 (Tabela 3) é consistente com os padrões descritos na literatura para pequenas empresas em economias emergentes sujeitas a choques externos. Horngren, Datar e Rajan (2015) observam que, quando os custos aumentam mais rapidamente do que os preços, o rácio custo/preço aumenta e a margem de lucro diminui, comprometendo a sustentabilidade financeira.

A percepção dos gestores de que o preço actual é sustentável "por enquanto" revela consciência da vulnerabilidade, mas também uma certa passividade face à tendência. Goulart (2022) destaca que a margem de segurança (diferença entre o preço actual e o custo total) deve ser monitorizada de perto em contextos de elevada volatilidade. Se a trajetória observada nos últimos dois anos se mantiver, a margem poderá cair para níveis insustentáveis (abaixo de 20%) nos próximos 12 a 18 meses.

6. CONCLUSÃO

A presente investigação demonstrou que os custos de produção exercem uma influência determinante e estruturante na formação do preço de venda da capulana na Tex Moque Nampula, representando cerca de 80% do preço final. Este dado evidencia que a empresa opera num modelo de negócio onde a margem de manobra para ajustes de preço é reduzida, sendo os custos o principal factor de pressão sobre a rentabilidade.

A matéria-prima importada constitui o elemento crítico da estrutura de custos, respondendo por 62,7% do total. Esta forte dependência de insumos externos expõe a empresa a dois riscos estruturais: a volatilidade cambial (o metical desvalorizou 14,8% no período) e as flutuações dos preços internacionais do tecido (aumento de 52,6% entre Janeiro de 2023 e Outubro de 2024). A vulnerabilidade a choques externos é, portanto, uma característica central da realidade da Tex Moque.

No que concerne às estratégias de gestão da relação custo-preço, a empresa adopta o método de custo acrescido (markup) e desenvolve três estratégias complementares de resposta. Primeira, a redução de custos internos, com destaque para a diminuição do

desperdício de tecido de 8,5% para 6,9%, uma melhoria que, embora positiva, ainda não atingiu a meta de 5% recomendada pela literatura. Segunda, o ajuste da margem de lucro, reduzida em 7 pontos percentuais (de 33% para 26%) como forma de absorver parte dos aumentos de custos sem repassá-los integralmente ao consumidor. Terceira, a diferenciação do produto pela qualidade e design, uma aposta estratégica para justificar preços superiores face à concorrência importada.

Contudo, a evolução observada no período 2023-2024 revela uma trajetória desfavorável e preocupante. Enquanto os custos unitários aumentaram 32,1%, os preços de venda cresceram apenas 18,3%, resultando numa compressão da margem de lucro em 7 pontos percentuais e num aumento do rácio custo/preço de 68,3% para 76,3%. Esta assimetria entre o crescimento dos custos e o reajuste dos preços indica que a empresa tem absorvido, em média, cerca de 50% dos aumentos de custos, uma estratégia que, embora racional do ponto de vista comercial, tem limites claros.

A sustentabilidade financeira da Tex Moque no médio prazo dependerá da sua capacidade de inverter ou, pelo menos, travar esta trajetória. Se os custos continuarem a subir e a margem de lucro já não puder ser reduzida (estimando-se um piso mínimo de 20% para garantir a viabilidade do negócio), a empresa ver-se-á forçada a repassar aumentos mais significativos ao preço final, correndo o risco de perda de clientes para a concorrência importada.

Diante deste cenário, recomenda-se à empresa quatro acções prioritárias. Primeiro, reduzir adicionalmente o desperdício de tecido para 5%, o que poderia gerar uma poupança estimada em 31.200 MT por semestre. Segunda, melhorar os sistemas de registo e análise de custos, substituindo as actuais planilhas Excel (actualizadas com 15 dias de atraso) por soluções mais ágeis que permitam revisões semanais. Terceira, estabelecer uma política de preços formalizada, com registos estruturados das decisões, garantindo transparência e consistência. Quarta, rever a política de repasse de aumentos de custos, estabelecendo um piso mínimo para a margem de lucro (por exemplo, 20%) abaixo do qual a empresa não esteja disposta a reduzir, optando então por repassar uma maior percentagem dos aumentos ao preço final.

REFERÊNCIAS

- Besta, M. (2015). *Contabilidade Gerencial: análise e controle de custos*. São Paulo: Atlas.
- Bornia, A.C. (2010). *Análise Gerencial de Custos* (3ª.ed.). São Paulo: Atlas.
- Bruni, A. L. & Famá, R. (2004). *Gestão de Custos e Preços* (3ª. ed.). São Paulo: Atlas.
- Caiado, A.C.P. (2011). *Contabilidade Analítica e de Gestão* (6ª.ed). Lisboa: Áreas Editora.
- Crepaldi, S.A. (2002). *Curso básico de contabilidade de custos* (2ª.ed). São Paulo: Atlas.
- Ferreira, J.A.S. (2007). *Contabilidade de Custos*. São Paulo: Pearson Prentice Hall.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2013). *Managerial accounting* (14ª ed.). New York: McGraw-Hill.
- Goulart, A. (2022). *Gestão de Custos e Precificação Estratégica*. São Paulo: Atlas.
- Hornigren, C.T.; Datar, S.M. & Rajan, M.V. (2015). *Contabilidade de Custos* (16ª.ed.). São Paulo: Pearson.
- Kotler, P.; Keller, K.L. (2016). *Administração de Marketing* (15ª.ed.). São Paulo: Pearson.
- Leone, G.S.G. & Leone, R.J.G. (2017). *Curso de Contabilidade de Custos* (4ª.ed.). São Paulo: Atlas.
- Marion, J.C. (2009). *Introdução à Contabilidade Gerencial*. São Paulo: Atlas.
- Martins, E. (2010). *Contabilidade de Custos* (10ª.ed.). São Paulo: Atlas.
- Megliorini, E. (2012). *Custos: Análise e Gestão* (3ª.ed.). São Paulo: Pearson.
- Padoveze, C.L. (2009). *Contabilidade Gerencial: um enfoque em sistema de informação contábil* (5ª.ed.). São Paulo: Atlas.
- Slack, N.; Chambers, S.; Johnston, R. (2018). *Administração da Produção* (8ª.ed.). São Paulo: Atlas.
- Wernke, R. (2005). *Análise de custos e preços de venda: ênfase em aplicações e casos nacionais*. São Paulo: Saraiva.