

EXPLORANDO A ALAVANCAGEM OPERACIONAL: Uma Revisão Bibliográfica

Máyra Stephanie de Oliveira Nascimento¹
Talitha Passos de Lima Wormhoudt²

RESUMO

O alto nível de competitividade entre as empresas imposto pela sociedade capitalista demanda elevado grau de precisão e correção nas informações que se referem ao negócio que as empresas propõem, os números pertinentes ao empreendimento precisam ser exatos; e, somente desta maneira é possível alcançar os resultados desejados. A intenção da elaboração desse estudo surgiu a partir da observação de que uma importante ferramenta de avaliação da saúde financeira da empresa – a alavancagem operacional – não recebe a adequada atenção por parte dos gestores, uma vez que os métodos comumente usados para medir o bem-estar e o nível de risco de uma empresa para seus investidores são o retorno sobre o patrimônio líquido, o fluxo de caixa livre e a análise preço-lucro. No entanto, é a alavancagem operacional que informa a relação entre os custos fixos e os variáveis. Assim, o objetivo deste trabalho é abordar os principais conceitos relacionados ao tema, a fim de promover o entendimento e relevância da alavancagem operacional para a gestão empresarial. Para alcançar tal objetivo, foi realizada uma revisão bibliográfica, considerando publicações brasileiras, entre os anos de 2014 e 2024, que tratam dos temas relacionados. Observou-se que uma correta utilização do conceito da alavancagem operacional é fator determinante para a continuidade dos negócios.

Palavras-chave: Alavancagem operacional. Gestão. Negócios.

ABSTRACT

The high level of competitiveness between companies imposed by the current capitalist society demands a high degree of precision and correctness in the information that refers to the business that the companies propose, the numbers pertinent to the enterprise need to be accurate; And only in this way is it possible to achieve the desired results. The intention of this study arose from the observation that an important tool for assessing the financial health of the company – the operating leverage – does not receive adequate attention from managers, since the methods commonly used to measure the well-being and the level of risk of a company to its investors are the return on equity, free cash flow and price-earnings analysis. However, it is the operating leverage that informs the relationship between fixed and variable costs. Thus, the objective of this work is to address the main concepts related to the subject, in order to promote the understanding and relevance of operational leverage for business management. To achieve this objective, a literature review was carried out, considering Brazilian publications, between the years 2014 and 2024, that deal with related topics. The study observed is that a correct use of the concept of operating leverage is a

¹ Graduanda do curso de Gestão Empresarial pela Faculdade de Tecnologia – FATEC, Araraquara, SP, Brasil. E-mail: mayra.nascimento5@fatec.sp.gov.br

² Doutoranda em Sociologia pela Universidade Federal de São Carlos - Ufscar, professora de nível superior na Faculdade de Tecnologia – FATEC, Araraquara, SP, Brasil. E-mail: talithapassos@yahoo.com.br

determining factor for business continuity.

Keywords: *Business. Management. Operating leverage.*

1. INTRODUÇÃO

No panorama empresarial contemporâneo, as micro e pequenas empresas (MPEs) representam uma parte significativa da economia global, desempenhando um papel vital no crescimento econômico e na geração de empregos. No entanto, essas entidades frequentemente enfrentam uma série de desafios, desde recursos financeiros limitados até a concorrência acirrada do mercado.

Um dos obstáculos mais prementes que as MPEs enfrentam é a dificuldade em alcançar eficiência operacional e sustentabilidade financeira. Nesse contexto, a alavancagem operacional emerge como uma estratégia essencial que pode capacitar essas empresas a maximizar seus recursos existentes e otimizar seus resultados financeiros. Esta pesquisa se propõe a investigar como as MPEs podem se utilizar da alavancagem operacional para superar suas dificuldades operacionais e alcançar um desempenho financeiro mais sólido e sustentável.

Empreender no Brasil apresenta uma série de desafios que impactam diretamente a capacidade das empresas de aumentar seus lucros e alcançar o sucesso sustentável. Uma das principais dificuldades enfrentadas pelos empreendedores brasileiros é o ambiente regulatório complexo e burocrático. O Brasil possui uma carga tributária elevada e uma legislação trabalhista e fiscal bastante complexa, o que torna a abertura e a operação de empresas uma tarefa árdua e onerosa. Essa realidade desencoraja muitos empreendedores, especialmente os pequenos e médios empresários, que muitas vezes não possuem os recursos necessários para lidar com essas exigências (Sebrae, 2024).

O acesso ao crédito é frequentemente apontado como um grande obstáculo ao empreendedorismo no país. As taxas de juros elevadas e os critérios rigorosos impostos pelos bancos dificultam o financiamento de novos negócios e o investimento em expansão para empresas já estabelecidas. Isso limita a capacidade dos empreendedores de investir em inovação, marketing, capacitação de pessoal e outras iniciativas que poderiam impulsionar o crescimento e aumentar os lucros (Sebrae, 2024a).

Outro desafio significativo é a falta de qualificação da mão de obra e a escassez de profissionais capacitados em diversos setores. Isso afeta diretamente a

produtividade das empresas e sua capacidade de competir no mercado globalizado. Investir em capacitação e educação é fundamental para superar essa dificuldade e garantir a sustentabilidade dos negócios a longo prazo (Sebrae, 2024b).

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) realiza diversos estudos e pesquisas que destacam a importância de aumentar os lucros para a sustentabilidade e o crescimento dos negócios. Esses estudos oferecem percepções valiosas referente as práticas e estratégias que podem ser adotadas pelos empreendedores para alcançar esse objetivo (Sebrae, 2024, 2024a, 2024b).

Um dos principais pontos abordados nos estudos do Sebrae (2024) é a necessidade de os empresários entenderem e controlarem seus custos de forma eficaz. Muitos pequenos negócios enfrentam dificuldades financeiras devido a gastos excessivos e falta de controle sobre as despesas. Portanto, é fundamental implementar medidas para reduzir desperdícios, otimizar processos e negociar melhores condições com fornecedores, contribuindo assim para o aumento da margem de lucro.

Os estudos também ressaltam a importância de uma abordagem estratégica para o crescimento dos negócios. Isso inclui a definição de metas claras e alcançáveis, a elaboração de um plano de negócios sólido e a análise constante do ambiente externo e das tendências do mercado. Ao adotar uma visão estratégica, os empresários podem identificar oportunidades de expansão e tomar decisões fundamentadas que impulsionem o aumento dos lucros a longo prazo.

Além disso, os estudos do Sebrae (2024, 2024a) destacam a relevância da capacitação e do desenvolvimento profissional para o sucesso empresarial. Empreendedores bem-informados e qualificados têm mais chances de identificar oportunidades, enfrentar desafios e implementar estratégias eficazes para aumentar os lucros. Por isso, investir em educação empresarial e buscar constantemente o aprimoramento pessoal e profissional são atitudes essenciais para alcançar o sucesso nos negócios.

Outro ponto abordado pelos estudos do Sebrae (2024a, 2024b) é a importância do relacionamento com clientes e fornecedores para o aumento dos lucros. A satisfação do cliente e a construção de relações sólidas com os fornecedores podem resultar em maior fidelidade, recomendações positivas e melhores condições comerciais, o que contribui para o crescimento e a rentabilidade do negócio. Por fim,

os estudos do também enfatizam a importância da gestão financeira eficiente para o aumento dos lucros. Isso inclui o controle rigoroso do fluxo de caixa, a análise constante dos indicadores financeiros e a busca por alternativas de financiamento que permitam o crescimento do negócio de forma sustentável.

A alavancagem operacional, quando devidamente utilizada, pode turbinar o lucro e o crescimento. O conceito de alavancagem operacional pode ser definido como o efeito desproporcional no lucro por conta do aumento da atividade (Assaf Neto, 2014). As empresas que possuem alta alavancagem operacional podem lucrar com cada venda adicional se não tiverem de elevar os custos para produzir mais (Modigliani & Miller, 1963; Machado *et al.*, 2015; De Medeiros *et al.*, 2018).

Várias outras pesquisas procuraram avaliar a relação entre indicadores econômico financeiros e desempenho das organizações. Estudos como os Klann e Brizolla (2016) e Vieira *et al.* (2014) foram ainda mais específicas ao avaliarem a relação entre o grau de alavancagem operacional e financeira (GAO e GAF, respectivamente) e o desempenho das empresas em termos de retorno aos investidores.

Este trabalho tem o objetivo de demonstrar a relevância da alavancagem operacional para a gestão empresarial, por intermédio da resposta à seguinte pergunta de pesquisa: “Qual a relação entre alavancagem operacional e o aumento de lucro da empresa?” A intenção deste questionamento envolve também a constatação de que altos níveis de alavancagem operacional estão associados a maiores riscos operacionais e financeiros para a organização.

Este estudo se justifica a partir das contribuições que oferece aos gestores, ao chamar a atenção para um importante indicador financeiro que, em muitos casos, não é conhecido ou sua aplicação não é feita da forma adequada. Além da contribuição com a produção de conhecimento para a literatura financeira, este artigo possibilita que as organizações e os gestores entendam os conceitos e práticas relacionados à alavancagem operacional, auxiliando o processo de tomada de decisão .

Além dessa introdução, este trabalho está organizado em outras quatro seções. Na seção 2 é realizada uma revisão teórica acerca do tema de interesse, destacando as diferentes definições conceituais e fórmulas de cálculo correspondentes para o Grau de Alavancagem Operacional.

Na seção 3 são apresentados os métodos utilizados para realização da

pesquisa e obtenção de resultados; na seção 4 é realizada a análise e discussão dos resultados e por fim tem-se as considerações finais.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA – ALAVANCAGEM OPERACIONAL

Nesta seção é apresentada uma revisão da bibliográfica acerca dos conceitos de Alavancagem Operacional, com ênfase nos conceitos manifestados pelos autores e as correspondentes formas de calcular o Grau de Alavancagem Operacional.

Segundo Maximiano (2004), o processo de tomar decisões envolve um conjunto de etapas para aproveitar oportunidades ou resolver problemas. Esse processo está presente em praticamente todas as atividades humanas, das mais simples às mais complexas, e envolve sempre uma escolha, ou seja, uma tomada de decisão. Nesse contexto, criar estratégias e contar com o apoio das demonstrações contábeis são essenciais para se manter competitivo no mercado. Além disso, a administração financeira e a contabilidade de custos são indispensáveis para qualquer empresa.

Segundo Gitman (1987), a administração financeira passou a focar na maximização da riqueza dos proprietários a longo prazo, em vez de apenas buscar lucros de curto prazo. Analisar o grau de alavancagem operacional e financeira, junto com as demonstrações contábeis, proporciona benefícios como identificar o momento ideal para liquidações e tomar capital de terceiros de forma segura, fornecendo dados valiosos para a administração financeira e contabilidade de custos.

A alavancagem operacional é uma métrica que ajuda as empresas a entenderem como suas decisões de custo impactam a lucratividade. Quando bem gerida, pode proporcionar uma vantagem competitiva significativa.

A principal medida da alavancagem operacional é o Grau de Alavancagem Operacional (GAO), que quantifica a sensibilidade do lucro operacional em relação às mudanças nas vendas. O GAO é calculado pela razão entre a variação percentual no lucro operacional e a variação percentual nas vendas. Um GAO elevado indica que uma pequena variação nas vendas pode resultar em uma grande variação nos lucros operacionais (Sebrae, 2024c).

Para ilustrar com um exemplo prático, se considerarmos duas empresas

concorrentes no setor de manufatura. A Empresa A possui uma estrutura de custos onde 70% dos seus custos são fixos e 30% são variáveis, enquanto a Empresa B tem 30% dos seus custos como fixos e 70% variáveis. Se ambas experimentarem um aumento de 10% nas vendas, a Empresa A verá um aumento maior nos lucros operacionais em comparação à Empresa B, devido à sua maior alavancagem operacional. No entanto, se as vendas caírem em 10%, a Empresa A também verá uma queda mais significativa nos lucros operacionais do que a Empresa B.

Além disso, a alavancagem operacional influencia as estratégias de precificação e expansão. Empresas com alta alavancagem operacional podem adotar estratégias agressivas de preços para aumentar a participação de mercado, pois cada venda adicional contribui significativamente para os lucros. Essas empresas também podem ser mais propensas a investir em marketing e outras atividades que impulsionem as vendas, sabendo que os ganhos incrementais podem ser substanciais.

Em termos de planejamento estratégico e orçamentação, a compreensão da alavancagem operacional ajuda os gestores a preverem melhor os impactos das mudanças no ambiente de negócios. Por exemplo, durante uma recessão econômica, empresas com alta alavancagem operacional podem precisar ajustar rapidamente suas operações para reduzir os custos fixos ou aumentar as receitas de outras formas, como diversificação de produtos ou serviços.

Por outro lado, empresas em setores com alta incerteza de demanda podem preferir manter uma menor alavancagem operacional para evitar grandes oscilações nos lucros. Elas podem optar por terceirizar partes de sua produção, contratar trabalhadores temporários ou usar estratégias de leasing para minimizar os custos fixos.

A alavancagem operacional também tem implicações significativas para investidores e analistas financeiros. Empresas com alta alavancagem operacional podem oferecer maiores retornos em períodos de crescimento econômico, mas também apresentam maior risco em períodos de desaceleração. Por isso, a análise da alavancagem operacional é uma parte crítica da avaliação do risco de investimento.

Equação 1 – Fórmula para o cálculo do grau de alavancagem operacional segundo lucro e volume de atividade.

$$GAO = \frac{\Delta\% Lucro}{\Delta\% Volume de Atividade}$$

Fonte: Assaf Neto (2014).

Alavanca é um instrumento que permite multiplicar a força aplicada em uma extremidade causando uma força maior no outro extremo, dessa forma entende-se que ocorre alavancagem quando se tem um crescimento na receita, que por sua vez provoca um efeito ainda maior no lucro, diante da comparação entre as quantidades vendidas. A Alavancagem Operacional é a possibilidade do aumento do lucro total, por meio da elevação do volume produzido e vendido, visando a potencialização do lucro, relacionado ao uso dos custos e despesas (Rodrigues *et al.*, 2018).

A alavancagem operacional tem recebido uma conceituação particular por parte de vários autores da área financeira (Avelar *et al.*, 2016; Ross *et al.*, 2015; Assaf Neto, 2014). De um modo ou de outro, essas definições guardam certa semelhança com a ideia defendida por Gitman (1987, p. 173), que propõe a seguinte definição: “a alavancagem operacional é determinada pela relação entre as receitas de vendas da empresa e seu lucro antes de juros e imposto de renda”.

Assaf Neto (2014) entende a alavancagem operacional como um aumento no resultado operacional da organização superior ao aumento no volume de atividade produtiva desta, sendo matematicamente representada pelo quociente entre o percentual de variação no lucro e o percentual de variação no volume de atividade, conforme mostra a Equação 1.

A Equação 1 apresenta, de forma resumida, que quanto maior o resultado da divisão entre a variação percentual do lucro pela variação percentual de atividade, mais alavancada operacionalmente está uma organização, o que não é um bom indicador, pois se ocorrerem variações no nível produtivo, mesmo que pequenas, resulta em maiores alterações do resultado operacional da empresa em questão.

Ross *et al.* (2015) apresentam interpretação distinta, quando a definem partindo dos conceitos de custo fixo e variável, dizendo que as empresas com custos fixos altos e custos variáveis baixos têm alta alavancagem operacional e complementam com a

afirmação de que o principal efeito da alavancagem operacional sobre uma organização é a ampliação da ciclicidade de suas receitas em relação ao risco sistemático da empresa.

Dias Filho (2019) apresenta duas formulações distintas para a alavancagem operacional. Esta pode ser entendida como a variação percentual entre o lucro antes dos encargos financeiros, do imposto de renda e da Contribuição Social sobre os Lucros (EBIT, abreviação para o termo em inglês Earnings Before Interest Rates and Taxes) dividida pela variação percentual das vendas. A outra possibilidade colocada pelo autor é calcular o GAO pelo quociente entre a Margem de Contribuição Total (MCT) e o EBIT, conforme mostrado na Equação 2.

Equação 2 – Fórmula para o cálculo do grau de alavancagem operacional segundo MCT e EBIT.

$$GAO = \frac{MCT}{EBIT}$$

Fonte: Dias Filho (2019).

Uma outra definição é a usada pela base de dados Economática (2018), cuja equação para cálculo aparece de uma outra forma:

Equação 3 – Fórmula para o cálculo do grau de alavancagem operacional segundo receitas, custos e despesas

$$Alavanc_{oper} = \frac{(R_{Liq,Oper} - CPV)}{(R_{Liq,Oper} - CPV - DespVendas - DespAdm)}$$

Fonte: Economática (2018).

Onde:

- $R_{Liq,Oper}$ → Receita líquida operacional;
- CPV → Custo dos produtos vendidos;
- $DespVendas$ → Despesas com vendas;
- $DespAdm$ → Despesas administrativas.

Essas quatro variáveis são obtidas diretamente nos demonstrativos financeiros

da empresa. É importante ressaltar que, matematicamente, essa equação só é válida quando a receita líquida operacional for diferente do somatório entre custo dos produtos vendidos, despesas com vendas e despesas administrativas.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Este trabalho se desenvolveu a partir de uma pesquisa bibliográfica, realizada por meio de dados levantados através do google acadêmico, no período de janeiro de 2014 a março de 2024. Realizou-se a busca com o objetivo de selecionar trabalhos, revistas, livros entre outros meios de informações que abordassem de forma clara a importância da alavancagem operacional na gestão empresarial e mostrassem os benefícios trazidos com a utilização desse mecanismo.

Foi realizada uma pesquisa exploratória embasada em análises bibliográficas de artigos, revistas, dissertações, conteúdos da internet e trabalhos publicados em eventos voltados para a temática. Para a busca dos trabalhos que correspondesse ao objetivo proposto pelo presente artigo, foram conduzidas buscas na base de dados google acadêmico com os descritores (“ALAVANCAGEM” + “OPERACIONAL”) OR (“ALAVANCAGEM” + “GESTÃO” + “EMPRESARIAL”) OR (“ALAVANCAGEM” + “OPERACIONAL” + “GESTÃO” + “EMPRESARIAL”).

Além disso, foram consultadas outras bases de dados acadêmicas, como Scopus e Web of Science, para garantir uma abordagem abrangente e uma compreensão completa do tema. As referências selecionadas foram submetidas a uma análise minuciosa, considerando critérios como relevância, atualidade e credibilidade das fontes.

A metodologia adotada envolveu a leitura crítica e a síntese das informações encontradas, permitindo a identificação de tendências, lacunas no conhecimento e pontos de convergência entre os diferentes estudos. Foram explorados diversos aspectos da alavancagem operacional, incluindo suas definições, teorias subjacentes, métodos de cálculo e sua aplicação prática em diferentes contextos empresariais.

Além disso, foram examinados os desafios e as oportunidades associadas à implementação da alavancagem operacional, bem como as estratégias recomendadas para maximizar seus benefícios e mitigar seus riscos.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Ao acessar a base com os descritores especificados acima, foram encontrados os resultados mostrados na tabela a seguir.

Tabela 1 – Resultados da pesquisa na base de dados Google acadêmico – 2014 a 2024

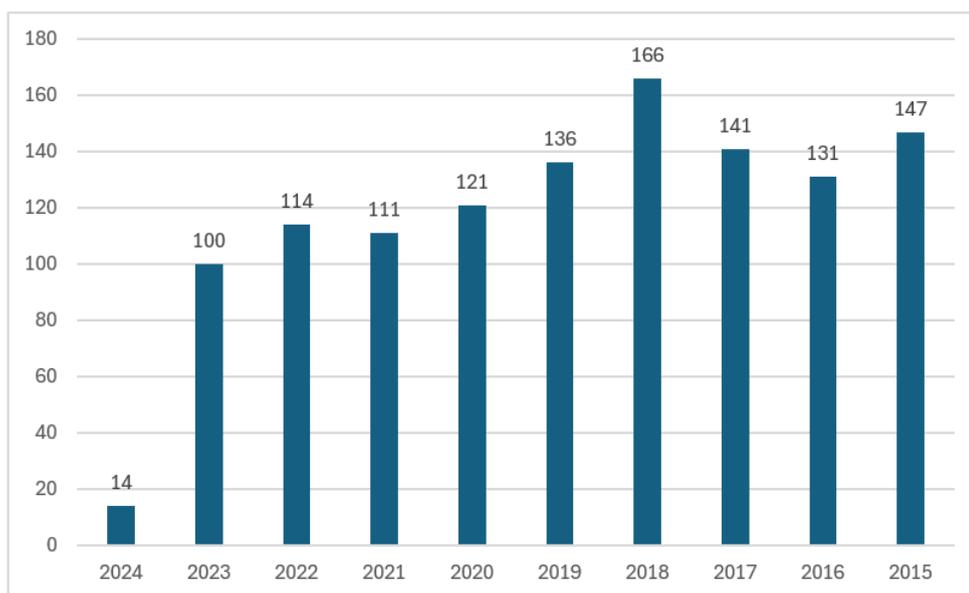
Ano	Quantidade
2024	14
2023	100
2022	114
2021	111
2020	121
2019	136
2018	166
2017	141
2016	131
2015	147
2014	123
Total	1304

Fonte: Elaborado pela autora com base nos resultados da pesquisa.

Como se pode observar na Tabela 1, a distribuição de publicações é uniforme nos anos do período pesquisado, o que induz ao entendimento de se tratar de um tema muito relevante e objeto de muitos estudos.

O Gráfico 1 fornece uma melhor visualização da distribuição das publicações no período pesquisado.

Gráfico 1 – Distribuição das publicações por ano de 2014 a 2024



Fonte: Elaborado pela autora com base nos resultados da pesquisa.

De acordo com as análises realizadas no decorrer da pesquisa constatou-se que a alavancagem operacional apresenta diversas variações de definição de conceitos e formas de apuração pelos autores pesquisados. Porém, uma característica que é comum é o fato de ser considerado um importante instrumento financeiro para a avaliação das condições econômicas da empresa (De França; Lustosa, 2016).

A alavancagem operacional positiva é alcançada quando ocorre o aumento da produção e conseqüentemente da receita, sem que haja mudanças nos custos e despesas fixas, favorecendo uma elevação proporcional do lucro ao crescimento de custos e despesas variáveis (Oliveira, 2024).

Como é fundamentada nos custos, de modo que os custos variáveis acompanham a dinâmica existente no volume de negócios, por outro lado, os custos fixos tendem a diminuir por unidade produzida sempre que o volume de negócios cresce, e, de outro modo, tendem a elevar unitariamente o valor, quando houver a retração da quantidade vendida (Carmo; Xavier, 2016).

A alavancagem operacional é uma ferramenta utilizada para administração dos gastos fixos, cujo aprimoramento é adquirido pelo aumento das vendas, conseqüentemente o objetivo consiste na maximização da utilização da capacidade instalada (estrutura da empresa), formada por intermédio dos custos e despesa fixas. Por conseguinte, quando duas entidades possuem iguais receitas e despesa, mas possuem um modelo de custos diferentes, a que possuir maior dimensão de custos fixos terá maior alavancagem operacional (De Medeiros *et al.*, 2018).

O efeito acima citado ocorre em decorrência da variação produtiva não impactar nos custos fixos. É a perspectiva do uso dos custos fixos como meio de ampliar os resultados com as vendas sobre a receita total, enfatizando que, à amplificação das receitas de vendas possibilita uma maior lucratividade. Nesse sentido, uma alavancagem alta, sucede a partir do impulso nas vendas que gera um maior lucro operacional, em conformidade, o percentual dos lucros é superior ao percentual de mercadorias vendidas (Klann, Brizolla, 2016).

Em relação ao grau de alavancagem, este refere-se aos efeitos que a elevação das vendas gera no lucro da entidade. Estando de modo direto relacionado com os gastos fixos e com a margem de contribuição, nesse sentido terá um menor grau de

alavancagem se uma entidade apresenta custos fixos baixos em relação aos custos variáveis (Klann, Brizolla, 2016).

A Equação 3 prevê os cenários apresentados no quadro a seguir.

Quadro 1 – Resultado da alavancagem operacional em função de receita, custos e despesas

<i>RLiq,Oper</i>	>	<i>CPV</i>	Alavancagem operacional negativa
	<=	<i>DespVendas + DespAdm</i>	
<i>RLiq,Oper</i>	=	<i>CPV</i>	Alavancagem operacional nula
<i>RLiq,Oper</i>	>	<i>CPV + DespVendas + DespAdm</i>	Alavancagem operacional positiva

Fonte: Elaborado com base em Economática (2018).

A partir da conceituação presente no Quadro 1, a diferença entre receita líquida operacional e custo dos produtos vendidos pode ser entendida como estimativa de variação percentual do lucro, ao passo que a diferença entre receita líquida operacional, custos e despesas é a aproximação para variação percentual do volume de atividade.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com base no que foi apresentado neste estudo, pode-se constatar que a elevada interação de cunho competitivo entre as empresas conduz os gestores na busca de ferramentas de gestão de custos para mensurar os gastos dos seus produtos e serviços, analisar o desempenho e influenciar o processo de tomada de decisão em função dos resultados encontrados.

Os gastos organizacionais são influenciados por diversos fatores, tanto internos como externos. Dentre fatores internos podem ser citados desde aspectos de mensuração dos custos até a engenharia produtiva da organização. Entre fatores externos, estão aumento salarial, os tributos sobre a receita entre outros. Os gastos influenciam diretamente na formação do preço de venda e conseqüentemente no lucro. Já as receitas organizacionais são influenciadas por basicamente dois fatores, são eles: o preço de venda, citado anteriormente e a quantidade de produtos vendidos ou serviços prestados.

É comum destacar como recurso variável os custos e despesas variáveis, e os custos e despesas fixas como gastos estáveis, diante da variação produtiva. Tal ótica provoca certo comodismo na atenção necessária aos gastos fixos, pois a afirmação

acima não é correta em todos os elementos no gerenciamento dos custos, o que é possível comprovar através da análise custo/volume/lucro.

Ou seja, com o aumento das vendas, os custos variáveis totais tendem a crescer, já os custos fixos variáveis permanecem estáveis. Faz-se importante destacar que, apesar da nomenclatura “fixo”, tais gastos por unidade produzida podem variar seus valores unitários, com relação a variação produtiva ou de vendas. O aumento produtivo reduz o custo unitário, podendo assim levar a uma redução do preço de venda sem que impacte no resultado esperado pela organização.

Os custos variáveis totais variam de acordo com a oscilação da produção no período. No entanto, no custo unitário mesmo com a variação produtiva, os custos variáveis permanecem estáveis (fixos). Já os custos fixos permanecem estáveis em seus valores totais, enquanto na composição do custo unitário, com a variação produtiva os custos fixos unitários são instáveis. Ou seja, variam. As afirmações supracitadas são de cunho gerencial.

Diante do exposto, verificou-se que a literatura recente (últimos dez anos) mostrou a importância da utilização da alavancagem operacional para otimização de recursos nos processos empresariais, o que auxilia a tornar as micro e pequenas empresas mais competitivas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASSAF NETO, A. **Finanças corporativas e valor**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

AVELAR *et al.* **Relação Entre as Alavancagens Operacional e Financeira e o Dilema Risco Retorno**. Revista Faculdade Santo Agostinho –FSA, v. 13, n. 4, p. 3-23, jul./ago. 2016.

CARMO, C. R. S.; Xavier, L. V. **Assimetria de custos: um estudo aplicado às indústrias brasileiras do segmento econômico de abate e fabricação de produtos de carne, ao longo do quinquênio 2008-2012**. RAGC, v. 4, n. 16, 2016.

DE FRANÇA, J. A.; LUSTOSA, P. R. B. **Integração contabilidade e economia sobre a eficiência econômica da firma: Uma abordagem por meio da alavancagem operacional**. Revista ESPACIOS, v. 37, n. 26, 2016.

DE MEDEIROS, N. C. D.. *et al.* **Estrutura de capital e assimetria de Informação: um estudo em empresas brasileiras de capital aberto dos setores têxtil e de energia elétrica**. Revista de Administração da UFSM, v. 11, n. 2, 2018.

DIAS FILHO , C. A. *et al.* **Alavancagem operacional e volatilidade no retorno das**

ações de empresas brasileiras de capital aberto. 2019.

ECONOMATICA.. **Banco de dados.** Disponível em: <http://www.economatica.com.br>. Acesso em 03 abr. 2024.

GITMAN, L. J. **Princípios de Administração Financeira.** 1ª ed. São Paulo: Harper e Row do Brasil, 1987.

GITMAN, L. J. **Princípios de Administração Financeira.** 12.ed. São Paulo: Pearson Addison Wesley, 2009.

KLANN, R. C.; Brizolla, M. M. B. **Influência dos indicadores econômico-financeiros e de governança corporativa na política de dividendos em empresas brasileiras.** Revista da Faculdade de Administração e Economia, v. 7, n. 2, p. 162-185, 2016.

MACHADO , L. K. C. *et al.* **A relevância da estrutura de capital no desempenho das firmas: uma análise multivariada das empresas brasileiras de capital aberto.** Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC), v. 9, n. 4, 2015.

MAXIMIANO, A. C. A. **Teoria geral da administração: da revolução urbana a revolução digital.** 4. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

MODIGLIANI , F.; MILLER, M. H. **Imposto de renda corporativo e custo de capital: uma correção.** Revisão econômica americana, v. 53, n. 3, p. 433-443, 1963.

OLIVEIRA, P. **Planejamento financeiro.** Paulo Oliveira, 2024.

RODRIGUES, R. R. F. *et al.* **Modelo determinista da análise custo/volume/lucro e o impacto dos gastos fixos no grau de alavancagem operacional.** Anais do Congresso Brasileiro de Custos - ABC. 2018. Disponível em: <https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/view/4544>. Acesso em 03 abr. 2024.

ROSS, S. A. *et al.* **Administração financeira.** 10. ed. Porto Alegre: AMGH, 2015.

SEBRAE. **Faça seus indicadores financeiros.** 2024. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/es/Vitrine/indicadores-financeiros,262bbabed7ce4810VgnVCM100000d701210aRCRD>. Acesso em 08 de abr. 2024.

SEBRAE. **Monte um plano de negócio fácil e simples.** 2024a. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/monte-um-plano-de-negocio-facil-e-simples,17f2850c4d8f2610VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em 08 abr. 2024.

SEBRAE. **O que são custos fixos e custos variáveis.** 2024b. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/o-que-sao-custos-fixos-e-custos-variaveis,7cf697daf5c55610VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em 08

abr. 2024.

SEBRAE. **Ponto de equilíbrio**. 2024c. Disponível em:
<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/Ponto-de-equilíbrio>. Acesso em:
03 jun. 2024.

VIEIRA, K. V. *et al.* **Alavancagem e desempenho financeiro: uma análise comparativa**. Revista de Administração e Contabilidade, Feira de Santana, v. 6, n. 1, p. 88-104, jan./abr. 2014.