



***Tem Prejuízo?
É porque você está
fazendo isso Errado!!!***



Olá aqui é o James Eduardo, sou Diretor Executivo da Wanka Consultoria e temos como objetivo nesse Ebook, ajudar você Empresário, Gestor ou Estudante a entender Custos para as Micro e Pequenas Empresas.

Sou Profissional com mais de 20 anos de experiência na área de Gestão Empresarial e atuação em Consultoria há 5 anos no mercado, com mais de 6.000 horas de Consultoria, nos mais variados seguimentos do mercado.

Formado em Ciências Contábeis, com MBA Executivo em Gestão Empresarial, MBA em Consultoria Empresarial e diversos cursos na área de Finanças, Custos e Controladoria.

“O maior desperdício é fazer eficientemente aquilo que não é necessário (que não agrega valor)”

Não gerencie seus negócios no terceiro milênio com um sistema de contabilidade de custos dos anos 40.

O ambiente de negócios mudou:
as informações de custos devem mudar.

- O que nossa empresa espera do futuro?
- Toda mudança traz riscos, mas qual é o risco de não mudar?

Robert Kaplan

CONCEITOS BÁSICOS

OBJETIVOS

- ✓ Determinação do lucro
- ✓ Controle das operações
- ✓ Gerar o custos de produtos, serviços, áreas etc
- ✓ Avaliar o desempenho e os resultados da empresa
- ✓ Promover um processo de melhoria contínua

FINALIDADES

- ✓ Reduzir gastos com fatores de produção, atividades ou áreas
- ✓ Estabelecer planos e tomar decisões
- ✓ Identificar desperdícios, ociosidade, produtos danificados etc.
- ✓ Definir investimentos (capital expenditure)
- ✓ Determinar o custo do estoque e o lote econômico para compras
- ✓ Estabelecer orçamentos

A IMPORTÂNCIA DE UM SISTEMA DE CUSTOS

Com o atual ambiente econômico, foi introduzida uma mudança radical, ou seja, Preço é ditado pelo mercado, o Lucro é o resultado da diminuição do Preço aceito menos os Custos e Despesas. Porém, espera-se outras mudanças. No futuro, fala-se de que o Custo, será igual a Preço menos Lucro, o tão falado Custo Meta. Ou seja:

Ontem: $\text{Preço} = \text{Custo} + \text{Lucro}$

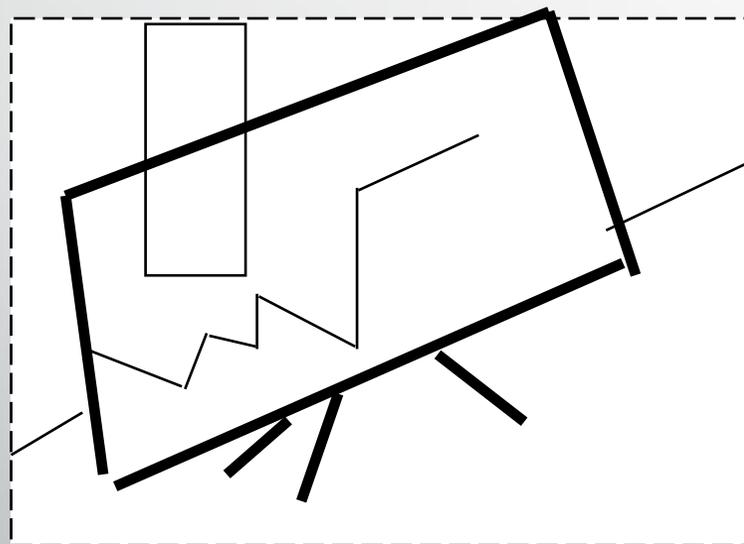
Hoje: $\text{Lucro} = \text{Preço} - \text{Custo}$

Amanhã: $\text{Custo} = \text{Preço} - \text{Lucro} = \text{Custo-Meta}$

Custos nas Micro e Pequenas Empresas

- *As pequenas e médias empresas necessitam de um sistema básico de custos e até de formação de preços, isto representa o mínimo necessário para o início de uma longa jornada.*
- *É preciso se introduzir na cultura das empresas que o preço para o consumidor é decisivo, fazendo parte do valor que é um conjunto de qualidades, serviços, atendimento, aliando tudo isto a um preço justo.*

CONTROLE



NÃO, NÃO FAÇO A MENOR
IDÉIA... MAS PRECISAMOS
DESCOBRIR ONDE É QUE
ACERTAMOS...



CONCEITOS BÁSICOS

TERMINOLOGIA DE CUSTOS

Gastos – aquisição de um bem ou serviço que gera um sacrifício financeiro, representado por entrega ou promessa de entrega de ativos.

Investimento – são gastos na aquisição de bens ou serviços registrados no ativo da empresa para baixa quando de sua venda, consumo ou desvalorização. Ex: máquinas, prédios, veículos etc.

Custo – gastos realizados em bens ou serviços utilizados na produção de outros bens ou serviços. Ex: mão de obra direta, matérias primas etc.

Despesas – são bens ou serviço consumidos direta ou indiretamente para a obtenção de receitas. Podem ser administrativas, operacionais, financeiras, comerciais etc. Exemplo: materiais de expediente, pessoal administrativo etc.

Desembolso – pagamento resultante da aquisição de um bem ou serviço

Perda – Bem ou serviço consumidos de forma anormal e involuntária. (Exemplo: perdas com enchentes, incêndios, obsolescência, deterioração etc.)

Os gastos fixos se dividem em:

- *Custos Diretos de Operação*
- *Custos Indiretos de Operação*
- *Despesas Operacionais*

Os gastos variáveis dividem-se em:

- *Custos variáveis de produção*
 - ✓ *Matéria prima*
 - ✓ *Material de revenda*
 - ✓ *Material de consumo*
- *Despesas variáveis de venda*
 - ✓ *Impostos sobre vendas*
 - ✓ *Comissões de vendas*

Exemplo:

Suponhamos que uma empresa industrial manufacture e comercialize um produto cujo custo de matéria prima seja R\$ 10,00. Suponha ainda que, nesta empresa a soma dos custos diretos e indiretos de fabricação montem a R\$ 1.000,00 por mês.

Usando o método do "custeio por absorção", qual seria o custo unitário do produto vendido em um mês em que a empresa houvesse produzido 500 peças?

Resposta:

Se em um determinado mês a empresa produzir 500 unidades deste produto, pelo sistema de "custeio por absorção", seu custo unitário será igual a R\$ 12,00, conforme o quadro abaixo:

Custo de Matéria Prima por unidade R\$ 10,00

Rateio dos custos fixos por unidade $R\$1.000,00 \div 500 \text{ un} = R\$ 2,00$

Total R\$ 12,00

No caso do exercício anterior, qual seria o custo unitário do produto vendido caso no mês seguinte a empresa fabricasse 600 unidades deste mesmo produto?

Resposta:

Custo de Matéria Prima por unidade R\$ 10,00

Rateio dos custos fixos $R\$1.000 \div 600 \text{ um} = R\$ 1,67$

Total R\$ 11,67

Problema:

Suponhamos que uma empresa industrial manufacture e comercialize um produto cujo preço de venda seja R\$ 10,00 e que apresente a seguinte estrutura de custos variáveis:

<i>Matéria prima e materiais secundários</i>	<i>R\$ 5,00</i>
<i>ICMS</i>	<i>18%</i>
<i>PIS e Cofins</i>	<i>9,25%</i>
<i>Comissão de vendedores</i>	<i>5%</i>

Pergunta-se:

Qual seria o custo unitário do produto vendido apurado pelo método do custeio "direto" ou "variável"?

Resposta:

Matéria prima e materiais secundários R\$ 5,00

ICMS $18\% \times R\$ 10,00 = R\$ 1,80$

PIS e Cofins $9,25\% \times R\$ 10,00 = R\$ 0,92$

Comissão de vendedores $5\% \times R\$ 10,00 = R\$ 0,50$

Total R\$ 8,22

A Margem de Contribuição Unitária

$$MCU = \textit{Preço unitário de venda} - \textit{Custo das vendas}$$

A Margem de Contribuição

$$MC = MCU \times Un$$

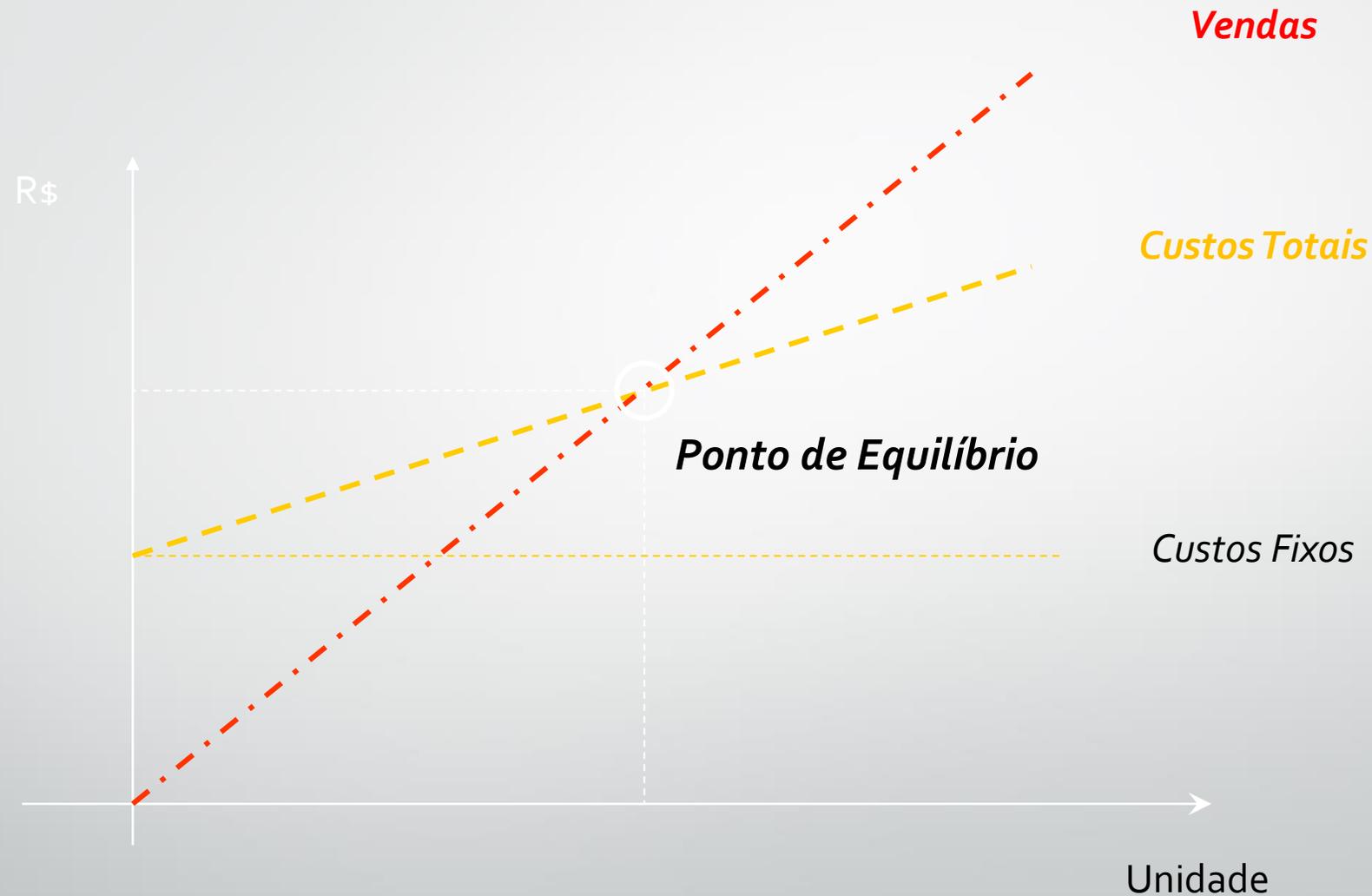
onde

MC - Margem de contribuição

MCU - Margem de contribuição unitária

Un – nº de unidades vendidas

O Ponto de Equilíbrio





Exercício

Exercício:

Qual o ponto de equilíbrio da empresa abaixo?

Vendas	9.738.000,00
	(-)
Custo das Vendas	(7.303.500,00) - 75%
Margem Bruta =	2.434.500,00 – 25%
	(-)
Custo Fixo de Fabricação	(850.000,00)
Lucro Bruto =	1.584.500,00
	(-)
Despesas Operacionais	(1.800.000,00)
Resultado Operacional =	(215.500,00)

Fórmula

$$\text{Ponto de Equilíbrio} = \frac{\text{Custo Fixo de Fabricação}}{\text{Margem Bruta} \div \text{Vendas}}$$

Fórmula

$$\text{Ponto de Equilíbrio} = \frac{850.000,00}{2.434.500,00 \div 9.738.000,00}$$

$$\text{Ponto de Equilíbrio} = \frac{850.000,00}{0,25}$$

$$\text{Ponto de Equilíbrio} = 3.400.000,00$$

PROVA REAL:

<i>Vendas</i>	<i>3.400.000,00</i>
<i>Custo das Vendas</i>	<i>(2.550.000,00) - 75%</i>
<i>Margem Bruta</i>	<i>850.000,00 - 25%</i>
<i>Custo Fixo de Fabr.</i>	<i>(850.000,00)</i>
<i>Lucro Bruto</i>	<i>0,00</i>

Custos

Esta é a era da informação indiscutivelmente, e para isto qualquer empresa que planeje permanecer neste atual cenário, não pode se distanciar da necessidade de informação rápidas, confiáveis, para traçar estratégias de negócio. Os paradigmas são quebrados, forçando mudanças bruscas e habilidade na tomada de decisões gerenciais.

Minimizar e controlar custos é requisito básico e deve se tornar uma obsessão da organização para se manter no mercado que cada vez mais impõe preços, com grandes exigências quanto a qualidade, confiabilidade e pontualidade.

***“DIGA-ME COMO ME CONTROLAS QUE EU SABEREI
COMO AGIR”***

Goldratt

***“SE VOCÊ CONHECE O SEU INIMIGO E CONHECE A
SI MESMO, NÃO PRECISA TEMER O RESULTADO DE
UMA CENTENA DE BATALHAS”***

Sun Tzu, 500 a.C.

Obrigado!

*Gostou? Quer mais?
Cadastre-se aqui para acompanhar
mais Dicas e acesse nosso site:
www.wankaconsultoria.com.br*

