CONSELHO REGIONAL DE CONTABILIDADE
DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO

Institutos de Pesquisa e Estudos Contábeis

QUARTA DO CONHECIMENTO

CUSTOS E DESPESAS

PROFESSOR

José Antônio Felgueiras

Para o empreendedor, entender as diferenças entre **Despesas, Custos e Investimentos** é importante para avaliar as finanças da empresa.

Esses três tipos de **Gastos** são encarados de formas diferentes pela contabilidade.

QUAL O OBJETIVO DO EMPREENDEDOR AO COLOCAR SEUS RECURSOS NA EMPRESA?

GERAR LUCRO

Como era:

Custo + Lucro = Preço

Competitividade

↓

O mercado determina preços

↓

Preço - Custo = Lucro

Competitividade

↓

Satisfação total do Cliente

↓

O mercado determina preços

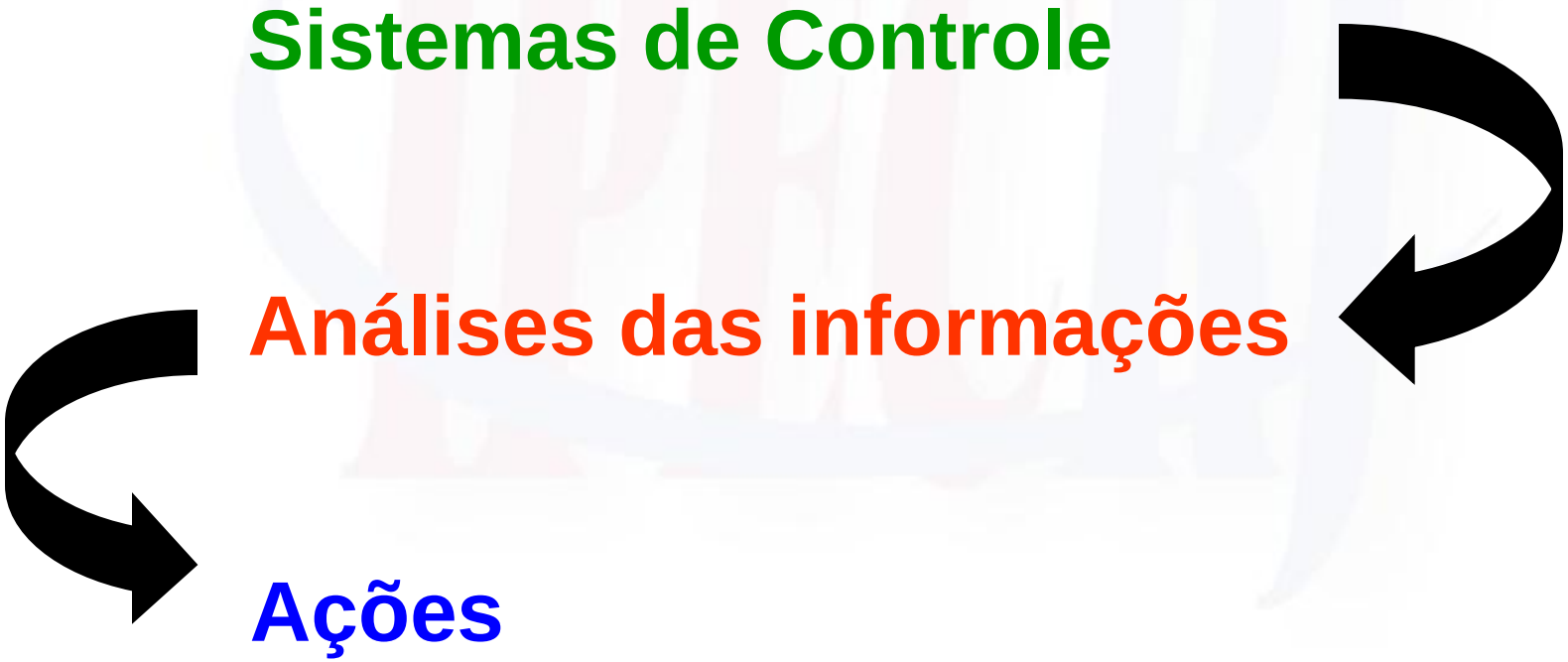
↓

Preço - Lucro = Custo

Custos

Análise de Preços

Controle de Custos



GASTOS

Investimentos

Custos Variáveis

Despesas
- **Variáveis de Vendas**
- **Despesas Fixas**

Margem de Contribuição

Ponto de Equilíbrio

RESUMO DAS TERMINOLOGIAS

Terminologia em custos	Características
Gasto	Sacrifício financeiro para se obter um bem ou serviço
Investimento	Bens destinados ao uso da empresa
Custo	Recurso consumido para a obtenção de bens e serviços
Despesa	Recurso consumido fora do processo produtivo para a obtenção de receita
Desembolso	Pagamento resultante da aquisição do bem ou serviço
Perda	Recurso consumido de forma involuntária

Investimentos

São valores aplicados na aquisição de bens utilizados nas atividades operacionais por vários períodos. São os bens duráveis.

Custos Variáveis

Institutos de Pesquisa e Estudos Contábeis

São os gastos que variam proporcionalmente ao volume de produção ou vendas e que integram o produto ou têm participação na sua fabricação

Comércio: valores gastos na aquisição das mercadorias

Indústria/Serviços - principais itens de custo:

- **Matérias-primas**
- **Mão-de-obra**
- **Componentes**
- **Serviços de terceiros**
- **Energia**
- **Água**
- **Etc.**

Como determinar os custos ?

Institutos de Pesquisa e Estudos Contábeis

Pelo consumo, embora cada item de custo possa vir a ter um critério.

Exemplo:

- **Materiais – pelo consumo, incluindo as perdas**
- **Componentes e Serviços de terceiros – com base nos valores pagos**
- **Mão-de-obra – com base no custo/hora* e no tempo gasto**

  *** Folha de pagamento c/ encargos ÷ horas efetivamente trabalhadas**

- **Energia – com base no custo/hora* e no tempo gasto**

  *** Fatura ÷ horas efetivamente trabalhadas**

- **Água – pelo consumo**

E quando for difícil medir ?

Os valores mensais podem ser agrupados para serem incluídos, mediante algum critérios de cálculo.

Por exemplo:

- **Compor o custo hora (dividindo pelas horas efetivamente trabalhadas). Válido principalmente para materiais auxiliares; manutenção; supervisão; etc.**
- **Dividir pela quantidade produzida (se for produto único) ou considerar o gasto como sendo Despesa Fixa**

Despesas

Variáveis de Vendas

São as despesas pagas em função das vendas: impostos, comissões, (fretes)

Despesas Fixas

São os gastos realizados para o funcionamento da empresa, independentemente das vendas: aluguel, telefone, contador, luz, propaganda, salários, encargos, manutenção, pró-labore, etc.

RESUMO DAS NOMENCLATURAS

CUSTOS	
Diretos	Possui relação direta com o produto produzido ou serviço prestado. É possível atribuir ao objeto de custo sem rateio.
Indiretos	Custos de difícil mensuração em relação ao objeto de custeio, necessitando de um critério de rateio para sua alocação.
Fixos	Não sofrem oscilação em relação à produção ou prestação de serviços
Variáveis	São aqueles que se alteram em relação ao volume de produção ou serviços prestados.

Margem de Contribuição

É a diferença entre o preço de venda e os gastos variáveis. Representa quanto cada produto/serviço contribui para cobrir as despesas fixas e para o lucro.

$$MC = PV – (CV+DV)$$

Margem de contribuição

Significa o valor que contribuirá para absorver os custos fixos, portanto, se:

MC > custos fixos = Lucro

MC < custos fixos = Prejuízo

Uma vez determinando o custo e despesas, por quanto vender ?

Pelo preço de mercado

O ideal é que o preço de mercado seja superior ao custo variável, acrescido de valores para:

- **ajudar a cobrir as despesas fixas**
- **cobrir as despesas variáveis**
- **gerar lucro**

$$\text{P.V. (ideal)} = \frac{\text{Custo variável}}{100\% - (\%\ \text{Desp. Fixas} + \%\ \text{Desp. Var.} + \%\ \text{Lucro})}$$

Demonstrativo de Resultados

Institutos de Pesquisa e Estudos Contábeis

Receitas	**61.728,00**	**100,00%**
- Despesas Variáveis	5.400,00	8,75%
= Receita Líquida	**56.328,00**	**91,25%**
- Custo das vendas	33.750,00	54,68%
= Margem de Contribuição	**22.578,00**	**36,58%**
- Despesas Fixas	11.406,00	18,48%
Aluguel	1.000,00	1,62%
Salários	1.750,00	2,84%
Encargos	1.400,00	2,27%
Pró-labore	5.000,00	8,10%
Outras	2.256,00	3,65%
= Resultado Operacional	**11.172,00**	**18,10%**
- Provisões	400,00	0,65%
= Resultado Econômico	**10.772,00**	**17,45%**

Exemplo

Institutos de Pesquisa e Estudos Contábeis

$$P.V\ (ideal) = \frac{\text{custo variável}}{100\% - (\%\ \text{Desp. Fixas} + \%\ \text{Desp. Var.} + \%\ \text{Lucro})}$$

Receitas	61.728,00	100,00%
Despesas Fixas + Prov.	11.806,00	19,13%
Despesas Variáveis	5.400,00	8,75%
Lucro	10.000,00	16,20%

$$P.V = \frac{\text{Custo}}{100\% - (19{,}13\% + 8{,}75\% + 16{,}20\%)} = \frac{\text{Custo}}{55{,}92\%}$$

Fator divisor = 55,92% ou 0,5592 ou **Fator multiplicador** = 1÷ 55,92% = 1,788

Para um custo, por exemplo de R$ 150,00, o "Preço ideal" seria de R$ 268,24.

O mercado aceita ?

Se o mercado não aceita este preço ?

Institutos de Pesquisa e Estudos Contábeis

A solução é:

- **Reduzir o custo unitário**
- **Reduzir a margem de lucro**
- **Reduzir as despesas variáveis**
- **Reduzir as despesas fixas, ou**
- **Reduzir o % de Despesas Fixas, através do aumento de faturamento**

Em quanto aumentar o faturamento ?

Cálculo do Faturamento p/ lucro desejado

$$= \frac{\text{Despesas Fixas + Lucro desejado}}{\text{\% de Margem de Contribuição}}$$

Onde:

Margem de Contrib. = Receita – Custo das vendas – Desp. Variáveis

Obs.:

O faturamento de equilíbrio é aquele em que o lucro é zero

Exemplo:

Receitas	61.728,00	100,00%
- Desp. Variáveis	5.400,00	8,75%
- Custo das Vendas	33.750,00	54,68%
= Margem de Contribuição	22.578,00	36,58%
- Despesas Fixas	11.806,00	19,13%
= Lucro	10.772,00	17,45%

Lucro desejado = 15.000,00

$$\text{Faturamento} = \frac{\text{Despesas Fixas + Lucro}}{\text{\% de Margem de Contribuição}} = \frac{11.806.00 + 15.000,00}{36,58\%}$$

$$= 73.280,00$$

E pelo menos para equilibrar, quanto faturar ?

$$\frac{11.806,00}{36,58\%} = 32.274,00$$

O importante é:

- Praticar preços de mercado
- Todos os produtos apresentarem “Margem de Contribuição” positiva
- A empresa apresentar lucro

Qual o produto mais importante?

- O mais vendido?
- O de maior preço de venda?
- O de maior lucratividade?
- O de maior margem de contribuição?

É o de maior

“margem de contribuição total”

Qual é o produto mais importante?

Produto	Preço de Venda	Custos e Despesas Variáveis	Vendas
A	12,50	7,45	130
B	10,90	8,37	220
C	7,45	6,92	250
D	18,30	12,70	45
E	6,32	5,29	210
F	26,80	19,74	35
G	4,37	2,53	85
H	9,74	5,76	180
I	11,25	7,45	95
J	13,90	8,36	100

Qual é o produto mais importante?

Produto	Preço de Venda	Custos e Despesas Variáveis	Vendas	MC	MCT	Ranking
A	12,5	7,45	130	5,05	656,50	2º
B	10,9	8,37	220	2,53	556,60	3º
C	7,45	6,92	250	0,53	132,50	5º
D	18,3	12,7	45	5,6	252,00	7º
E	6,32	5,29	210	1,03	216,30	8º
F	26,8	19,7	35	7,06	247,10	9º
G	4,37	2,53	85	1,84	156,40	10º
H	9,74	5,76	180	3,98	716,40	1º
I	11,3	7,45	95	3,8	361,00	6º
J	13,9	8,36	100	5,54	554,00	4º

O “carro-chefe” também é o mais importante para reduzir seu custo?

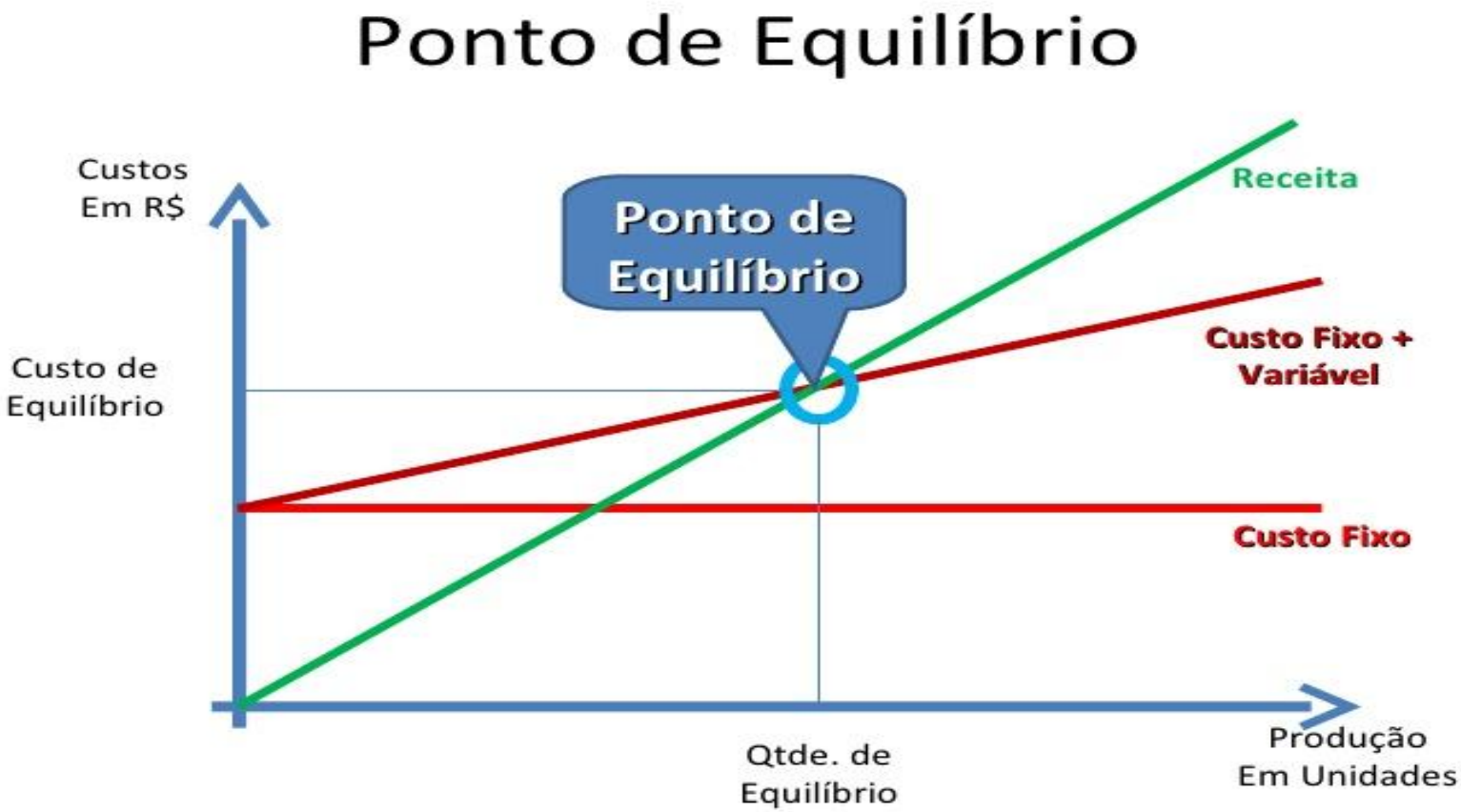
Para redução de custos, o mais importante é o que apresentar maior custo total mensal

Produto	Preço de Venda	Custos e Despesas Variáveis	Vendas	MC	MCT	CVT	Ranking
A	12,5	7,45	130	5,05	656,50	968,50	6º
B	10,9	8,37	220	2,53	556,60	1841,40	1º
C	7,45	6,92	250	0,53	132,50	1730,00	2º
D	18,3	12,7	45	5,6	252,00	571,50	9º
E	6,32	5,29	210	1,03	216,30	1110,90	3º
F	26,8	19,7	35	7,06	247,10	690,90	8º
G	4,37	2,53	85	1,84	156,40	215,05	10º
H	9,74	5,76	180	3,98	716,40	1036,80	4º
I	11,3	7,45	95	3,8	361,00	707,75	7º
J	13,9	8,36	100	5,54	554,00	836,00	6º

Ponto de equilíbrio

Poucas organizações sabem quais as quantidades mínimas de produtos a serem produzidos ou vendidos para que obtenham resultados positivos, e isto ocorre porque muitas não enxergam o ponto de equilíbrio como uma técnica muito útil, de fácil aplicabilidade e outros até mesmo por desconhecê-lo.

O ponto de equilíbrio é o volume em que as receitas totais igualam-se aos custos totais de um mesmo período considerado. No ponto de equilíbrio, a empresa consegue absorver todos os seus custos fixos e variáveis até aquele ponto. A partir desse nível, o empreendedor começa a gerar lucro, abaixo desse nível a empresa opera com prejuízos.



Institutos de Pesquisa e Estudos Contábeis

CONTATOS

IPEC-RJ

www.iperj.com.br

José Felgueiras

e_mail: jose@crcrj.org.br

telefones: 2524-2330

3176-1630