**[X5] Programa Empresa Exponencial | PLX - Aula 1: Qualificação de Contas e Metas de Redução de Custo**

Olá pessoal, boa tarde. Boa tarde.

Legal, todo mundo chegando aí. É o time Microlíngio, né? Então pessoal, boa tarde mais uma vez, sejam bem-vindos à Mentoria Financeira. Tá certo? Eu me chamo Luciano, eu sou contador, sou especialista em Auditoria e Controladoria. E aí eu vou tentar ajudar vocês aqui nessa jornada aí de aprendizado mútuo, tanto de vocês com a gente, quanto a gente com vocês, durante esse período. E aí a gente vai dar início hoje à nossa primeira aula dentro da Mentoria Financeira, tá certo? E o primeiro tema que a gente vai tratar, pessoal, é com relação a custos. Na verdade, gastos, né? A gente tem ali um grupo de gastos e dentro de gastos a gente tem vários tipos de gastos.

Então é a partir desse tema que a gente vai começar a trabalhar com vocês, essa parte toda teórica, mas depois a gente vai ter uma parte prática, porque assim, a gente sabe que finanças, ela tem que caminhar num paralelo, ou seja, a questão teórica, conceitual das coisas, mas também a gente precisa praticar. Sobretudo vocês empresários que querem aqui mais do que simplesmente uma, uma aula didática, uma aula teórica. É entender como é que vocês vão colocar em prática todo esse conteúdo teórico. Não é isso? Para ser desenvolvido dentro dos negócios de vocês. Perfeito? E eu vou compartilhar aqui um material para a gente começar a acompanhar. E eu vou pedir que vocês só formalizem para mim se estão vendo o compartilhamento.

E aí, pessoal, durante a aula que a gente for ministrando com vocês, qualquer dúvida, pode levantar a mão, pode chamar. E a gente vai tentar ajudar vocês na questão da compreensão perfeita do conteúdo. Vocês já estão vendo aqui uma apresentação já, né?

Vou trazer aqui para o modo de apresentação. É só ele carregar um pouquinho.

Está todo mundo conseguindo acompanhar, né? Doutoria financeira, aula 1, qualificação de contas e metas de redução de custo. Perfeito? Se houver algum tipo de delay aí, algum tipo de problema com a internet, por favor, sinalize para a gente retornar e seguir com vocês, está certo? E, novamente, surgiu dúvida, pode interagir com a gente, está certo? O que a gente vai ver hoje? O conceito de gastos, o que são gastos e quais são os tipos de gastos, que é aqui na sequência, quais são os tipos de gastos que existem. A classificação de despesas e de custos. E aí, uma atividade prática, como eu coloquei lá no começo, a gente vai sempre trabalhar com vocês, a teoria e a prática. Aí, vocês vão desenvolver uma atividade prática.

Eu vou mostrar no final aqui um modelo de como a gente faz isso. Vocês vão exercitar isso dentro da empresa de vocês, vão enviar para a gente. E, novamente, a gente vai estar validando para vocês, está certo? Vamos lá. Conceito de gastos. O que é gasto, afinal? Gastos são todos os desembolsos de sua empresa, ou seja, tudo que sai do caixa. Isso significa que investimento é um gasto, assim como uma despesa também é um outro tipo de gasto, está certo? Então, quando falamos em gastos, estamos falando de custos, despesas e investimentos. E aí, pessoal, contudo, é essencial analisar o quanto cada gasto representa do total. Assim será possível entender como sua empresa está empregando os seus recursos financeiros e o que pode ser feito para melhorar os resultados.

Ou seja, não é simplesmente a gente definir a separação dos tipos de gastos. Separei os tipos de gastos, mas eu vou começar a acompanhar isso para entender como é que está sendo o meu gasto. O meu gasto, o meu consumo em cada tipo de gasto. E aí, vamos conhecer um pouco sobre esses tipos de gastos, né? Vamos lá. Primeiro tipo de gasto é o investimento. O que é o investimento na sua essência, né? É todo o dinheiro que sai da empresa com a expectativa de aumentar o lucro. Ou seja, além de aumentar a receita, investimento pode ser feito também para melhorar a imagem do negócio. Eu posso dar um exemplo aqui como investimentos em marketing, investimentos em propaganda. Então, eu posso entender isso como um investimento. Mas vamos lá.

E aí, traduzindo, são gastos em bens ou serviços com expectativa de geração de benefícios futuro. Se eu compro matéria-prima, por exemplo, ele é um tipo de gasto. Mas que gasto é esse? É o investimento. Investimento que, depois de transformado em produto, em mercadoria, transformei em produto, vai virar um bem, vai virar um ativo. E lá na frente, ele pode me gerar uma despesa, por exemplo, despesa com venda. Está certo? E aí, faço a seguinte pergunta. Esse gasto irá trazer benefícios financeiros futuros? Se sim, então trata-se de um investimento. Ou seja, se esse gasto vai me trazer um benefício futuro, isso aqui é um investimento. Isso aqui é um investimento. Está certo? Pessoal, eu vou pedir só um minutinho aqui de pausa com vocês para a gente fazer um ajustezinho aqui rapidinho. Só um minutinho, viu? Isso. Vou meter uma data.

Grazie.

O Luciano está sem áudio.

Thank you. Thank you.

Vocês estão me ouvindo agora? Sim. Conta, perfeito. Agora sim. Vamos lá, continuando aqui. A gente está nas despesas, né? Vou subir novamente aqui. São todos os gastos que a empresa precisa para manter a sua estrutura funcionando. Mas, diretamente, não contribuem para a geração de produtos, nem serão comercializados, ou serviços que serão oferecidos. Em resumo, em outras palavras, despesas são os tipos de gastos que não estão diretamente ligados ao objetivo final do negócio. Ou seja, se eu tenho despesas com vendas, ele é um tipo de gasto, despesa não investimento. Está certo? É o dinheiro que vai ser investido e vai para a administração da empresa, como a área comercial, o marketing e o financeiro. Se eu tenho uma estrutura financeira, toda empresa deve ter uma estrutura financeira, isso tem que ser entendido.

O gasto que eu tenho para manter aquela estrutura financeira não é um investimento, é uma despesa, porque não é atividade de fim. Para entender melhor, vamos fazer novamente a pergunta. Vendendo ou não, eu terei gastos? Se sim, estamos falando de despesa. Ou seja, eu vou valorizar, vou voltar com um exemplo aqui, agora de uma equipe comercial. Tem uma equipe de vendas ali. Eu contratei cinco pessoas para trabalhar na minha empresa, trabalhar na parte de venda. Se eu passei o dia inteiro e não vendi uma mercadoria, esse gasto aí vai ser uma despesa, porque independe da venda ou não da mercadoria. Está certo?

Continuando aqui, tipos de despesas. Aqui a gente vai abrir agora com os tipos de despesas. Ou seja, eu tenho tipos de gastos, que são investimentos, despesas e custos. Daqui a pouco a gente vai falar de custos, mas ainda dentro de despesas, a gente tem aqui uma divisão delas. Quais são os tipos de despesas que eu tenho aqui? Despesas fixas não variam com o volume, ou seja, produzido ou vendido com material de escritório, por exemplo. Aluguel, água, energia do administrativo, isso tudo é despesa fixa. Ou seja, independe de eu ter produzido, ou não de eu ter vendido, ou não. E despesas variáveis. Aí sim, variam em função do volume produzido ou vendido, como comissão de vendedores, por exemplo. E eu tenho outro exemplo aqui, manutenção, combustível. Ou seja, é variável.

Eu não tenho manutenção todo mês. Eu posso ter até, de certa forma, combustível pontualmente, mas eu não consigo ter uma mensuração correta do gasto de combustível. É por isso que ele é tratado como uma despesa variável. E despesas variáveis. Continuando aqui, dentro da questão dos tipos de gastos, a gente tem agora os custos. Ou seja, a gente já falou aqui de investimentos, de despesas. A gente abriu um pouco as despesas entre fixas e variáveis. A gente agora vai falar um pouco de custos, que é outro tipo de gasto. O que é custo, afinal? Geralmente, a gente, quando está falando de gestão orçamentária, por exemplo, a gente sempre fala de custos, gestão de custos. Fica uma coisa genérica, mas nem tudo é custo. Vocês vão entender agora que nem tudo é custo.

Ou seja, eu tenho gastos que são investimentos, eu tenho gastos que são despesas e eu tenho gastos que são custos. Mas o que é que diferencia custo dos outros tipos de gastos? São os desembolsos que podem ser atribuídos ao produto final. Isso significa que são todos e quaisquer gastos relativos à aquisição ou produção de mercadoria ou até prestação de serviço. Para o funcionamento de qualquer negócio, os custos são itens fundamentais. Ou seja, é impossível eu ter um negócio que não tenha custos, pois eles estão diretamente relacionados com a operação fina da empresa. Sendo assim, caso seja necessário aumentar o número de serviços ofertados ou de bens produzidos, na maioria dos casos deve-se aumentar os custos do negócio.

Ou seja, se eu quero produzir mais do que eu produzo hoje, hoje, naturalmente, eu vou ter mais custos, porque os custos estão intrinsecamente ligados à minha atividade de produção. E aqui também, assim como a gente tem a divisão das despesas, a gente tem também a divisão dos custos. Como é que os custos se dividem? Diretos, todo tipo de investimento que é diretamente ligado à construção do produto ou do serviço oferecido pela empresa. Então, se o meu custo está ligado diretamente a uma produção de algum serviço, ele é um custo direto. E quando é que ele é indireto? Aliás, dando um exemplo aqui, mão de obra, matéria-prima, insumos, tudo isso aqui é custo direto. E quando é que é o custo indireto? É o tipo de investimento ligado à produção dos bens ou serviços oferecidos, porém de forma indireta.

E aí tem o termozinho que a gente utiliza muito na questão de gestão de custos, que é o rateio. Quando eu tenho um custo ali e ele não consegue ser direcionado diretamente a um serviço. Ou a um produto específico, eu rateio ele. Eu rateio esse custo indireto para todos os outros produtos ou os outros serviços. E aí, exemplo de custo indireto. Manutenção, energia elétrica da produção, limpeza. Ou seja, se eu produzo dois produtos específicos na minha linha de fábrica, produto A e produto B. Eu tenho custos diretos ligados do produto A, que é a matéria-prima do produto A. E eu tenho custo direto. Eu tenho um custo indireto ligado na produção do produto B. Mas eu tenho um custo indireto, que eu não posso pegar todo o meu custo indireto e atrelar ao meu produto A ou ao meu produto B, que eu vou ser injusto.

Eu vou apurar um custo totalmente equivocado. O que é que eu faço? Eu vou utilizar um critério de rateio. Por exemplo, pegando aqui a energia da produção. Eu tenho que criar um critério de rateio para poder dividir esse custo indireto. Eu posso utilizar um critério de rateio aqui, por exemplo, distribuir aqui o tempo. Tempo de produção, ou seja, se eu produzo mais, utilizo mais tempo para produzir o produto A do que o B, eu vou utilizar mais percentual nesse rateio para ele. Mas eu posso utilizar vários critérios de rateio também. Não existe uma lógica de rateio 100% correta, 100% justa. Nenhuma vai ser justa. Mas a gente consegue mensurar um critério de rateio menos injusto possível. Ainda sobre tipos de custos, a gente tem aqui os custos fixos e os custos variáveis.

Da mesma forma que lá nas despesas, a gente tem despesa fixa e despesa variável, a gente tem também aqui os custos fixos e os custos variáveis. O que são os custos fixos? São aqueles que estão diretamente ligados à atividade produtiva da empresa, da instituição, mas que não variam de acordo com a quantidade vendida ou produzida. O que é que a gente tem como exemplo aqui de custos fixos? Salários e encargos da produção, aluguel da fábrica, isso aqui é tudo custo fixo, porque aqui todo mês eu tenho esse custo, ele não varia. Se eu produzir mais ou produzir menos, eu vou ter que pagar salário da produção, eu vou ter que pagar o aluguel da fábrica. O que é que são os custos variáveis? São aqueles que estão ligados diretamente à operação.

Quanto maior a produtividade, maior os custos variáveis. Quanto menor a produtividade, menor os custos. Ou seja, matéria-prima, embalagens, horas extras da produção, impostos sobre vendas. E aí tem um detalhezinho aqui, um paralelo que eu quero ver com vocês. Quando eu falo de salário da produção e hora extra da produção, existe direcionamento distinto, ou seja, quando eu trato de salário da produção, que tem aqui em cima no exemplo aqui de custo fixo, eu tenho que classificar ele como custo fixo, porque ele não varia. Mas se eu obtive hora extra na produção, essa hora extra eu tenho que classificar como variável, ou seja, eu tenho que indicar a minha contabilidade que ela separe as rúbricas lá no registro contábil, ou seja, o meu custo fixo é o pagamento da folha.

Mas se houver hora extra, essa hora extra não pode ser considerada como custo fixo, é um custo variável, porque eu não tenho todo mês. Se eu tiver isso todo mês, alguma coisa está errada, concordam? Ou seja, nenhuma empresa quer ter custo. Eu tenho custo variável de hora extra todo mês, tem alguma coisa errada. Eu preciso rever os meus processos, eu preciso ver a questão aí de demanda, se eu preciso contratar mais uma pessoa ou não, se tem alguém que está com a produtividade abaixo. Enfim, uma série de análises aí de processos, de rotinas, tem que ser feita para eu poder eliminar esse tipo de custo aqui, está certo? Agora a gente vai ver, pessoal, essa questão aqui de qualificação de custo. Uma coisa foi tipos de gastos. Que são investimentos, despesas e custos.

São tipos de gastos. Dentro das despesas eu tenho despesa fixa ou despesa variável. Dentro do custo eu tenho custo fixo e custo variável. E eu tenho custo direto e custo indireto. Isso tudo aqui a gente falou sobre tipos de gastos. O que a gente vai ver aqui é uma qualificação de custos ou despesas. Ou despesas. Subentende-se assim como custos. Ou despesas. Como é que a gente vai trabalhar aqui? A gente vai dividir aqui os nossos custos e as nossas despesas por estratégicos e não estratégicos. Isso aqui vai ser matéria da nossa aula prática aqui que a gente vai trabalhar com vocês daqui a pouco. Está certo? Então vamos lá. O que são custos estratégicos? São os que repercutem em lucro para a empresa. Eles nunca devem ser cortados. Está certo?

Então eu vou mapear ali todos os meus custos. E aí quando eu mapear todos os meus custos eu vou definir quais são os estratégicos. Ou seja, isso aqui eu não posso cortar de jeito nenhum. Exemplo. Força de venda. Ou seja, se eu não tiver força de venda eu perco o produto, eu perco o venda. Então isso aqui é estratégico. Qualidade. Ou seja, se eu não desprender qualidade do meu produto, qualidade na prestação do meu serviço, eu posso perder receita. Relacionamento com o cliente. É importante. Eu entendo como estratégico esse custo. E o que é custo? É custo não estratégico. O que se diz aqui com relação a não estratégico aqui? Constitui aquela gordurinha que pode ser queimada. Que está sobrando e corroendo o lucro da empresa. Não que eles sejam desnecessários.

Aqui a gente está tratando se é necessário ou se é desnecessário. É se é estratégico ou se não é estratégico. Mas há que ter consciência de que uma decisão de escolha são os primeiros que devem ser eliminados. Ou seja, se eu preciso cortar custo. Se eu preciso reduzir gastos na minha empresa, o primeiro passo que eu tenho que fazer aqui é definir o que é custo estratégico e o que não é estratégico. E a partir dos não estratégicos, aí eu tenho que pensar como é que eu posso reduzir esses custos aqui. Como é que eu posso cortar esses custos aqui. A partir daí que eu vou começar a trabalhar uma gestão de custo. O que é que a gente tem de exemplo de custo não estratégico? Custo com administrativo, serviço de apoio, tecnologia.

Ou seja, tecnologia. Hoje o mundo só fala em tecnologia. A inteligência artificial está aí, né? Mas a gente sempre tem o que analisar com relação à tecnologia. Temporariamente eu posso ficar se essa tecnologia não impacta os meus resultados? Se sim, é não estratégico. Agora, dependendo do negócio, obviamente, se eu tenho um negócio que depende muito de tecnologia, ele vai passar a ser estratégico. Então, o que para uma empresa é estratégico, para outra empresa pode ser não estratégico. Então, isso é a realidade de cada empresa. Tá certo? Mas, em geral, tecnologia está classificada como custo não estratégico. Assim como custo administrativo e serviço de apoio. E aí, só para a gente poder reprisar novamente tudo o que a gente viu agora há pouco. Só passando a limpo mais ou menos aqui o conteúdo.

É classificação e definição. Vamos lá. Dos nossos custos. Quanto à divisão. Diretos e indiretos. Quanto ao tipo. Fixos e variados. E quanto à qualificação. Estratégicos e não estratégicos. Então, o resumo de tudo que a gente viu aqui é basicamente aqui. Ou seja, como é que eu vou classificar? Quanto à divisão. Direto e indireto. Quanto ao tipo. Variados. E quanto à qualificação. Estratégico e não estratégico. Tá certo? Sim. Tá certo. Então, pessoal, antes de eu entrar aqui na parte prática, eu queria ouvir vocês agora um pouquinho. Ninguém comentou, ninguém interrompeu nada. Eu queria ouvir um pouquinho vocês aqui para poder conversar um pouco e entender. Se ficou algum tipo de dúvida com vocês, alguém quer compartilhar, se na sua empresa já trabalha esse tipo de conteúdo. Eu queria ouvir mais vocês.

Vocês podem compartilhar comigo? Quem é que vai ser o primeiro? Oi, tudo bom, Luciano? Daiane. Oi, Daiane. Tudo bem? Luciano, deixa eu ver se eu entendi, né? Então, por exemplo, aqui nós somos da Microlins, somos uma escola de cursos. E, por exemplo, lá o nosso material didático que a gente compra. Ele seria um custo variável? Porque quanto mais alunos a gente tiver na escola, maior vai ser a aquisição de material didático. Tá certo essa minha linha de raciocínio? Tá e não tá. Por quê? Para não confundir você também, né? Vamos lá, deixa eu abrir aqui também, para eu olhar vocês. Estão me vendo aí, né? Está bem? Sim. Pronto, vamos lá. Por que sim, por que não? Quando você fala no sentido teórico, lógico, do que diz a termologia, mesmo, seria um custo variável.

Ou seja, quanto mais aluno eu tenho, mais custo eu tenho, né? E por que que é custo? Porque isso aqui é insumo para eu poder prestar serviço. Sem isso aqui, eu não presto serviço, né? Então, não é uma despesa, é um custo. Você já começou bem. Oi? Ah, pensei que alguém tinha falado. Vamos lá. Vamos lá. Agora, por que que eu falei que pode ser e pode não ser? Ele poderia ser variável. Quanto mais você tem aluno, mais você tem custo. Beleza. Mas você concorda comigo que faz mais sentido ele ser fixo, porque praticamente todo mês você tem esse custo? Todo mês você tem esse custo. Agora, se existe uma volumetria considerável de um mês para o outro, eu concordo que pode ser variável. Mas se ele tem uma sequência de todo mês, eu tenho esse custo.

Todo mês eu tenho isso aqui. E ele varia, os valores não tão significativos, eu classifico como custo. Desculpa, como fixo. Você concorda comigo? Sim. Vai depender muito da gestão de cada empresa, né? Porque, por exemplo, não necessariamente pode ser a mesma quantidade todo mês. Pode ter, por uma gestão administrativa de alguém, então, olha, eu vou comprar todo mês 10 mil, de 10 a 12 mil, um exemplo. Mas pode ter escolas que não. Olha, eu vou botar um estoque, já pré-vendo, né? E aí eu compro, um exemplo, 30 mil no mês, né? Para iniciar o ano, um exemplo. E aí eu só vou comprar de acordo com as minhas vendas, com o meu volume, depois. Eu acho que também vai variar de acordo com a gestão. Ou me equivoquei no que eu falei. Você falou exatamente correto. Concordo. Concordo. Depende muito da estratégia da empresa. Se a estratégia for essa aí, eu concordo com você. Eu posso classificar como variável realmente. Agora, se eu tenho um nível de aquisição que ele se repete todos os meses, que não varia muito aí, eu posso considerar como fixo. Agora, tem uma decisão estratégica ali. Eu vou fazer uma aquisição, eu considero como variável. Tá certo? Então, perfeito. É isso mesmo. Quem mais?

Ninguém quer comentar? Posso ir tirando dúvidas? Posso falar? Fica com vontade. Assim, então, por exemplo, nós somos escola. Então, a gente tem a folha de pagamento, né? Aqui tem a folha de pagamento da parte administrativa, financeira, recursos humanos, serviços gerais. Tem a parte da folha do time pedagógico, que ministra as aulas. E tem a folha de pagamento, que é a folha de pagamento do time comercial. Ela deverá ser dividida, ou só a bonificação que fica variável, e eu só classifico folha administrativa, comercial, pedagógica, e deixo fixo. Vamos lá. Eu não consegui explicar a minha dúvida. Tranquilo. Você tem três áreas distintas aí, né? Repete para mim, por favor, quais são as áreas. É pedagógico. Uma é o pedagógico, pedagógico, que é, que entrega, que entrega as aulas, né? No meu setor.

O outro, que eu chamo, eu junto as áreas, né? Então, administrativo, financeiro, RH e serviços gerais, né? Que a gente precisa ter. Então, é um outro bolo. E o time comercial, que aí tem que gerar volume de vendas. Perfeito. Vamos lá. Aí, é Daiane, né, Daiane? Daiane. Aí você jogou, não sei se você percebeu, mas você jogou vários temas aqui, em um só, que ficou muito legal, para eu poder esclarecer, não só para você, eu acho que vai ser para todo mundo. Vamos lá. O primeiro tema aqui, é a questão de dividir aqui, a minha operação, no meu back office. Ou seja, a minha operação, do que é corporativo. O que quer dizer com isso? Eu tenho que definir qual é a minha área de operação.

Ou seja, quem entrega o serviço, quem entrega o produto. Quem entrega o seu serviço aqui, e com certeza é o caso de todo mundo, é o pedagógico. Então, a sua operação, não é o pedagógico. Financeiro, administrativo, comercial, RH, é tudo back office. Ou seja, é tudo corporativo. Trabalham para apoiar a operação. Correto? Então, isso tudo aqui, tudo que estiver ligado ao back office, é despesa. Tudo que estiver ligado, que estiver ligado à operação, é custo. Eu acho que com isso aqui, já fica muito mais fácil para vocês entenderem. Concordam? Por quê? Porque o pessoal, de todo o pessoal, todo o corpo pedagógico de vocês, todos os gastos para essa área, é tudo custo. Sem isso, vocês não conseguem prestar o serviço, administrar aulas e oferecer aulas para os alunos, cursos.

Então, primeira coisa, Daiane, perfeito. O meu pedagógico é operacional. Então, ele é todo custo. Então, todo o gasto que eu tiver com essa galera aí, é custo. Então, a gente já dividiu aqui, despesa de custo, perfeito? Agora, vamos lá. Vamos adentrar um pouco. Dentro do meu pedagógico, que é custo, eu posso ter custo variável e custo direto, né, Daiane? Aí, vamos lá. Quando é que é custo variável? Aliás, quando é que é custo direto? O salário que você paga para o teu professor. Todo mês ele recebe aquele valor. Isso é custo fixo. O custo variável, vai ser, não sei como é que funciona com vocês. Vocês pagam comissão, bonificação, produtividade, alguma coisa que varia. Aí, o bônus seria um custo de operação variável, né? Perfeito. Isso aí vai ser o custo variável lá da sua operação.

Ou seja, o fixo vai ser o salário deles e todo o gasto que vocês tiverem, tem todo mês aquilo ali. Mesmo que varie uma coisa ou outra, considerem como fixo. O que é custo variável? É o que pode acontecer em um mês e que no outro mês pode não acontecer. Você tem certeza que todo mês você vai pagar essa bonificação? Não. Eles vão ter que cumprir alguma coisa para poder ter direito à bonificação. Concorda? Então, aí é custo variável. Ficou tranquilo? Agora, vamos continuar no seu exemplo. Agora, vamos partir para os custos diretos e indiretos dentro da tua operação. Vamos lá. O meu custo direto, o que seria o meu custo direto? Eu ministro uma aula. Se eu tenho naquela aula aquele professor específico só para aquela área, para aquele curso, posso dizer que ele é um custo direto.

Mas se eu tenho um professor que ele ministra várias outras disciplinas, vários outros cursos, vocês concordam que isso é um custo indireto? Que eu tenho que ratear isso? Agora, como é que eu vou ratear? Aí já é uma coisa mais complexa que aí não seria mais ou menos nessa aula. A gente poderia tratar porque é uma coisa mais complexa. Essa questão de rateio é um pouco mais complexa. Não que é difícil, é mais trabalhoso. Mas só para vocês entenderem, entre direto e indireto, se eu consigo ter aquele professor, aquele mentor, dando aula exclusivamente para aquele produto, ele é custo direto. Mas se ele ministra para vários outros produtos, eu tenho que considerar que é custo indireto. Eu tenho que utilizar o critério de rateio. Da mesma forma, os outros custos que eu tenho.

É, deixa eu ver se eu entendi. No nosso exemplo aqui, por exemplo, a gente tem aqui os cursos profissionalizantes. Então, são vários cursos, mas é na mesma metodologia e na mesma sala. E nós temos os cursos de inglês, de idiomas. Então, na realidade, é um professor focado para o nicho de produto. Um profissionalizante, apesar de ter vários cursos, tem Power BI, Excel, Excel administrativo, mas é o professor, de professor, numa turma com vários cursos. Mas, então, ele é direto, né? Ele é indireto. Porque você tem vários produtos ali, né? Tem idiomas e o profissionalizante. Isso. Eu vou dizer uma coisa para você, mas não fiquem tristes e angustiados por isso, não, tá? Só para tentar esclarecer para vocês. Dentro do nicho de vocês, essa questão aí de custo direto e indireto, ele é um pouco mais complexo. Ele requer um pouquinho mais de análise, de estudo, para poder entender melhor o negócio, porque justamente tem essas nuances aí. Ou seja, eu tenho um curso que o cara já gravou, o meu mentor ali, o meu professor já gravou. Eu já tenho aquilo ali na minha plataforma. Então, quantos alunos vão entrar, vão assistir? Como é que eu calculo esse custo aí? Então, é um pouco mais trabalhoso para se fazer. Certo? Alguém levantou a mão. Não é Gladisson, né, Gladisson?

Boa tarde, boa tarde. Estão me ouvindo? Sim, sim. Boa tarde, Gladisson. Então, só acompanhando um pouquinho o lanche que o Filipe estava explicando. Custo fixo, variável, que a gente tem. Hoje aqui a gente, nossa empresa, é uma oficina mecânica com auto-pass. E entende-se que existem alguns custos, como você me explicou, de situações que são aquelas coisas que são repetidas, em que, por exemplo, se a empresa estiver aberta ou fechada, eles vão existir, certo? Só para ficar bem mais claro, por exemplo, nós temos aqui hoje o pessoal que eles são pagos por salário fixo e mais uma comissão. Essa comissão, ela sempre vai existir, porque todo serviço e toda peça que é vendida, automaticamente ela tem uma comissão lançada em cima. Então, isso eu acredito que é um custo fixo, variável.

Poderia ser uma nomenclatura mais correta, que ele é fixo, variável, porque ele existe, mas porém ele varia. Ele pode, por exemplo, mês que vem ele pode receber mil de comissão, como ele pode receber 500, ou ele pode ir a 1.500. Então, ele se torna um custo fixo, variável. Obrigado. Vamos lá, Gladys. Boa pergunta, viu? Vamos lá. Não pense negativo, não, viu? Queira Deus que isso não aconteça, mas eu preciso dar um exemplo para você entender melhor. Vai que amanhã, amanhã não, vai que no mês de fevereiro você não venda nada. Tu vai pagar essa comissão para ele? Não. Então é variável. Você entendeu a lógica? Sim. Eu sei que na prática eu estou pagando praticamente, todos os meses. Varia de acordo com o que ele venda, mas se em algum período eu não tiver venda, eu tenho esse custo?

Não. Então ele é variável. Você entendeu a lógica agora? Entendi, entendi. Você tem o salário, vai ser uma despesa variável, e essa comissão aí vai ser uma despesa, desculpa, o salário vai ser um despesa. Salário fixo. E essa comissão vai ser uma despesa variável. Certo. Uma coisa que é bem rotineira em todos os ambientes. Por exemplo, o que até você falou ali. A energia. Energia ou energia água. Por exemplo, isso é uma coisa que existe todo mês. Então ela se torna o quê? É um custo fixo, porém varia. Porque eu posso pagar R$ 500, R$ 800, R$ 700, R$ 1.000. Então é um custo fixo, porém que ele varia. Exatamente. Tem uma variação. Ele varia no valor, mas na, como é que eu posso dizer, na recorrência ele é fixo.

Então eu trabalho muito na questão da recorrência. Se ele é recorrente e existe uma variação de valor não muito significativa, classifico ele como direto. Fixo, aliás, fixo. Entendeu? Agora, vamos lá, eu trabalho com, eu utilizo muito ligação. Então eu contratei, eu não contratei plano nenhum e eu trabalho com pós-pago. Desculpa, pré-pago. Trabalho com pré-pago. Então a minha equipe de venda não me demandou muita venda. Nesse período aqui eu não tive que recarregar celular de ninguém. Aí então passei o mês de janeiro todinho sem custo, sem essa despesa. Em fevereiro bombou. Eu comecei a comprar, fazer um monte de recarga. Eu posso classificar como variável, como uma despesa variável. Perfeito. Ficou tranquilo? Tranquilo. Beleza. Quem mais? Vamos lá, pessoal. Só Dayane e Gladysson que compartilharam. Acho que mais alguém deve ter dúvida. Vamos lá.

Está todo mundo crack? Já podemos ir para a prática? Então vamos lá. Vamos para a prática aqui. Vou compartilhar novamente. Quero complementar. Opa, vamos lá. A Dayane estava falando sobre o custo do aluno devido ao acesso à plataforma. Aí você comentou sobre a aula estar gravada e o aluno entrar ali e assistir a aula. Porém a gente consegue mensurar o custo que a gente tem, que é o pacote de hora-aula. A gente paga um valor fixo para o aluno fazer oito aulas por mês. Se ele fizer uma aula, a gente paga. Por exemplo, R$35,00. Se ele fizer seis, a gente paga os mesmos R$35,00. Se ele fizer oito, a gente paga R$35,00. Então esse seria um custo direto ou indireto.

Acho que essa seria a dúvida da parte do exemplo de custo direto e indireto, que é o mais difícil da gente conseguir identificar no caso do aluno. Verdade. É verdade, Thaís. Boa colocação. Vamos lá. Eu acho que você foi perfeito. Eu acho que você clareou muito. Até para mim mesmo. Eu não sabia dessa informação. Então vocês conseguem mensurar esse tipo de custo. Nesse caso, esse custo aí vai ser fixo. Ou seja, todo mês você tem. Se o aluno tem mais alunos ou menos alunos, independe. Você vai ter esse custo aí. Então ele é fixo. Mas tem uma observação. Se o aluno não acessar nenhuma aula no mês, a gente não paga por esse aluno. Eu posso ter 400 alunos. Então é variável. Se 300 alunos acessarem a plataforma, eu pago sobre os 200.

Aí se no outro mês 300 alunos acessarem, eu pago sobre os 300 que acessaram. Então não é tão fixo assim também. Não é fixo. Aí é variável. Aí a gente já muda de figura. Ele vai ser variável e direto. Concorda? Indireto ou direto? Direto. Direto. Direto. Porque você consegue mensurar se Luciano se matriculou e comprou aquele curso. Vai ser apropriado aquele custo pela minha aquisição. Mas se mais duas pessoas também. Vai ser apropriado a mais duas pessoas também. Concorda? Então ele é variável e ele é direto. Perfeito, Thaís. Bem esclarecedor. Até para mim mesmo. Eu não sabia que funcionava assim. Está vendo? Estou aprendendo com vocês. No dia que eu for dar consultoria financeira para uma empresa de uma escola, eu já sei mais ou menos por onde começar. Ok. Todo mundo aprendendo sobre microlinhos, essas mentorias. Está vendo? Vamos lá, pessoal. Quem mais? Vamos compartilhar. Quem mais quer compartilhar para a gente poder aprender junto com vocês e até, de certa forma, ajudar vocês?

Então vamos lá. Vamos partir para a próxima aqui. Então vamos para a prática aqui que é a parte mais divertida, né?

E essa aqui eu compartilho aqui para vocês. Deixa eu compartilhar aqui com vocês de novo. Eu vou ser o primeiro com quem você vai fazer-me o produto. Legenda Adriana Zanotto

Acho que a tela ainda tá pretinha Daqui a pouco ela vai aparecer, tá, pessoal? Deixa ela só carregar Pronto, eu acho que vocês já estão vendo, né? Todo mundo tá vendo? Todo mundo tá vendo uma planilhazinha aí? Ok, todo mundo tá vendo? Pode seguir? Então, vamos lá Aliás, deixa eu voltar pra atividade prática, né? Que eu não cheguei a passar atividade prática, é verdade Vamos lá O que é que a gente tá propondo aqui na atividade prática pra vocês? Deixa ele carregar aqui Vamos lá O que é que a gente tá propondo pra vocês aqui? A gente vai compartilhar aquela planilha que eu mostrei pra vocês a pouco Pra que vocês, a partir dela Vocês trabalhem essa questão prática toda Que a gente vai propor aqui pra vocês, tá?

Não necessariamente naquele padrão Mas é só pra poder estar Norteando vocês Vocês podem adaptar ela pra poder utilizar, tá? O que é que a gente tá propondo aqui? Extraia do seu sistema financeiro Os gastos dos últimos 12 meses E classifique eles por Investimento, despesa ou custo Lembra lá do primeiro tópico da nossa aula A gente teve os tipos de gastos O que são investimentos O que são despesas E o que são custos O que a gente tá propondo é isso Vocês vão pegar o movimento do sistema financeiro Dos últimos 12 meses E vão classificar Movimento a movimento O que é cada um deles aí Investimento, despesa ou custo Depois Definir se eles são fixos ou variáveis Dentro de tudo que a gente discutiu aqui

Depois Vocês vão definir se eles são estratégicos ou não estratégicos Ou seja, primeiro Classificar eles Investimento, despesa ou custo Depois Definir se são fixos ou variáveis E por último Definir se eles são estratégicos ou não estratégicos E aí vocês vão fazer a segunda etapa aqui da atividade prática O que é Que é fundamental Não é só aprender a questão do conteúdo É praticar dentro do negócio de vocês Dentro da empresa de vocês O que é que a gente tá propondo aqui Efeitue análise das contas Identificando as variações Buscando entender as razões Ou seja, uma vez que vocês pegaram o movimento De 12 meses Fizeram toda essa classificação aqui E aí vocês vão fazer a segunda etapa E a gente tá propondo aqui Vocês analisem essas contas Analisem esses gastos de vocês aqui Tá certo?

E três Identifica o percentual de custos estratégicos e não estratégicos Mês a mês E descubra quem é maior Ou seja Ali, a gente tem ali No item 1 Que vocês definam ali O que é estratégico Do que não é estratégico E esse item 3 aqui Ele tá propondo que vocês façam uma divisão aqui Ou seja Um percentual De tudo que eu marco O que é estratégico Do que não é estratégico E 4 A partir da classificação das contas Entre estratégicas e não estratégicas Elabora um plano de ação Para redução dos seus custos E das suas despesas Ou seja De 1 a 3 Vocês vão estruturar isso E o item 4 Vocês vão praticar Ou seja, vocês vão desenvolver alguma ação De reduzir esses custos não estratégicos Se são não estratégicos Vocês podem reduzir eles Ou cortar ou reduzir Pra quê?

Pra que vocês melhorem os resultados de vocês Lá no final do mês Tá certo? Perfeito, pessoal Vamos pro exemplo agora, né? Eu vou compartilhar aqui com vocês o exemplo No Excel Deixa eu abrir aqui a planilha Cadê você? Vamos lá Pronto Tá todo mundo vendo a planilha aqui, né? Vamos lá Eu vou pegar aqui esse exemplo Eu exportei aqui do meu sistema Uma DRE Mas pode ser um fluxo de caixa Qualquer relatório financeiro, tá? Não tem necessidade que seja uma DRE ou fluxo de caixa Geralmente a gente utiliza uma DRE Por quê? Porque tá trabalhando na questão da competência Eu não quero saber quanto paguei Desculpa, quando paguei Eu quero saber quanto que eu gerei Se eu preciso saber quanto eu gerei É na DRE que eu vou descobrir Não no fluxo de caixa Vamos lá Eu puxei aqui, amigo Minha DRE do sistema E eu tenho esses valores hipotéticos aqui, tá certo?

Quando eu falei pra vocês aqui Vocês vão fazer dos últimos 12 meses Obviamente é que vocês vão ter aqui De todos os outros meses, né? Aqui eu tenho janeiro Aqui eu vou ter de fevereiro E assim sucessivamente Quando vocês exportarem, vocês vão exportar de todos os meses Isso aqui não importa pra gente A gente não trabalhou essa questão de receita Então isso aqui, desconsiderem, tá? A partir daqui é que eu vou começar a fazer as minhas análises Ou seja Eu tenho aqui o Simples Nacional Eu tô considerando que a minha empresa é uma empresa do Sistema Simples Nacional, tá? Ou seja, eu exportei a minha DRE E eu tenho aqui mês a mês os meus valores Simples Nacional Devolução e cancelamento Mão de obra aplicada Que no meu caso é hipotética Da empresa prestadora de serviço Então não vendo mercadoria Se eu fosse uma empresa de venda de mercadoria Seria aqui Custo das mercadorias vendidas Tá certo?

Mas é uma empresa prestadora de serviço Geralmente eu tenho custo com mão de obra aplicada No caso de vocês aí que seria O pessoal que trabalha dando as aulas Eu tenho custo de consumo com material aplicado Deve ter material didático E outros custos com material Com prestação do serviço Ou seja, energia elétrica Internet e por aí vai Enfim, eu não vou entrar na explicação da DRE Porque a aula Para a DRE lá na frente A gente vai trabalhar DRE e fluxo de caixa lá na frente Para agora Eu só quero que vocês atentem isso aqui Primeira etapa Eu exportei a minha DRE do sistema Mês a mês Janeiro, fevereiro, março A partir daí Eu comecei a tratar ela aqui O que eu fiz aqui, pessoal?

Peguei a mesma DRE Eu peguei a mesma DRE E eu abri aqui três colunas Antes do valor, antes de janeiro Vou botar até aqui logo de janeiro Antes de janeiro Opa Antes de janeiro Eu abri três colunas aqui Para quê? Para eu fazer justamente aquela classificação Divisão do gasto, ou seja Se é investimento, se é custo, se é despesa Tipo de gasto, ou seja Se é fixo ou variável E, finalmente, aqui a classificação dele A qualificação Se é estratégico ou não estratégico, certo? É só clicar aqui na parte de cima Na setinha que eu já deixei pronto para vocês aqui E escolher uma opção Por exemplo, Simples Nacional É investimento, custo ou despesa? Já vou dar essa aqui para vocês É uma despesa, tá certo? Que tipo de gasto é esse aqui?

É fixo ou variável? E agora? É variável, né? Por que é variável? Todo mês eu tenho o Simples Nacional, Luciano Mas se em algum mês eu não vender Eu vou ter? Não Então é variável, concordam? E agora? Agora pegou O que vocês acham? O Simples Nacional é estratégico ou não estratégico? Eu posso optar em cortar o Simples Nacional? Eu acho que não, né? É uma coisa que é uma obrigação Então, é estratégico Até porque está ligado diretamente A minha produção, a minha venda Então, se eu quero vender mais Naturalmente eu vou pagar mais imposto Então eu vou ter Uma realidade aqui de um custo estratégico Uma despesa estratégica, tá certo? E assim, pessoal Sucessivamente Para todas as contas aqui A gente está colocando a mesma classificação Para vocês, olha aqui Mão de obra aplicada Que tipo de?

Eu acho que é custo Já estou jogando aqui para vocês, né? Tudo isso aqui é custo Que tipo de gasto é? Fixo ou variável? Eu vou considerar que é fixo Porque eu não tenho mão de obra Eu não tenho hora extra ali Mas se eu tiver hora extra Eu teria que abrir aqui E dentro da mão de obra eu colocar salário Vou até abrir para facilitar para vocês entenderem melhor Eu poderia abrir aqui Mão de obra aplicada Eu teria aqui salários Horas extras E por aí vai Aí eu teria aqui dentro Dentro de mão de obra aplicada Eu teria aqui Vou dar um exemplo hipotético aqui Eu tenho aqui salários 10 mil E eu tenho horas extras de mil E eu tenho aqui salários Certo?

A soma disso aqui Opa Soma Desses dois aqui Vai me dar 11 mil Deixa eu excluir isso aqui Pronto, aqui dentro de mão de obra aplicada Eu tenho duas contas Salários e horas extras Vamos lá Todos eles são custos Então eu já posso colocar Tudo aqui é custo Certo? É fixo ou variável? Vamos lá Isso aqui eu vou deixar em branco Por quê? Porque eu posso ter duas divisões aqui distintas Então eu não posso dizer que esse aqui vai ser fixo ou variável Vamos lá Salário é um custo fixo ou variável? É fixo, né? Eu vou ter que ter todo mês Mas a hora extra é fixo ou variável? É variável, né? Aqui na questão da qualificação O salário Estratégico ou não estratégico? Eu acho que é estratégico Porque eu só posso prestar serviço com pessoas, né?

E em quanto a hora extra? Absolutamente não estratégico Concordam? Enfim, pessoal É isso aqui que a gente está propondo para vocês Aí vocês adaptam de acordo com o negócio de vocês A planilha E tentem trabalhar nessa definição aqui Quando concluir essa classificação toda aqui Aí vocês vão para aqueles itens 3 e 4 Que a gente colocou lá na prática Ou seja, qual é o item 3? É vocês analisarem mês a mês Essa variação aqui Por exemplo, aqui eu tenho Eu tenho aqui em janeiro Eu vou propor um valor bem diferente Só para a gente poder entender melhor Vou propor um valor diferente aqui Vou botar aqui 2 mil Só para vocês entenderem A terceira atividade que a gente está propondo lá no slide É justamente para a gente entender melhor o salário Vamos fazer essa análise aqui Se em janeiro eu tive 3.840 de custo material aplicado Em fevereiro eu tive 2 mil Por quê?

E ao longo do ano Como é que se comportou essa conta? Essa análise que a gente está propondo para vocês fazerem Ali na sequência Depois fazer essa classificação E depois da análise O que é que a gente está propondo? Exatamente isso Que vocês desenvolvam ações Para poder melhorar essa realidade aqui Essa evolução Sobre que ótica? A partir dos seus custos não estratégicos Se eu definir aqui Que hora extra é um custo não estratégico Então eu posso cortar Ou reduzir ela E a gente está propondo justamente que vocês façam isso Essa atividade Ou seja, classifiquei o que não é estratégico E aí eu vou desenvolver Uma série de ações Para que eu possa reduzir esses custos aí Tá certo? E aí a gente vai compartilhar com vocês Um material para que vocês vejam Todo o conteúdo ali na prática Sobretudo A atividade prática E inclusive a teórica Para que vocês possam estar analisando novamente Se pintar alguma dúvida E aí vocês vão fazer a atividade Vocês vão mandar para a gente a atividade Através da Laís A gente vai informar o e-mail que a gente vai receber E vai estar validando para poder ajudar vocês A entenderem melhor Tá certo? Alguém ficou com dúvida pessoal com relação a isso aqui?

É, nós vamos enviar Essa planilha para você Já do ano de 2024 Classificando E já com avaliação De algum plano de ação Que a gente pretende fazer É isso? Isso, você pode pegar dos últimos 12 meses Pode ser 2024 completo Não tem problema não Aí vocês vão fazer essas atividades Do item 1 até o item 4 E aí mandam para a gente Para a gente poder estar validando Para vocês Se concordam ou não Se está certo ou não Tá, perfeito Entendi Ficou claro para todo mundo? Ninguém ficou com dúvida? Pessoal, eu botei o e-mail Do Luciano No chat E aí eu coloquei o meu Para vocês me colocarem em conta Aí se caso depois vocês Precisarem novamente Vocês me solicitam, tá bem? Coloca no grupo também, Laís

Pessoal, alguém ficou com mais dúvida? A gente pode encerrar por aqui? Ficou tranquilo para todo mundo? Tranquilo, Luciano Pronto, então perfeito Então, obrigado Por vocês terem participado Gostei Vamos ver se na próxima aula A gente vai interagir mais Estou sentindo falta um pouco de A gente bagunçar um pouco isso aqui A gente interagir mais Discutir Trazer um pouco a realidade de vocês Mas é só a primeira aula Daqui a pouco a gente vai estar interagindo mais Então, muito obrigado Pela participação de vocês Bons estudos E até a próxima, tá certo?