

Custeio Variável

Esse é um dos métodos mais utilizados para gerenciar custos e atribuí-los aos produtos e serviços de uma organização, buscando equilibrar os gastos e ganhos.

- Custos Fixos e Variáveis.
- Margem de Contribuição.
- Margem de Segurança
- Ponto de Equilíbrio Econômico (Metas de vendas em QTD e R\$).

1

- Custos variáveis: são os custos que variam conforme o volume de produção e vendas da empresa, aumentando ou diminuindo proporcionalmente de acordo com os resultados do período.

Exemplos de gastos que são custos variáveis:

- Matéria-prima;
- Energia elétrica;
- Comissão sobre vendas;
- Horas extras dos funcionários.

2

- Os custos fixos de uma empresa são aqueles que são menos suscetíveis a apresentar variações de acordo com o volume de produção ou de vendas.

Exemplos de gastos que são custos fixos:

- Aluguel do imóvel;
- Planos de telefonia e internet;
- Folha de pagamento.

3

Martins (2010), indica que o Custeio Variável é um método que aloca aos produtos apenas os custos variáveis, deixando os custos fixos para serem apropriados como despesas incorridas no período, alocadas diretamente ao resultado. Nesse caso, apenas os custos variáveis são apropriados aos produtos finais.

Normalmente, o sistema de custeio variável é apresentado da seguinte forma:

	Receita com Vendas
(-)	Custos Variáveis dos Produtos Vendidos
=	Margem de Contribuição
(-)	Custos Fixos
=	Lucro

4

Como encontrar a margem de contribuição em valores unitários (preço de venda - custo variável unitário):

- Preço do serviço: R\$ 100,00
- Custo variável: R\$ 30,00

- Margem de contribuição unitária: R\$ 70,00

Assim, desses R\$ 70,00 precisaremos ter o suficiente para quitar os custos fixos, e sobrar algo, que chamaremos de lucro.

5

Ponto de Equilíbrio.

Indica em valores financeiros ou quantidade de produtos vendidos, o resultado mínimo que não signifique prejuízo para um negócio. Ele também pode ser dado, adicionando o lucro nos cálculos.

Existem o Ponto de Equilíbrio Contábil, o Financeiro e o Econômico. Para nosso curso, iremos aprender o Ponto de Equilíbrio Econômico.

6

Ponto de equilíbrio econômico (PEE):

Indica o valor necessário para cobrir os gastos fixos da empresa, adicionado do lucro esperado (em algumas literaturas, utilizam o custo de oportunidade).

O resultado mostra em quanto a empresa deve gerar de volume de vendas ou receitas para que haja a cobertura dos gastos fixos totais e proporcione o lucro.

$$\text{Ponto de Equilíbrio Econômico (PEE)} = \frac{\text{Gastos Fixos} + \text{Lucros}}{\text{Margem de Contribuição (\%)}}$$

7

Qual é o lucro ideal para a empresa?

Pontos a serem considerados:

- Margem de lucro média do setor (estudar concorrência);
- Custo de oportunidade (quanto ganharia em outras aplicações?);
- Baseado apenas nos custos (de modo arbitrário: 5%, 15%, etc.);
- Situação do mercado (Matriz BCG*)
- Sua posição no mercado:
 - ✓ Se é líder, market share desejado, estratégia de perseguição aos líderes, etc.

* Análise gráfica desenvolvida por Bruce Henderson para a empresa de consultoria empresarial americana **Boston Consulting Group** em 1970.

8



9

Exemplo:

Um restaurante popular vende seus pratos prontos a um preço médio de R\$ 17,00. O custo por unidade, ou seja, o custo variável é de R\$ 11,22. Os gastos fixos são de R\$ 4.000,00 por mês. Com base nos dados expostos, determinar:

- A margem de contribuição;
- Ponto de equilíbrio econômico no volume de vendas e receita, sabendo que o lucro mensal deverá ser de R\$ 2.300,00

10

a) A margem de contribuição:

Temos -> preço R\$ 17,00.

O custo variável de R\$ 11,22.

Primeiro vamos procurar o percentual do custo variável em relação ao preço.

$$11,22 / 17,00 = 0,66 \rightarrow 66\%$$

➤ A margem de contribuição será a subtração do preço menos o custo variável unitário:

$$17,00 - 11,22 = 5,78 \text{ (Valor absoluto)}$$

$$100\% - 66\% = 34\% \text{ (Valor percentual)}$$



11

	Receita (preço)	R\$ 17,00	100%
(-)	Custo Variável	R\$ 11,22	66%
=	Margem de Contribuição	R\$ 5,78	34%

12

b) Ponto de equilíbrio econômico no volume de vendas e receitas, com um lucro mensal de R\$ 2.300,00.

$$\text{PEE (volume de vendas)} = \frac{\text{Gasto Fixo} + \text{Lucro}}{\text{MC (\%)}}$$

$$\text{PEE (volume de vendas)} = \frac{4.000 + 2.300}{5,78} = \frac{6.300}{5,78} = \mathbf{1.090}$$

(precisamos vender isso para pagar os custos variáveis, fixos e ainda ter um lucro de R\$ 2.300,00).

$$\text{PEE (volume de vendas)} = \frac{\text{Gasto Fixo} + \text{Lucro}}{\text{MC (\%)}}$$

$$\text{PEE (receita)} = \frac{4.000 + 2.300}{0,34} = \frac{6.300}{0,34} = \mathbf{18.529,41}$$

(esse é valor em dinheiro que precisamos vender para podermos pagar as contas e ter os R\$ 2.300,00 em lucros).

13

Margem de segurança.

A margem de segurança ajuda a verificar qual a parte do faturamento que gera lucro, qual o nível de vendas que pode ser reduzido até que tenhamos um sinal de alerta na vendas e um limite para concessão de descontos aos clientes.

14

Margem de Segurança

Para acharmos o valor percentual da margem de segurança:

Margem de Segurança: $\frac{\text{Receita total} - \text{Receita no Ponto de Equilíbrio}}{\text{Receita total}}$

15

Usando o exemplo anterior:

Esperamos uma receita de vendas de R\$ 20.829,41 no próximos mês.

Para chegarmos ao prejuízo “zero”, pagando todas as contas e obter o lucro desejado - ponto de equilíbrio econômico -, as vendas deveriam ser de R\$ 18.529,41.

Então:

Previsão de vendas → R\$ 20.829,41

Ponto de Equilíbrio → R\$ 18.529,41

Lucro mínimo pretendido → R\$ 2.300,00

16

$$\text{Margem de Segurança} = \frac{\text{Receita total} - \text{Receita no Ponto de Equilíbrio}}{\text{Receita Total}}$$

$$\text{Margem de Segurança} = \frac{20.829,41 - 18.529,41}{20.829,41} = \frac{2.300}{20.829,41} = 0,1104$$

E: $0,1104 \times 100 = 11,04\%$ essa é nossa margem de segurança.

Assim, se as vendas estiverem 11,04% abaixo das estimativas de vendas, um sinal de alerta deve ser acendido, e ações como descontos devem diminuir, a diminuição dos custos deve ser buscada, bem como o melhor uso e eficiência dos recursos.

17

Metas de vendas:

1.090 unidades ao mês (o restaurante funciona de segunda a sábado – 6 dias por semana).

Então → 46 unidades ao dia; 276 unidades na semana.

Em valores: 18.529,41

Então → R\$ 772,06 ao dia; R\$ 4.632,36 por semana.

Supondo que temos 3 vendedores: $R\$ 18.529,41 / 3 = R\$ 6.176,47$ ao mês por vendedor.

18