



Faculdade INESUL
Instituto de Ensino Superior de Londrina

RAFAEL CORDOBA DE LIMA

**APLICAÇÃO DA ANÁLISE DE CUSTOS E SEU RETORNO PARA A
EMPRESA.**

Londrina

2013

RAFAEL CORDOBA DE LIMA

**APLICAÇÃO DA ANÁLISE DE CUSTOS E SEU RETORNO PARA A
EMPRESA.**

Artigo apresentado ao curso de Ciências Contábeis, do Instituto de Ensino Superior de Londrina – INESUL, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador e especialista Claudio Crepaldi

Londrina

2013

RAFAEL CORDOBA DE LIMA

**APLICAÇÃO DA ANÁLISE DE CUSTOS E SEU RETORNO PARA A
EMPRESA.**

COMISSÃO EXAMINADORA

Claudio Crepaldi

Paola Guariso Crepaldi

Anne Karine Torres Machado

Londrina, ____ de _____ de _____.

AVALIANDO A IMPORTÂNCIA DA APLICAÇÃO DA ANÁLISE DE CUSTOS E SEU RETORNO PARA A EMPRESA

CREPALDI, Claudio¹

LIMA, Rafael Cordoba de²

RESUMO

Nos dias de hoje, empresas obtêm controles de custos eficazes para saber até onde baixar seu preço e superar a concorrência, assim consequentemente se mantendo dentro do mercado. Porém empresas de pequeno porte ou de seguimento familiar deixam a desejar nestes aspectos, e acabam sofrendo por esta falta de informação. Verificando esta situação o presente documento foi elaborado no intuito de auxiliar este publico, visa realizar e compreender as análises financeiras de forma simples, e deixar claro a importância das análises de custos nas tomadas de decisão da empresa. Mostrar métodos de classificação dos custos, apuração de ponto de equilíbrio contábil, financeiro, econômico, abordar tipos de custos e despesas, mensurar planejamento e orçamento.

Palavras-chave: controle de Custos, planejamento e ponto de equilíbrio.

ABSTRACT

Nowadays, companies obtain effective cost controls how far down their price and beat the competition, and thus remained within the market. But small businesses or family leave following the wish in these aspects, and end up suffering from this lack of information. Viewing this situation this document has been prepared with the aim of assisting the public, aims to realize and understand financial analysis in a simple, and make it clear which of the importance of cost analysis in decision making of the company. Show methods of classification of costs, determination of equilibrium accounting, financial, economic, address types of costs and expenses, measure and budget planning

Keywords: control costs. planning. equilibrium point.

¹ Professor especialista em Auditoria pela Universidade Norte do Parana – Unopar, Bacharel em Ciências Contábeis pela Faculdade Paranaense – Faccar – e-mail: claudiocrepalDI@uol.com.br

² Graduando em Ciências Contábeis pelo Instituto Superior de Londrina – INESUL. E-mail: cordoba.contabil@gmail.com

1. INTRODUÇÃO

Para obter uma situação financeira saudável, deve a empresa adquirir controles financeiros gerenciais práticos, ao qual seja de fácil compreensão para tomada de decisões dos empresários.

Porém para execução destas mesmas, são usadas técnicas e estratégias desenvolvidas muito eficazes.

Alem de controlar, muitas empresas planejam seus compromissos de acordo com a previsão de recebimento, por algumas vezes estas falham e não acontecem conforme o planejado. Como este fato não foi previsto, tendem a prejudicar a saúde financeira da empresa, e o empresário pensando em sanar a mesma, a primeira ideia que lhe vem à cabeça é, captar recursos para suprir este furo ao qual algumas vezes não verificam sua capacidade pagadora.

Doutroa com esta captação poderá sanar a empresa a curto prazo, mas se não encontrar o que está lhe onerando, a longo prazo ela estará com um acumulo maior de passivo, já que terá além dos prejuízos acumulados uma divida com terceiros, e podendo até chegar a sua extinção.

De acordo com o IBGE cerca de 48% das empresas encerram suas atividades antes dos três primeiros anos de existência.

2. MÉTODOS PRATICOS

Todas as empresas trabalham para os mesmo fins, seguindo metas, estas normalmente pré-definidas. Sendo que os controles são essenciais para sua sobrevivência, competitividade no mercado em relação a concorrência. Quem obtém a melhor gestão, possui consequentemente o melhor poder de barganha no mercado, em detrimento disto acaba na maioria das vezes deixando para trás a concorrência.

Para alcançar este resultado, a empresa tende a controlar seus custos DIRETOS E INDIRETOS, para saber até onde pode baixar suas margens, e chegar ao ponto de equilíbrio e não ficar no prejuízo.

2.1. Custos Diretos

São aqueles que estão envolvidos diretamente no produto vendido, ligado a matéria prima, sua mensuração é proporcional a venda ou a fabricação.

Ex: Revenda de cadeiras, seu custo direto é a cadeira.

2.2. Custos Indiretos

São aqueles que variam conforme a produção ou a venda, eles complementam uma atividade, ou até mesmo beneficiam o produto final. Estes podem ser por escalas de produção ou por demanda.

Ex: Revenda de cadeiras, a Embalagem da cadeira é um custo indireto.

2.3. Despesas Fixas

São fixos aqueles que independente da produção e operação, funcionando ou não. Serão competências a pagar devendo este ser honrada ao final de cada período, esta devem ser tratadas de forma independentes são isoladas dos custos de produção.

Custo fixo é o que não varia em função do volume de produção, é indiferente que a empresa produza uma ou 20 unidades de um ou mais produtos em um mês, pois será o mesmo. O custo fixo existe mesmo que não haja produção ou venda. (CREPALDI 1995, p.217)

Ex: Loja de Revendas de cadeiras, aluguel da loja é uma despesa fixa, pois todo mês esta loja estando funcionando ou não será uma obrigação a pagar.

2.4. Despesas Semivariáveis

Estas têm uma parcela fixa e uma variável em determinada quantidade, pois ela aumenta conforme a quantidade de venda, proporcionalmente.

Segue abaixo demonstração de resultado de exercício para melhor entendimento de classificação das despesas

DRE - DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO DE EXERCÍCIO		
MENSURAÇÃO CUSTO	DESCRIÇÃO	VALOR R\$
	RECEITA DE VENDAS 1500 UND x R\$120,00	R\$ 180.000,00
CUSTO DIRETO	CMV- CUSTO DE MERCADORIAS VENDIDAS 1500 und.xR\$ 80,00	-R\$ 120.000,00
	LUCRO BRUTO	R\$ 60.000,00
	DESPESAS	-R\$ 40.600,00
FIXO	ALUGUEL	-R\$ 20.400,00
FIXO	AGUA	-R\$ 2.000,00
FIXO	LUZ	-R\$ 200,00
SEMIVARIÁVEL	FOLHA DE PAGAMENTO	-R\$ 5.000,00
SEMIVARIÁVEL	IMPOSTOS	-R\$ 1.000,00
INDIRETO	DEPRECIÇÃO	-R\$ 2.000,00
SEMIVARIÁVEL	RETORNO DE CAPITAL INVESTIDO	-R\$ 10.000,00
	RESULTADO OPERACIONAL	R\$ 19.400,00

Porem antes de encontrar o ponto de equilíbrio deve-se mensurar o MAPA DE CUSTO, este é utilizado para encontrar a MC (margem de contribuição), sendo valor essencial para o ponto de equilíbrio. Pois com ele é possível estipular o volume necessário para suprir todas as despesas.

Segundo Crepaldi (1995, P.224) “a margem de contribuição representa o valor que cobrirá os Custos e Despesas fixos da empresa e proporcionara lucro”.

MAPA DE CUSTO	
PV - PREÇO DE VENDA	R\$ 120,00
PC - PREÇO DE COMPRA	-R\$ 80,00
MC -MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 40,00

3. Ponto e Equilíbrio

O Ponto de equilíbrio é essencial para a sobrevivência da empresa, com ele pode-se decidir até onde baixar preços, e até mesmo qual o volume de vendas para que a empresa seja autossustentável.

Pois após saber o ponto de equilíbrio, pode-se definir uma previsão orçamentária a ser cumprida, este tendo como base períodos anteriores ou objetivos a serem alcançados. A empresa se mantém em ponto de equilíbrio quando esta não possui lucro nem prejuízo. Neste cenário as receitas totalizam o valor exatamente igual aos custos e despesas.

A análise de ponto de equilíbrio é essencial, pois está ligada diretamente a tomada de decisões resultando no sucesso. Para apurar esta análise a empresa deve primeiramente efetuar a apuração dos custos, receitas e despesas.

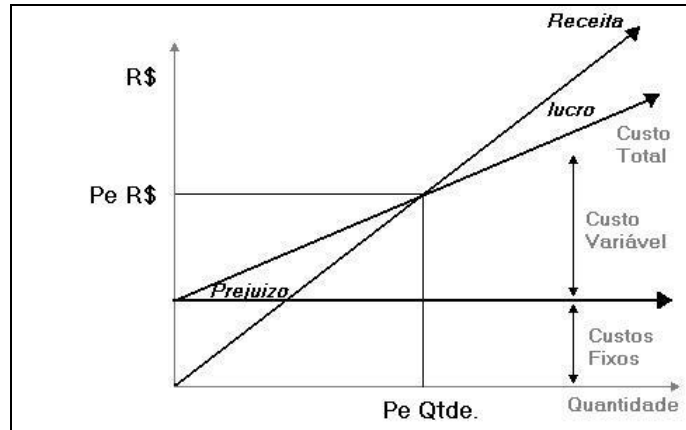


Gráfico 1: Ponto de Equilíbrio

FONTE: RDA Consultoria (2012)

Sobrepondo o gráfico da receita total sobre o gráfico dos custos e despesas totais no ponto onde a reta da receita total cruzar com a reta dos custos e despesas totais, a empresa não terá lucro nem prejuízo e será seu ponto de equilíbrio. Se a empresa vender uma unidade a mais, ela passará a ter lucro, e se vender uma unidade a menos, passará a ter prejuízo. CREPALDI (1995, p.227)

O gráfico mostra que a empresa já parte de um prejuízo, sendo este a soma de todas as despesas fixas, só obtendo lucro após ultrapassar as despesas e os custos.

Os três tipos de ponto de equilíbrio são:

3.1. Ponto De Equilíbrio Financeiro. (Pef)

É representado quando o volume de venda consegue atingir todas as obrigações financeiras de empresa. Nem todos os custos de produções representam desembolso de caixa e resultado, desta forma as análise de ponto de equilíbrios CONTABIL ECONOMICA E FINANCEIRA são diferentes.

Segundo Crepaldi (1995, p.230) O Ponto de Equilíbrio Financeiro (PEF) é representado pelo volume de vendas necessárias para que a empresa possa cumprir com seus compromissos financeiros.

Exemplo: Mensuração de ponto de equilíbrio financeiro (PEF),

DESPESAS	-R\$ 28.600,00
ALUGUEL	-R\$ 20.400,00
AGUA	-R\$ 2.000,00
LUZ	-R\$ 200,00
FOLHA DE PAGAMENTO	-R\$ 5.000,00
IMPOSTOS	-R\$ 1.000,00

Ponto de Equilíbrio Financeiro

DESPESAS	R\$ 28.600,00
MARGEM CONTRIBUIÇÃO	R\$ 40,00
PEF- UNIDADES	715

3.2. Ponto De Equilíbrio Contábil. (Pec)

Este é alcançado quando todas as receitas são suficientes para cobrir as despesas (monetárias ou físicas) e custos, não havendo lucro nem prejuízo.

Exemplo: mensuração de despesas financeiras mais despesas contábeis.

	DESPESAS	-R\$ 30.600,00
	ALUGUEL	-R\$ 20.400,00
	AGUA	-R\$ 2.000,00
	LUZ	-R\$ 200,00
	FOLHA DE PAGAMENTO	-R\$ 5.000,00
	IMPOSTOS	-R\$ 1.000,00
Contabil →	DEPRECIÇÃO	-R\$ 2.000,00

Ponto de Equilíbrio Contábil

DESPESAS	R\$ 30.600,00
MARGÉM CONTRIBUIÇÃO	R\$ 40,00
PEC UNIDADES	765

3.3. Ponto De Equilíbrio Econômico. (Pee)

É atingido quando a empresa alcança uma margem de lucro, esta é usada para coanalisar a atratividade que a empresa oferece em comparação ao capital investido.

Exemplo: mensuração de despesas financeiras, contábeis e econômicas.

	DESPESAS	-R\$ 40.600,00
	ALUGUEL	-R\$ 20.400,00
	AGUA	-R\$ 2.000,00
	LUZ	-R\$ 200,00
	FOLHA DE PAGAMENTO	-R\$ 5.000,00
	IMPOSTOS	-R\$ 1.000,00
	DEPRECIÇÃO	-R\$ 2.000,00
Ecômico →	RETORNO DE CAPITAL INVESTIDO	-R\$ 10.000,00

Ponto de Equilíbrio Econômico	
DESPESAS	<u>R\$ 40.600,00</u>
MARGEM CONTRIBUIÇÃO	R\$ 40,00
PEC UNIDADES	1015

4. Criação de Planejamento

Após análise dos fatos evidencia-se que todas as saídas devem ser planejadas antes de efetuadas, como cita Abraham Lincoln, 1961

“se eu tivesse nove horas para cortar uma árvore, passaria seis horas afiando o meu machado” ABRAHAM LINCOLN³”

Esta é uma frase abrangente para que toda vez em que for efetuar uma aquisição ou criação devemos planejar ou simplesmente pensar, porem estes pensamentos devem ser repassados para nossos controles a fim de fixar para podermos analisar se suportamos ou não honrarmos com o compromisso.

³ Donald T. Phillips - Liderança Segundo Abraham Lincoln,

Pela definição de Nagawa, (1993 p. 51). "O planejamento é um processo que tem como objetivo produzir um ou mais resultados futuros desejáveis, que não ocorrerão a menos que se pratique uma ação, ou seja, o planejamento se preocupa tanto em evitar ações inadequadas, quanto em reduzir a frequência dos insucessos".

Pois o planejamento orçamentário é basicamente efetuar um traço com expectativas de vendas e cruzar com as despesas fixas e variáveis da empresa onde poderemos analisar ao decorrer de um período se suportará ou não a capacidade de pagamento.

Caso não consiga honrar você terá um período para analisar e tomar decisões de o que terá que deixar de pagar ou o que fará para conseguir atingir o planejado.

5. Educação dos Recursos Financeiros

Ainda por Nagawa (1993), todas as empresas buscam crescer e gerar lucro onde na maioria das vezes para aumentar esses números necessita de recursos, e muitas das vezes não possuem este recurso disponível para ser usado e conseqüentemente adquirindo por meio de empréstimos de terceiro e trabalhando alavancados onde que se não acontecer como o planejado as coisas saem do eixo e acaba entrando em grandes dificuldades financeira, e se não houver uma boa educação financeira ela acaba falindo e sendo extraída do mercado. Ter uma boa educação financeira significa que quando as empresas entram em crises ou ate mesmo antes de entrar o empresário deve estar ciente dos riscos que a mesma ira assumir, ou ate mesmo se estiver em uma crise financeiro buscar estratégias para não sair do mercado onde deve ser refeito todo o planejamento de entrada e saída, onde neste planejamento serão diminuídas as despesas e se possível aumento das entradas.

Despesas estas por retiradas de supérfluos da empresa, ou até mesmo diminuídas nos matérias de expediente ou Mao de obra onde não atrapalhe o funcionamento da mesma. Lembre-se que esta será reduzida até que a empresa consiga honrar com seus compromissos essenciais e não ficar no vermelho.

Aumento entradas acontece normalmente por meio das receitas onde direta será efetuado liquidações a margem menor porem com volume maior ou vendas de bens das empresas por meio de entradas indiretas.

Depois de efetuado a empresa terá que seguir a risco o novo planejamento onde de não tomar uma postura rígida e deixar esta educação financeira falhar ela poderá voltar à crise.

Para Nagawa (1993 p. 26 e 28) as técnicas para objetivo de planejamento são:

“ADEQUAÇÃO- embora seja óbvio, os objetivos precisam ser adequados às “finalidades” e à “missão” da empresa.

MENSURAÇÃO – Os objetivos devem ser qualificados em termos de unidade monetária ou em termos de qualidade, quantidade, prazos, custos, índices, porcentagens, etapas, específicas de realização etc.

ACEITAÇÃO – Os objetivos devem ser compatíveis com o sistema de crenças e valores dos principais executivos da empresa e aceitáveis por parte dos gerentes operacionais, para que ocorra uma canalização eficiente e eficaz de esforços e custos em sua direção.

FLEXIBILIDADE – Embora devam ser estabelecidos com firmeza suficiente para assegurar uma direção para a empresa e suas unidades, os objetivos podem ser modificados no caso de ocorrerem eventos contingenciais totalmente imprevistos.

MOTIVAÇÃO – Objetivos difíceis de serem atingidos embora não impossíveis são mais motivadores do que os que estão totalmente fora do alcance ou dos que são muito fáceis.

COMPREENSÃO – Os objetivos devem ser declarados em uma linguagem perfeitamente compreensível por todos os que devem tentar atingi – lós.

COMPROMISSO – Os objetivos devem ser o resultado de um acordo e compromisso por parte dos gerentes com os principais executivos da empresa.

PARTICIPAÇÃO – Quando há um envolvimento direto e participação ativa dos gerentes na elaboração de objetivos, a empresa e suas unidades conseguirão sempre melhores resultados.

VINCULAÇÃO – Além da ligação que os objetivos deve ter com as “finalidade” e a “missão” das respectivas unidades quando elaborados ao nível destas, no agregado, devem ser consistentes com os objetivos declarados pelos principais executivos da empresa”.

6. Planejamento Orçamentário

O orçamento é uma estratégia da empresa para alcançar uma meta, dentro de um valor a ser realizado e sendo acompanhado dia a dia. Esta meta é estipulada dentro do ponto de equilíbrio, e subtraída como base nos períodos anteriores, elas normalmente são traçadas para cada mês, e efetuadas uma previsão para cada conta contábil.

“o orçamento global é dividido em orçamento setoriais, como orçamento de vendas, orçamento de produção, orçamento de compras de matérias-primas, orçamento de capital, orçamento do fluxo de caixa e etc. Orçamento é também um planejamento de lucro por meio de previsão de todas as atividades da empresa” CREPALDI, p.288.

Ao final de cada planejamento gera uma expectativa ou uma previsão, está sendo alcançadas pelos valores efetivos realizados, e apuradas no final de cada período. Estes orçamentos podem incluir até mesmo a previsão de lucro a obter. EX:

PERÍODO	REALIZADO			Planejamento
	X1	X2	X3	Variavel
Receitas	R\$ 14.400,00	R\$ 15.840,00	R\$ 17.424,00	10%
Custos diretos (-)	R\$ 3.600,00	R\$ 3.960,00	R\$ 4.356,00	10%
Custos Indiretos (-)	R\$ 720,00	R\$ 792,00	R\$ 871,20	10%
Lucro Bruto	R\$ 10.080,00	R\$ 11.088,00	R\$ 12.196,80	10%
Despesas Fixas(-)	R\$ 6.500,00	R\$ 6.500,00	R\$ 6.500,00	0%
Aluguel	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	0%
Pessoal	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	0%
Despesas Semifixas (-)				
Prestação de máquinas	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	0%
Lucro Antes Impostos	R\$ 3.580,00	R\$ 4.588,00	R\$ 5.696,80	10%
Provisão de Impostos (-)	R\$ 322,20	R\$ 412,92	R\$ 512,71	10%
Resultado	R\$ 3.257,80	R\$ 4.175,08	R\$ 5.184,09	10%

Resumo da Análise: Sabe-se que através do realizável em X1, X2 e X3 as vendas foram aumentadas o total de 10% em cada período sem que se alterem as outras despesas fixas. Mediante este fato a lógica será para X4 orçarmos uma previsão de aumento de 10% para o faturamento e conseqüentemente um aumento de 10% para os custos diretos e indiretos. Mantendo o mesmo orçamento para as despesas. Se a empresa não ultrapassar este valor orçado, esta previsão orçamentária será positiva, pois manteve a previsão de orçamento.

Após o término do período teremos a PREVISÃO X EFETIVA.

PERIODO TIPO	X4	
	Previsão +10%	Efetivo
Receitas	R\$ 19.166,40	R\$ 19.166,40
Custos diretos (-)	-R\$ 8.711,90	-R\$ 8.500,00
Custos Indiretos (-)	-R\$ 1.742,30	-R\$ 1.550,00
Lucro Bruto	R\$ 8.712,20	R\$ 9.116,40
Despesas Fixas(-)	R\$ 6.500,00	R\$ 6.450,00
Aluguel	-R\$ 2.500,00	-R\$ 2.500,00
Pessoal	-R\$ 4.000,00	-R\$ 3.950,00
Despesas Semifixas (-)		
Prestação de máquinas	-R\$ 1.500,00	-R\$ 1.500,00
Lucro Antes Impostos	R\$ 2.212,20	R\$ 2.666,40
Provisão de Impostos (-)	-R\$ 199,10	-R\$ 239,98
Resultado	R\$ 2.013,10	R\$ 2.426,42

Resumo da análise: verificamos então uma análise positiva, em que se cumpriu todo o orçamento estipulado, adquirindo o resultado esperado já orçado.

CONCLUSÃO

Durante a realização deste artigo foi abordado à importância das análises e mensuração dos custos, nas tomadas de decisões das empresas.

Estas quando efetuada por profissionais capacitados tendem a auxiliar a empresa, e se ao contrario esta não seja realizado por um controller eficaz. Muitas das vezes não funciona, pelo fato de não efetuarem de maneira técnica com

dados íntegros. Com isto ao invés de auxiliar, acaba comprometendo a vida útil econômica, e por fim pode até a empresa não aguentar eventuais crises financeiras e levar a falência.

Além de o fato mensurar e analisar, toda tarefa deve ser planejada passo a passo e acompanhada para que siga um cronograma onde devem ser levados em consideração todos os fatores que implicarão neste processo e podem vir a acontecer para não ocorrer o planejado.

Assim dando continuidade mês a mês, gerando um ciclo até que se crie uma rotina para o dia a dia gerado pelo controller, repassando relatórios de fácil compreensão e abrangente para gestor da empresa na tomada de decisão. Conseqüentemente não sendo um fim no trabalho do controller, e sim o começo para pensar em um futuro melhor a prosperar nos próximos períodos, não ficando submetido a procurar erros não passado para corrigir no presente.

BIBLIOGRAFIA

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Curso Básico de Contabilidade de Custos**. V. 2 Atlas. São Paulo 1995.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATISTIA (IBGE). **Economia Uol**. Disponível em: <http://economia.uol.com.br/ultimas-noticias/redacao/2012/08/27/no-brasil-quase-metade-das-empresas-fecha-em-3-anos-diz-ibge.jhtm>. Acesso em 10 de out. 2013.

LIMA, J. G. **Administração Financeira**. 4ª. ed. São Paulo: Atlas 1980.

NAGAWA, Masayuki. **Introdução a Controladoria**. V.1. Atlas: São Paulo, 1993.

PFALTZGRAFF, Rogério. **Enciclopédia prática de administração de empresa**. v.1. São Paulo: Rideel

RDA CONSULTORIA. **Ponto de equilíbrio**. 2012. Disponível em: <http://rdaconsultoria.wordpress.com/2012/01/14/ponto-de-equilibrio/>. Acesso em 06 de nov. 2013

SANTOS, Joel. **Análise de Custos Remodelado com ênfase para Sistema de Custeio Marginal, Relatórios e Estudo de Casos**. V.4 Atlas: São Paulo, 2005.v.1. São Paulo: Rideel

ZORATTO, Antonio Sanvicente. **Administração Financeira**. 3º Edição. Atlas: São Paulo, Grafica Cromosseti.