

AMILCAR GUIDETTI

**A ALOCAÇÃO DOS CUSTOS PARA A FORMAÇÃO DO PREÇO DE
VENDA NAS EMPRESAS PRESTADORAS DE SERVIÇOS**

Monografia apresenta à disciplina Gestão Estratégica de Custos, como Requisito à conclusão do Curso de Pós Graduação em Gestão de Empresas da Universidade Federal do Paraná.

Prof. Orientador: Josué Brizola

CUIABÁ – MT

2004

Dedico esta monografia a minha querida
Esposa Francimara Polverine Morais Guidetti
e as minhas filhas Alana, Bruna e Thalyta M.
Guidetti, pelo apoio dado nos momentos
mais difíceis de minha vida.

AGRADECIMENTOS

A DEUS, que me da força para alcançar todos os objetivos de minha vida, sejam eles de ordem pessoal ou profissional.

A minha esposa Francimara Polverine Morais Guidetti, que está do meu lado, sempre me incentivando a concluir mais esta etapa de minha vida

Aos meus pais, Laert Guidetti e Neide Piperno Guidetti, que nunca mediram esforços, para que eu conseguisse atingir todos os meus objetivos.

A todos os professores que uma maneira ou outra contribuíram para a elaboração deste trabalho, bem como para a conclusão deste curso.

A todos os companheiros de sala, pela troca de idéias, pela amizade que com certeza durará para sempre.

A todos o meu muito obrigado

SUMÁRIO

Introdução.....	05
Apresentação	06
Objetivos	07
Metodologia	08
Capítulo I – Histórico dos Custos	09
Capítulo II – Contabilidade de Custos	14
Capítulo III – Contabilidade Gerencial	17
Capítulo IV – Definição dos Custos.....	21
Capítulo V – Tipos de Custos	27
Capítulo VI – Classificação das Despesas	30
Capítulo VII – Fixação do Preço de Venda....	31
Capítulo VIII – Considerações Gerais sobre Preço de Venda.....	34
Capítulo IX – Composição dos Custos	43
Capítulo X – Composição do Preço de Venda.....	49
Análise Textual	52
Conclusão	54
Referências	56

INTRODUÇÃO

Em tempos modernos mais do que nunca, a comunidade empresarial em tempos de crise, vem demonstrando grande preocupação com a análise de custos e formação do preço de venda na prestação de serviços. Em um mercado recessivo o poder aquisitivo da sociedade é restrito e a oferta é maior que a procura, passando a existir de forma marcante a chamada “briga de preços”, onde os preços de venda praticados na prestação de serviços da concorrência não possuem nenhum padrão definido. Como pode duas empresas que, aparentemente possuem a mesma estrutura, praticar preços completamente distintos, ocorrendo até que uma delas preste seus serviços pela metade do preço da outra, sendo a carga tributária igual a todas? Para atender as exigências do mercado percebe-se que critérios antigos e tradicionais perdem lugar para critérios mais científicos e menos empíricos. O famoso “multiplica por três”, até hoje muito utilizado por várias empresas, não proporciona ao empresário a transparência total da composição do preço final, e conseqüentemente faltam subsídios para a tomada da decisão empresarial como, por exemplo, a negociação de desconto ou prazo de pagamento mais alongado. Nesta composição do preço final, a Contabilidade é de vital importância, pois desde os tempos mais remotos da humanidade, o ser humano controla seus bens, controlando seus bens existe um controle patrimonial e quando falamos em Patrimônio entra a Contabilidade com todas as suas técnicas e seus novos ramos. Esse controle patrimonial ao qual nos referimos, é efetuado com a finalidade de obter dados para se atender as necessidades de subsídios às tomadas de decisões: tanto

pela empresa, investidores, fornecedores, clientes, governos, instituições financeiras, etc.

APRESENTAÇÃO

Com o objetivo de demonstrar a importância da contabilidade de custos em seu auxílio nas tomadas de decisões, este trabalho demonstra inicialmente toda a conceituação, diferenciação das terminologias aplicadas em custos, principalmente para o ramo de atividade de prestação de serviços, visando um melhor esclarecimento sobre os itens que compõem o custo final dos serviços e conseqüentemente sua alocação para o cálculo do preço de venda.

Constará no trabalho, onde necessário, logo após a exposição teórica, um exemplo prático demonstrando a sua aplicação, sendo elaborado diversos demonstrativos de cálculos referentes a materiais utilizados na prestação dos serviços, mão-de-obra e rateio de custos fixos que culminam no valor total do custo da prestação dos serviços.

Partindo-se do custo final da prestação do serviço, demonstra-se com transparência a composição do preço de venda com a margem de lucro desejada, proporcionando subsídios para a tomada de decisões.

O presente trabalho poderá servir de instrumento de consultas para estudantes de diversas áreas, professores e comunidade em geral, principalmente a pequenos empresários que desconhecem os conceitos e as técnicas utilizadas pela contabilidade de custos, no que diz respeito à classificação, apropriação, rateio e formas de cálculo de preços de venda de serviços, partindo-se dos custos.

OBJETIVOS

O objetivo principal do presente trabalho é o estudo e seleção dos principais itens que compõem os custos inerentes à atividade de prestação de serviços, o seu relacionamento com as diversas áreas da empresa e com o serviço prestado.

A partir de então, demonstrar as formas de cálculos de materiais e insumos utilizados na prestação de serviços bem como os gastos com a mão-de-obra e o rateio dos custos indiretos.

Partindo da identificação do custo total do serviço prestado, pretende-se criar um modelo que, partindo do custo, se possa estabelecer com segurança, um preço de venda competitivo e que assegure ao empresário a margem de lucro desejada ou aquela que o mercado permite devido a lei da oferta e procura.

METODOLOGIA

Foram realizadas pesquisas bibliográficas em diversas obras, revistas e periódicos, para trazer de uma forma simples a teorização do tema selecionado para o presente trabalho, visando propiciar um melhor entendimento sobre os diversos tipos de custos, terminologias e aplicabilidades.

Posteriormente foi realizado o trabalho de identificação dos custos que envolvem a atividade de prestação de serviços de uma forma geral, selecionando-os e mostrando as formas de cálculos aplicados para esse ramo de atividade, bem como as formas de rateio daqueles custos (fixos) que não se pode imputar para esse ou aquele serviço, e sim à empresa como um todo.

Partindo da identificação dos custos do serviço prestado, foi elaborado um demonstrativo de cálculo de preços de venda de serviços, baseando-se no custo do serviço prestado e na margem de lucro pretendida, que mostra de forma simplificada como se pode chegar a um preço de venda com segurança, desde que o empresário tenha conhecimento dos custos incorridos em sua atividade.

CAPÍTULO I – HISTÓRICO DE CUSTOS

Não conhecer custo, é dirigir uma empresa à “La Cristóvão Colombo”: *“Quando saiu não sabia para onde ia, e quando chegou não sabia onde estava.”* Qualquer resultado é uma surpresa, e não tem explicação; O gestor não tem domínio da situação; O resultado da empresa é algo que acontece. Geralmente faz-se festa com resultado positivo e lamenta-se com resultado negativo, quem não tem controle e domínio da situação operacional da empresa. “Eu não queria, mas deu isto!”.

Entre as técnicas desenvolvidas para a segurança e a racionalização da produção surgiu o controle dos custos que permitiu ao dirigente saber quanto custa produzir cada um dos bens ou serviços de sua empresa. Estes custos de produção comparados aos preços de venda indicam-lhe a margem de lucro de cada um, facilitando, ainda, as decisões sobre as alternativas mais vantajosas a serem adotadas no seu sistema produtivo.

FASES DE PRODUÇÃO

O homem descobriu utensílios que lhe facilitaram o desempenho dessas atividades, aparecendo então os aparelhos rudimentares para colheitas, caças e pescas.

Com o desejo insaciável de melhores condições de vida, foram aparecendo novos aparelhos que por sua vez, permitiam a elaboração e beneficiamento cada vez melhor até a variada e sofisticada gama de bens de que dispomos hoje para consumo ou utilização.

Assim, várias fases existem para transformar um bem do seu estado natural até a condição de ser consumido ou utilizado, de acordo com a maior ou menor complexidade de cada um.

A estrutura e o detalhamento na apuração de custos devem ser sempre compatíveis com o tamanho e necessidade da empresa. Deve ser avaliado o custo X benefício

CLASSES ENVOLVIDAS NA PRODUÇÃO

As fases de transformação, entendendo-se cada uma delas como uma atividade distinta, requerem a aplicação de tempo de pessoal para que se processem e se consiga a diversidade de bens nos diversos locais e no estado de consumo ou utilização pelo homem, independentemente de ser uma ou várias as fases necessárias.

As pessoas que aplicam o seu tempo sobre os bens para torná-los consumíveis ou utilizáveis foram divididas em quatro classes distintas: operárias, empresárias, prestadoras e governadoras.

Classes Operárias

São aquelas que atuam sobre os bens afim de torná-las acessíveis ao consumidor intermediário ou final.

São os manipuladores do processo produtivo, quer transformando os bens em outros ou simplesmente modificando sua aparência física, quer acoplando vários bens para a formação de outros, ou apenas colocando-os ao alcance dos consumidores.

Em resumo podemos afirmar que as classes operárias são aquelas cuja atuação direta permite a obtenção de bens ou serviços em estado de consumo ou utilização pelo consumidor, nos diferentes locais, tentando satisfazer suas necessidades.

Esta classe recebe salário como remuneração pelo seu tempo aplicado nesta atividade.

Classes Empresárias

São aquelas que organizam o processo produtivo para que se obtenham bens a menores custos, através da ordenação da produção.

Alem dos gênios que descobrem e criam máquinas modernas e desenvolvem processos produtivos eficientes e velozes, deve ser considerada a atividade das classes empresárias, cuja atuação proporciona a redução dos custos de produção.

Toda produção desordenada, leva ao desperdício, e como conseqüência à elevação dos custos.

Sua principal função é reunir ordenadamente os fatores de produção - natureza, trabalho e capital - para obter bens a custos mínimos. A remuneração desta classe é o lucro.

Classes Empreendedoras

São as que reúnem as pequenas economias de muitos, para ceder às classes empresárias sob forma de capital. Esse capital poderá ser cedido em forma de bens fixos para produção ou numerários para ser utilizado como capital de giro ou qualquer outro destino no processo.

Esta classe tem contribuído em grande parte para a formação dos complexos de produção. A remuneração desta classe é o juro e os aluguéis.

Classes Governadoras

São as que executam a infra-estrutura necessária à existência das empresas, tendo em vista o benefício coletivo, o volume de recursos exigido por esse tipo de atividade e o longo tempo de retorno do capital investido.

Além disso, é a responsável pelo fornecimento da educação, da paz social, da segurança pública, etc.

O consumo de bens e a utilização de serviços são necessidades inerentes a própria condição humana, o que remonta aos primórdios da civilização. No início, com ferramentas muito rudimentares o homem só utilizava os bens naturais no mesmo estado em que eram encontrados na natureza ou com pequeno beneficiamento executado pelo próprio consumidor ou membros de sua família. Houve o desenvolvimento da civilização em que o homem ou seu clã extraia os bens da natureza, beneficiava-os rudimentarmente e oferecia-os a outros homens ou a outros clãs, surgindo assim o aparecimento o sistema de trocas. Como consequência, foram criadas as empresas para comercializar os bens produzidos rudimentar e artesanalmente apenas por um família ou por pequenos grupos familiares. Isto conduziu ao aparecimento dos grandes empórios e das empresas de navegação. O desenvolvimento do comércio e do transporte marítimo proporcionou a ampliação da produção, envolvendo maior número de pessoas, embora ainda artesanalmente. Todo esse processo evolutivo culminou com a Revolução Industrial iniciada na Inglaterra. Esse estágio da

evolução determinou a necessidade de ser incrementada a forma de organização societária, proporcionando o desenvolvimento da empresa capitalista, cujo valor do capital aplicado transformou-a de propriedade individual em coletiva, despersonalizando-a .

As pequenas empresas, com sistema simples de produção, tinham seu controle executado exclusivamente pelo seu proprietário, não necessitando de maiores sofisticções. Com a descoberta de novas tecnologias e o aparecimento de sistemas complexos de produção, com o conseqüente crescimento das empresas, houve a necessidade de maior controle que proporcionasse maior segurança nas aplicações de capital e na manutenção dos sistemas produtivos com apresentação de resultados positivos nas suas operações.

Em tempos modernos mais do que nunca, a comunidade empresarial em tempos de crise, vem demonstrando grande preocupação com a análise de custos e formação do preço de venda na prestação de serviços.

CAPITULO II – CONTABILIDADE DE CUSTOS

Foi a partir da Revolução Industrial ocorrida no século XVIII, que se deu início a esse ramo da contabilidade, quando começaram a surgir as primeiras empresas capitalistas, em detrimento dos pequenos artesãos, a contabilidade de custos iniciou um processo gradual de evolução nas empresas, pois neste século foram desenvolvidos novos estilos e recursos contábeis, com a criação de técnicas de análise e apuração dos dados coletados pela contabilidade financeira, devido ao desenvolvimento das empresas, foi tornando-se cada vez mais complexa a atividade de apuração dos custos, sendo indispensável à utilização de modernos computadores para uma melhor geração de informações.

A contabilidade de custos é um ramo da contabilidade geral que detalha as operações relativas as movimentações ocorridas para a produção de bens ou serviços.

Seus principais objetivos são os de avaliar os estoques, permitir o controle e tomada de decisões, independentemente, portanto, do ramo de atividade que se pretenda atingir.

Nos dias atuais a contabilidade de custos evoluiu para a busca de três grandes objetivos:

- Avaliação de estoques;
- Apuração de Resultados e
- Fornecimento de dados para tomada de decisões.

Para a fabricação, comercialização ou prestação de serviços, as empresas incorrem em determinados gastos, aos quais são denominados de custos fixos e variáveis. Os fixos são aqueles que independem das quantidades produzidas, comercializadas ou dos serviços prestados, permanecendo constantes, com ou sem movimentação da empresa. Já os custos variáveis dependem do volume de fabricação, movimentação de vendas ou prestação de serviços.

Apesar de tudo, alguns empresários ainda não concebem a adoção de um sistema de contabilidade de custos direcionado a produzir as informações necessárias ao bom gerenciamento.

Aliado a isso, a alta tecnologia vem possibilitando a substituição do homem pela máquina, o que fatalmente pode confundir dirigentes mal preparados que, ao substituírem dois operários por uma máquina, pensam ter eliminado totalmente seu custo com a mão-de-obra direta.

Por outro lado, um fator que pode ser determinante na sua adoção pelas empresas, é a oneração pela implantação de um sistema de custos; outra questão é o simples fato do desconhecimento da existência da contabilidade de custos como instrumento de auxílio na identificação dos custos de produção de bens ou serviços, de controle, de formação de preços e de decisões de produzir, ou, o que e quanto produzir.

Segundo Shank, (p. 05, 1997) atualmente a contabilidade existe na administração principalmente para facilitar o desenvolvimento e a implementação da estratégia empresarial, sob esta visão a administração de empresas é um processo cíclico de: (1) formular estratégias; (2) comunicar estas estratégias por toda organização; (3) desenvolver e por prática táticas

para implementar as estratégias e; (4) desenvolver e implementar controles para monitorar as etapas da implementação e depois o sucesso do alcance das metas estratégicas. A informação contábil desempenha um papel em cada um dos estágios deste ciclo.

No estágio um a informação contábil é à base da análise financeira, que é um aspecto do processo de avaliação das alternativas estratégicas.

No estágio dois, os relatórios contábeis constituem uma das formas importantes através das quais a estratégia é comunicada para toda a organização.

No estágio três, táticas específicas devem ser desenvolvidas para apoio da estratégia global e depois conduzidas ao término. A análise financeira, baseada na informação contábil, é um dos elementos chaves para decidir que programas táticos serão mais eficazes para uma empresa atingir suas metas estratégicas.

CAPÍTULO III - CONTABILIDADE GERENCIAL

A contabilidade gerencial é um ramo da contabilidade geral que a partir da adoção de técnicas e procedimentos contábeis, revisa as informações e as apresenta com um grau de detalhe mais analítico e diferenciado, com o objetivo principal de auxiliar os gerentes das entidades em seu processo de tomadas de decisões.

A contabilidade gerencial utiliza técnicas e procedimentos de outros campos do conhecimento, tais como: Economia, Administração, Matemática, Estatística e Informática, para atingir o seu objetivo maior que é o fornecimento de dados reais sobre o desempenho da empresa em sua operação normal.

Esse ramo do conhecimento contábil já esta sendo usado no Brasil pelos grandes grupos empresariais, devido à adoção da qualidade total e a livre concorrência, o que obriga as empresas a terem um rígido controle dos seus custos/gastos e a conhecer especificamente o dia-a-dia da sua operacionalização.

A contabilidade gerencial, em seu campo de atuação necessita de dados coletados e produzidos pela contabilidade de custos, pois a partir destes dados que será produzido relatórios gerenciais necessários ao controle e a tomada de decisões, estabelecendo relação direta entre os dois ramos da ciência contábil.

A preocupação primeira dos Contadores, Auditores e Fiscais foi a de fazer da Contabilidade de Custos uma forma de resolver seus problemas de mensuração monetária dos estoques e do resultado, não o de fazer dela um instrumento de administração. Por essa não-utilização de todo seu potencial no campo gerencial, deixou a Contabilidade de Custos de ter uma evolução mais acentuada por um longo tempo.

Devido ao crescimento das empresas, com o conseqüente aumento da distância entre administrador e ativos e pessoas administradas, passou a contabilidade de Custos a ser encarada com uma eficiente forma de auxílio no desempenho dessa nova missão, a gerencial.

É importante ser lembrado que essa nova visão por parte dos usuários de Custos não data de mais que algumas décadas, e, por essa razão, ainda há muito a ser desenvolvido. É também importante ser constatado que as regras e os princípios geralmente aceitos na Contabilidade de Custos foram criados e mantidos com a finalidade básica de avaliação de estoques e não para fornecimento de dados à administração. Por essa razão são necessárias certas adaptações quando se deseja desenvolver bem esse seu outro potencial; esse que, na grande maioria das empresas, é mais importante do que aquele motivo que fez aparecer à própria contabilidade de custos.

Com relação ao controle a função da contabilidade de custos é fornecer dados para a criação de padrões, orçamento, previsões e acompanhamento efetivo das previsões e realizações.

Importante ainda citar três generalizações que surgem com a contabilidade gerencial:

- 01) A contabilidade não é um fim em si mesma, mas apenas um meio de ajudar a empresa a obter êxito. As técnicas ou sistemas de contabilidade devem ser julgados a luz de seus impactos no sucesso da empresa;
- 02) Técnicas ou sistemas específicos de contabilidade devem ser considerados em termos do papel que eles devem desempenhar. A análise contábil que não é útil para algumas metas pode ser extremamente útil para outras. Um conhecimento operacional de contabilidade gerencial envolve, assim, o conhecimento da multiplicidade de papéis que a informação contábil pode desempenhar;
- 03) Ao avaliar o sistema contábil global de uma empresa, a consistência mútua entre os diversos elementos é fundamental. Por exemplo, um sistema de custo-alvo, com custos rígidos e planejados pode ser uma excelente ferramenta para avaliar o desempenho da produção em uma empresa que segue uma estratégia voltada à produção de baixo custo.

Em resumo a contabilidade gerencial utilizará dados coletados e produzidos pela contabilidade de custos, pois é a partir desses dados que o contador gerencial ou o administrador obterá informações para produzir relatórios necessários ao controle e tomada de decisões, estabelecendo uma relação direta entre os dois ramos.

Quanto às decisões, a sua função é de extrema importância, pois fornece dados relevantes de consequência em curto prazo e longo prazo sobre decisões do tipo:

- Qual produto cortar;
- Fixação da hora de serviço;
- Opção de comprar ou fabricar;
- Opção de terceirizar.

O conhecimento de custos é vital para saber se, dado preço ou produto é rentável, e, se não rentável, se é possível “recosê-los”.

Com o advento da nova forma de usar Contabilidade de Custos , ocorreu seu maior aproveitamento em outros campos que não o industrial. No caso de instituição não tipicamente daquela natureza, tais como instituições financeiras, empresas comerciais, firmas de prestação de serviços, etc.. onde seu uso para efeito de balanço era quase irrelevante (pela ausência) de estoques), passou-se a explorar seu potencial para o controle e até para as tomadas de decisões.

Mesmo nas empresas prestadores de serviços que eventualmente faziam uso de Custos para avaliação dos Estoques de serviços em andamento, ou seja, para avaliação dos custos incorridos em projetos ainda não acabados, seu campo alargou-se de maneira formidável.

É hoje relativamente comum encontrarmos Bancos, Financeiras, Lojas comerciais, Escritórios de Planejamento, de Auditoria, de Consultoria, etc. utilizando-se de Contabilidade de Custos.

CAPÍTULO IV - DEFINIÇÃO DOS CUSTOS

Para que a contabilidade de custos atinja sua finalidade última de prestar informações de custos para auxiliar os gerentes na administração da empresa, faz-se necessário que se tenha formado com um grau bastante profundo e analítico, os conceitos dos diversos tipos de custos, da departamentalização e dos sistemas de custeamento, gerando assim, relatórios confiáveis e com maior grau de objetividade possível.

O custo está inserido na vida de todo indivíduo desde o seu nascimento ou mesmo desde a sua vida intra-uterina, até a sua morte, uma vez que todos os bens necessários ao seu consumo ou sua utilização têm custo.

A convivência empírica das pessoas com os custos ocasiona conflitos conceituais sobre o preço, custo, receita, gasto, desembolso e despesa.

Preço é o valor estabelecido pelo vendedor para efetuar a transferência da propriedade de um bem. No preço está incluído, além do custo, o eventual lucro ou prejuízo. Conclui-se que o preço é igual ao custo mais o lucro ou ao custo menos o prejuízo. Se o preço for igual ao custo, não terá o vendedor lucro, nem prejuízo na produção e comercialização do bem.

Importante hoje é ser feita uma separação de cada custo de acordo com as diversas classificações e as diversas finalidades de apuração

de custos. A finalidade principal e mais abrangente é determinar o custo final e global para ser comparado com o preço de venda.

Infelizmente encontramos em todas as áreas, principalmente nas sociais, uma profusão de nomes para um único conceito e também conceitos diferentes para uma única palavra.

DEFINAÇÃO DOS CUSTOS

Encontramos diversos conceitos e classificações para os tipos de custos, comentaremos apenas sobre os principais, indispensáveis ao desenvolvimento da contabilidade gerencial. A terminologia comumente utilizada em custos segundo Eliseu Martins (p. 24, 2003)

GASTO ⇒ Compra de um produto ou serviço qualquer, que gera sacrifício financeiro para a entidade (desembolso), sacrifício este representado por entrega ou promessa de entrega de ativos (normalmente dinheiro)

Conceito extremamente amplo e que se aplica a todos os bens e serviços adquiridos; assim, temos Gastos com a compra de matérias-primas, Gastos com mão-de-obra, tanto na produção como na distribuição, Gastos com honorários da diretoria, Gastos na compra de um imobilizado etc. Só existe gasto no ato da passagem para a propriedade da empresa do bem ou serviço, ou seja, no momento em que existe o reconhecimento contábil da dívida assumida ou da redução do ativo dado em pagamentos.

Não estão aqui incluídos os sacrifícios com que a entidade acaba por encarar, já que não são incluídos o custo de oportunidade ou os juros sobre o capital próprio, uma vez que estes não implicam a entrega de ativos.

DESEMBOLSO ⇒ Pagamento resultante da aquisição do bem ou serviço.

Pode ocorrer antes, durante ou após a entrada da utilidade comprada, portanto defasada ou não do momento do gasto.

INVESTIMENTO ⇒ Gasto ativado em função de sua vida útil ou de benefícios atribuíveis a futuros períodos.

Todos os sacrifícios havidos pela aquisição de bens ou serviços (gastos) que são estocados nos ativos da empresa para baixa ou amortização quando de sua venda, de seu consumo, de seu desaparecimento ou de sua desvalorização são especificamente chamados de investimentos.

Podem ser de diversas naturezas e de períodos de ativação variados: a matéria-prima é um gasto contabilizado temporariamente como investimento circulante; a máquina é um gasto que se transforma num investimento permanente: as ações adquiridas de outras empresas são gastos classificados como investimentos circulantes ou permanentes, dependendo da intenção que levou a sociedade à aquisição.

CUSTOS ⇒ Gasto relativo a bem ou serviço utilizado na produção de outros bens ou serviços.

O custo também é um gasto, só que reconhecido como tal, isto é, como custo, no momento da utilização dos fatores de produção (bens e serviços), para a fabricação de um produto ou execução de um serviço.

Exemplos: a matéria-prima foi um gasto em sua aquisição que imediatamente se tornou investimento, e assim ficou durante o tempo de sua estocagem: no momento de sua utilização de fabricação de uma em, surge o Custo da matéria-prima como parte integrante do bem elaborado. Este por sua vez, é de um novo investimento, já que fica ativado até sua venda.

A energia elétrica é um gasto, no ato da aquisição, que passa imediatamente para custo (por sua utilização) sem transitar pela fase de investimento. A máquina provocou um gasto em sua entrada, tornado investimento (ativo) e parceladamente transformado em custo, via depreciação, à medida que é utilizada na processo de produção de utilidades.

DESPESAS ⇒ Bem ou serviço consumido direta ou indiretamente para a obtenção de receitas.

A comissão do vendedor, por exemplo, é um gasto que se torna imediatamente uma despesa.

O equipamento usado na fábrica, que fora gasto transformado em investimento e posteriormente considerado parcialmente como custo, torna-se, na venda do produto feito, uma despesa. O microcomputador da secretária do diretor financeiro, que fora transformado em investimento, tem uma parcela reconhecida como despesa (depreciação) sem transitar por custo.

As despesas são itens que reduzem o Patrimônio Líquido e que têm essa característica de representar sacrifícios no processo de obtenção de receitas. Todos os custos que são ou foram gastos se transformam em despesas quando da entrega dos bens ou serviços a que se

referem. Muitos gastos são automaticamente transformados em despesas, outros passam primeiro pela fase de custos e outros ainda fazem a via sacra completa, passando por investimento, custo e despesa.

PERDA ⇒ Bem ou serviço consumidos de forma anormal e involuntária.

Não se confunde com a despesa (muito menos com o custo), exatamente por sua característica de anormalidade e involuntariedade, não é sacrifício feito com intenção de obtenção de receita. Exemplos comuns: perdas em incêndios, obsolescência de estoques etc.

São itens que vão diretamente a conta de Resultados, assim como as despesas, mas não representam sacrifícios normais ou derivados de forma voluntária das atividades destinadas à obtenção de receitas. O gasto com mão de obra durante um período de greve, por exemplo, é uma perda, não um custo de produção. O material deteriorado por um defeito anormal e raro de um equipamento provoca uma perda, e não um custo; aliás não haveria mesmo lógica em apropriar-se como custo essas anormalidades e, portanto, acabar por ativar um valor dessa natureza.

TERMINOLOGIA EM ENTIDADES NÃO INDUSTRIAIS.

Em inúmeras empresas de serviços, todavia, passou-se a utilizar princípios e suas técnicas de maneira apropriada em função da absoluta similaridade de situação, principalmente nas entidades em que se trabalha por projeto (empresas de engenharia, escritórios de auditoria, de planejamento etc..)

Já em muitas outras empresas, tais como as entidades comerciais e financeiras, utiliza-se a mesma expressão Contabilidade de Custos, quando, à primeira vista só existem despesas. Mas é fácil entender que a generalização dessa terminologia se deve não só ao uso das técnicas daquela disciplina, como talvez principalmente à idéia de que tais entidades são produtoras de utilidades, e assim possuem custos. São custos que imediatamente se transformam em despesas, sem que haja fase de estocagem, como no caso da indústria de bens, mas de qualquer forma não deixa de ser apropriada a terminologia.

Portanto, é perfeitamente idêntica a terminologia nessas empresas. Por exemplo, o serviço de câmbio de um Banco faz aparecer gastos que se transformam em custos de um serviço que se torna imediatamente despesa.

Assim, há nessas situações certa sofisticação e refinamento na separação das diversas fases.

A palavra custo também significa o preço original de aquisição de qualquer bem ou serviço, daí se falar em custo de uma obra, custo de um automóvel adquirido, custo de uma consultoria, etc.

A partir dessas definições conclui-se que custo está relacionado à produção ou aquisição dos bens ou serviços para comercialização, enquanto despesa está relacionada com os gastos de comercialização e administração da empresa.

CAPÍTULO V - TIPOS DE CUSTOS.

Os custos são gerados à partir da utilização dos recursos humanos e materiais com o fim de produzir um novo bem ou serviço.

A partir de uma análise do custo industrial, temos as seguintes classificações dos custos:

Quanto ao controle Direto das Operações:

- Custo Direto;
- Custo Indireto ou Gastos Gerais de Fabricação;

CUSTO DIRETO

Custo direto é aquele que se identifica diretamente com o produto/serviço. É aquele que pode ser diretamente apropriado a cada tipo de bem ou órgão, no momento de sua ocorrência, isto é, está ligado diretamente a cada tipo de bem ou função de custo.

CUSTO INDIRETO

É aquele que não se pode apropriar diretamente a cada tipo de bem ou função de custo no momento da sua ocorrência. Atribui-se parcela dele a cada tipo de bem ou função de custo através de um critério de rateio. É

um custo comum a muitos tipos diferentes de bens, sem que se possa separar a parcela referente a cada um, no momento de sua ocorrência. Tal separação é efetuada através de um critério especial, denominado rateio.

Rateio é uma divisão proporcional por uma base que tenha valores conhecidos em cada função e que se julga que o custo ocorre nas mesmas proporções da base. Assim um das maneiras de efetuar o rateio é eleger a melhor base para o rateio, entre as disponíveis para o custo; dividir o total a ser rateado pelo total da base escolhida, para obter o coeficiente de rateio; multiplicar o coeficiente de rateio por cada um dos valores componentes de total da base, obtendo-se a parcela de custo indireto atribuível a cada função.

QUANTO AO PLANEJAMENTO E TOMADA DE DECISÕES.

Importante para este trabalho verificarmos o conceito dos custos em sua utilização para a tomada de decisões. Classificam-se em:

- Custos Fixos;
- Custos Variáveis;

CUSTOS FIXOS

São aqueles custos que não tendem a aumentar ou diminuir de acordo com até certo volume de produção, permanecendo constantes. Também chamados de custo de estrutura, pois são decorrentes da natureza, do tipo e tamanho de uma empresa.

Eles são do tipo que apresentam diminuição à cada unidade acrescida, sendo de difícil alocação aos departamentos ou produtos, dependendo do critério de alocação adotado.

O seu controle está diretamente ligado à alta administração.

CUSTOS VARIÁVEIS

São aqueles que tendem à aumentar ou diminuir de acordo com o volume de produção. Também conhecidos como custos de atividade, isto é, decorrentes da operação normal da empresa.

Ao contrário dos custos fixos, eles tendem à se tornar constantes por unidade de produção sendo o seu valor de fácil obtenção e seu controle facilmente efetuado pelos responsáveis pela produção.

CAPÍTULO VI - CLASSIFICAÇÃO DAS DESPESAS

DESPESAS ADMINISTRATIVAS ⇒ São todos os gastos necessários na administração da empresa. A grande maioria é fixa.

- *Salários administrativos, pro-labore, materiais de escritório, telefone, etc.*

DESPESAS COM VENDAS ⇒ São todos os gastos necessários para a empresa operar sua área comercial. Podem ser fixas ou variáveis.

- **Fixas:** *salários da gerência de vendas, parte fixa da remuneração de empregados comissionados, propaganda permanente, etc.*
- **Variáveis:** *despesas com cobrança, comissões de vendas, propagandas eventuais, etc.*

DESPESAS FINANCEIRAS ⇒ São aquelas necessárias para financiar as operações da organização. Podem ser fixas ou variáveis.

- **Fixas:** *juros e encargos sobre empréstimos ou financiamentos.*
- **Variáveis:** *juros e encargos sobre descontos de duplicatas.*

CAPÍTULO VII – FIXAÇÃO DO PREÇO DE VENDA

Para administrar preços de venda, sem dúvida é necessário conhecer o custo do produto/serviço; porém essa informação, por si só, embora seja necessária, não é suficiente. Além do custo, é preciso saber o grau de elasticidade da demanda, os preços dos produtos do concorrente, os preços de produtos substitutos, a estratégia de marketing da empresa, etc., e tudo isso depende também do tipo de mercado em que a empresa atua, que vai desde o monopólio ou do monopsonio até a concorrência perfeita, mercado de commodities etc.

O importante é que o sistema de custos produza informações úteis e consistentes com a filosofia da empresa, particularmente com sua política de preços.

Considerando-se esses aspectos citados, os preços podem ser fixados: com base nos custos, com base no mercado ou com base numa combinação de ambos.

Formação de preços com base em custos:

Neste forma de calcular preços – preços de dentro para fora – o ponto de partida é o custo do bem ou serviço apurado. Sobre este custo agrega-se uma margem, denominada Markup, que deve ser estimada para cobrir os gastos não incluídos no custo, os tributos e comissões incidentes sobre o preço e o lucro desejado pelos administradores.

Suponhamos uma situação bastante simples que apresente os seguintes dados:

- Custo unitário: R\$ 8,00;
- Despesas Gerais e Administrativas: 10% da R.Bruta (DGA);
- Comissão dos vendedores: 5% (COM);
- Tributos incidentes sobre o preço de venda: 20% (IMP)
- Margem de Lucro desejada: 5% (MLD)

O Markup seria, então calculado da seguinte forma:

DGA	10%
COM	5%
IMP	20%
MLD	5%
TOTAL	40%

O preço de venda (PV) será o custo acrescido de 40% do PV:

$$\text{PV} = \text{R\$ } 8,00 + 0,4 \text{ PV}$$

$$\text{PV} - 0,4\text{PV} = \text{R\$ } 8,00$$

$$0,6 \text{ PV} = \text{R\$ } 8,00$$

$$\text{PV} = \text{R\$ } 8,00 / 0,6$$

$$\text{PV} = \text{R\$ } 13,33$$

Por esse método o preço de venda seria fixado em R\$ 13,33.

Esse preço de R\$ 13,33 seria, então, uma referência, sujeita a ajustes para mais ou para menos, de acordo com as condições de mercado e com negociações específicas de cada cliente, talvez transação a transação.

Esse método de calcular preços com base em custos é muito utilizado pelas empresas, porém apresenta algumas deficiências, como: não considerar, pelo menos inicialmente, as condições de mercado, fixar o percentual de cobertura das despesas fixas de forma arbitrária, etc.

Fixação de Preços com base no mercado:

Os preços decorrem dos mecanismos e forças da oferta e procura. O mercado torna-se o grande responsável pelo estabelecimento dos preços, e não os custos e despesas incorridos pela empresa para a prestação dos serviços.

Afinal de contas, dentro do que se conhece numa economia de mercado, os preços são muito mais decorrência dos mecanismos e forças da oferta e procura. O mercado é o grande responsável pela fixação dos preços, e não os custos dos produtos/serviços. É muito mais provável que uma empresa analise seus custos e suas despesas para verificar se é viável trabalhar com um produto/serviço, cujo preço o mercado influencia marcadamente ou mesmo fixa, do que ela determinar o preço em função daqueles custos ou despesas.

CAPÍTULO VIII – CONSIDERAÇÕES GERAIS SOBRE PREÇO DE VENDA

Existe a crença de que uma das finalidades da Contabilidade de Custos é o fornecimento do preço de venda.

Com base nessa crença, surgiu uma forma de alocação de custos, que consiste na apropriação dos custos diretos e no rateio de custos indiretos de produção, a todos os serviços prestados.

Utilizando esse tipo de custeio, chega-se ao valor da venda dos serviços, incluindo-se nos preços de venda o lucro desejado e os custos de administrar e financiar as operações da empresa.

Levando-se em conta que se os rateios dos custos aos serviços prestados fossem perfeitos, teríamos o gasto completo de todo o processo empresarial de obtenção de receita.

O problema de decidir ou formar o preço de venda de serviços não é tarefa para solução somente com dados de custos. Necessário se torna uma gama de informações sobre o Mercado (oferta e procura) para que se possa, aliando informações externas e internas, optar por uma decisão correta.

Nessa hora, a Contribuição Marginal é de vital importância.

Conforme MARTINS, (p. 142, 2001) quando temos diversas opções de preços e volume de serviços a serem prestados, interessa praticar o preço que maximize a Margem de Contribuição Total e não a Receita Total, desde que para as duas alternativas o Custo Fixo se mantenha inalterado.

Como já foi dito anteriormente, a fixação do preço de venda é um processo complexo que envolve inúmeros fatores, tais como: custo, concorrência, elasticidade da procura, nível dos estoques, situação financeira da empresa, restrições governamentais, entre outras.

Normalmente a avaliação dos custos serve para a gerência decidir pela prestação deste ou daquele serviço em face da formulação do preço que muitas vezes independe do fator custo.

A teoria econômica do preço baseia-se no conceito da concorrência pura, isto é, o preço é o de mercado, conseguido graças à quantidade ofertada e à procurada. Se existir um excesso de oferta, os preços declinam e se houver um aumento na procura, os preços se elevarão.

Nos grandes centros consumidores, dá-se ênfase à fixação do preço via a prática do *Marketing*. Neste caso a base de cálculo desloca-se do produto para o cliente.

Os principais tópicos da avaliação/cliente, segundo CARDOSO NETO são:

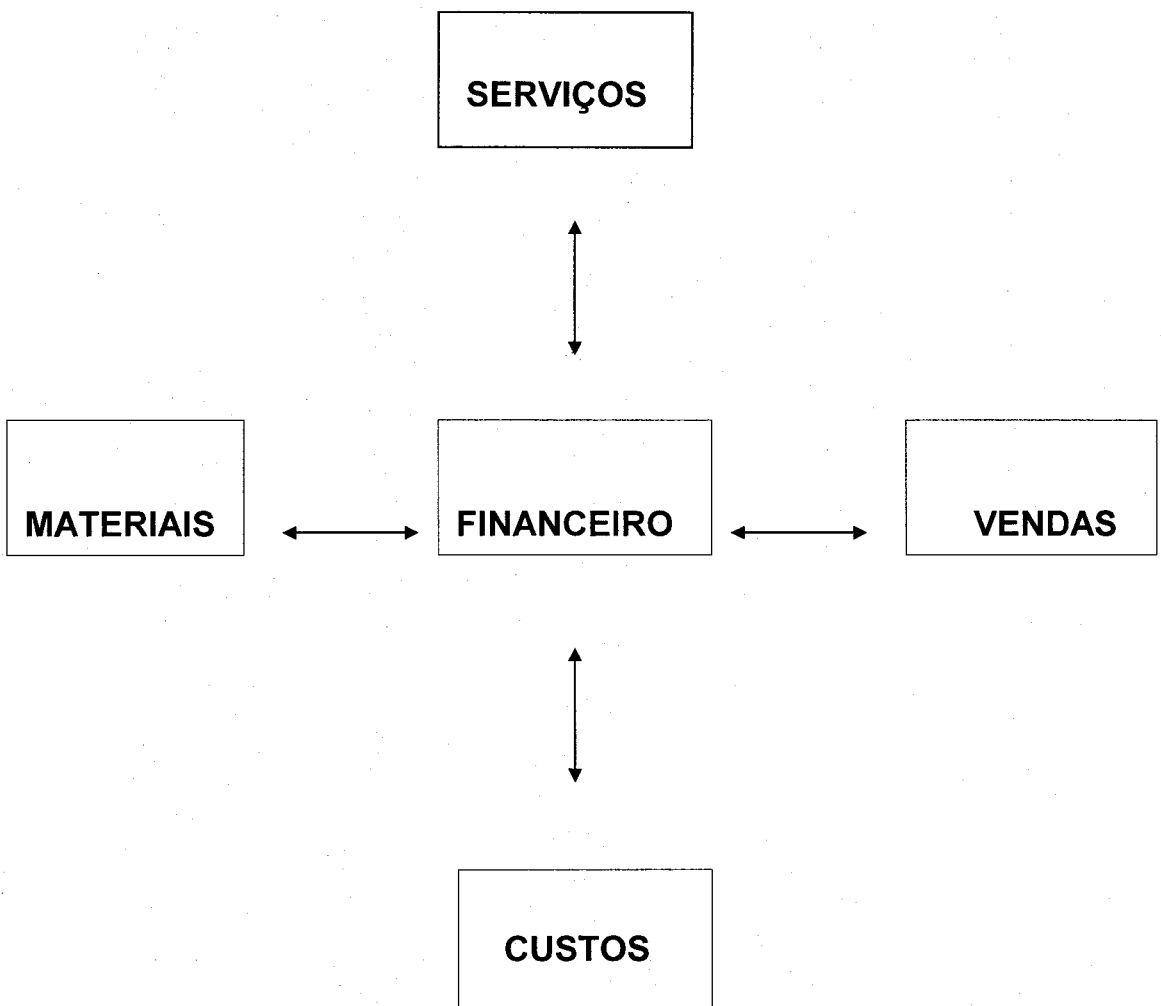
- compreensão do uso do produto;
- análise do benefício para o consumidor;
- análise do custo para o consumidor e
- análise custo/benefício para o consumidor.

Como pode ser visto, a preocupação na formação do preço seria no sentido do custo para o consumidor e não para a empresa.

Para a formação de preços de venda de qualquer tipo de serviço, é necessário a análise de todas as relações existentes desta decisão com toda a empresa, pois, qualquer mudança na política de preços provocará mudanças em todas as outras áreas da empresa.

1.1.1. VARIÁVEIS QUE IMPACTUAM A FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA

São as seguintes as variáveis envolvidas na fixação do Preço de Venda: materiais, vendas, custos e financeiro.



I. MATERIAIS

Quando a prestação de serviços envolve materiais, é de vital importância que o empresário adote uma estratégia de compras, pois estes exercem grande influência sobre os custos de seus serviços, como é o caso de oficinas mecânicas, empresas de prestação de serviços de limpeza, lavanderias, etc.

Algumas precauções são extremamente necessárias quando da aquisição dos materiais, para que se possa garantir uma boa compra e conseqüentemente garantir o lucro ao aplicá-los na prestação do serviço, tais como:

- cotações de vários fornecedores
- prazos de entrega para garantir estoques mínimos de segurança
- condições da entrega: preços CIF ou FOB
- informações sobre a qualidade dos materiais
- capacidade de manutenção do fornecimento
- condições de pagamento
- controle dos materiais para se evitar desvios ou desperdícios

Toda empresa depende dos seus fornecedores, se estes são hostis ou indiferentes, se consideram a empresa como cliente marginal, pequena, ela terá um desempenho inseguro, aleatório. Se ao contrário, seus fornecedores são amigáveis, associados, interessados no seu futuro e no seu desempenho, ela será segura, firme, bem sucedida.

É importante transformar os fornecedores em parceiros.

II. SERVIÇOS

A qualidade dos serviços prestados é que garante a sobrevivência da empresa prestadora de serviços.

É mister que o pessoal envolvido diretamente na prestação dos serviços (mão-de-obra direta), receba treinamento técnico e também, estejam plenamente conscientes de suas responsabilidades tanto perante o cliente, ao executar o serviço, quanto perante a empresa onde trabalham e da qual dependem financeiramente.

O desempenho de uma empresa depende de quanto os empregados gostam dela, sintam-se protegidos, compreendidos, assistidos, realizados, orgulhosos de trabalhar nela, além, naturalmente de sua satisfação em relação ao salário recebido.

Neste sentido é importante saber quais os resultados que a empresa espera de cada um, a começar pelos gerentes.

Saber com clareza o que a empresa espera de cada um é um componente importante para dar segurança aos empregados. Falta de clareza nesse sentido cria insegurança, que é compensada pela criatividade quanto a tarefas e resultados fantasiosos e que somente por acaso coincidem com o resultados esperados pela empresa.

Nesse contexto, é automático pensar em trabalhar em equipe e em administração participativa.

III. CUSTOS

O processo da prestação de serviços gera diversos gastos tais como combustíveis, energia elétrica, propaganda, manutenção e depreciação de equipamentos, insumos utilizados no processo, além do gasto com a mão-de-obra direta utilizada.

Um dos gastos mais significativos nesse processo é o da mão-de-obra direta. É muito importante, principalmente quando o serviço é prestado em diversas fases, identificar o tempo gasto (horas de mão-de-obra) em cada uma delas para que se possa ponderar com equidade sobre qual fase terá incorrido num custo maior ou menor.

O controle dos custos fixos em uma empresa prestadora de serviços é de vital importância para sua sobrevivência, pois cada R\$ 1,00 (hum real) de redução de custo é R\$ 1,00 (hum real) a mais de lucro. É importante o empresário acompanhar cada tipo de despesa existente em sua empresa.

Não podemos esquecer que os custos devem ser reduzidos com qualidade e que uma empresa de prestação de serviços caracteriza-se por:

- Qualidade, ou seja, facilidade e conveniência de uso pelo cliente;
- Prazo, dia e hora das entregas;
- Volume, quantidade;
- Custo.

IV. VENDAS

Para realizar boas vendas é fundamental que a empresa possua boa estrutura comercial.

Não basta apenas prestar bons serviços. É necessário utilizar os canais de comunicação para levar a imagem da empresa ao mercado consumidor.

A preocupação com o *Marketing* é extremamente importante. De nada adianta realizar ótimas compras, possuir processo moderno e pessoal capacitado, praticar preços competitivos se somente os "vizinhos" conhecem a empresa.

O empresário deve conhecer bem o seu cliente e utilizar da melhor maneira possível os canais de comunicação para chegar até ele.

V. FINANCEIRO

É necessário que a área financeira forneça todo o suporte para que as áreas mencionadas possam cumprir o seu papel na organização.

Essencialmente para um bom gerenciamento, o empresário deve elaborar ou conhecer bem o fluxo de caixa de sua empresa, para que possa compatibilizar seu contas a pagar com o seu contas a receber.

Com as informações geradas através desse controle é possível tomar decisões de curto prazo tais como, onde e como captar recursos financeiros no caso de insuficiência de caixa ou onde e como aplicar os recursos quando houver sobras de caixa.

CAPÍTULO IX – COMPOSIÇÃO DOS CUSTOS

2.1. COMPOSIÇÃO DOS CUSTOS

2.1.1. O CUSTO DOS SERVIÇOS

O custo dos serviço prestado é composto basicamente por três componentes:

Materiais + Mão-de-Obra Direta + Custos Indiretos
--

I. MATERIAIS

- Após a aquisição dos materiais que irá utilizar na prestação dos serviços, a empresa ainda pode incorrer em gastos tais como: transporte, segurança, armazenagem, impostos de importação, gastos com liberação alfandegária, dentre outros, que deverão integrar o valor dos materiais, pois são necessários para colocá-los em condições de utilização pela empresa.
- Na maioria dos casos as empresas prestadoras de serviços não podem usufruir do crédito de ICMS e também do IPI incidentes sobre as compras dos materiais que irá utilizar nas prestações de serviços, pois estas empresas não estão sujeitas a esses impostos. Nesses casos o valor dos impostos integrarão o custo dos materiais aplicados na prestação do serviço.

- As perdas normais que ocorrem em todo processo de produção de bens e serviços, fazem parte integrante do custo com os materiais empregados.

O quadro demonstrativo a seguir, mostra a avaliação do custo de um material adquirido por R\$ 100,00 sobre o qual incide ICMS, IPI e frete, valores estes que integrarão o custo do material aplicado na prestação do serviço.

MATERIAL	DESCRIÇÃO	VALOR
Compra		100,00
ICMS (incluso no preço)	17%	17,00
Subtotal 1		100,00
IPI	10%	10,00
Subtotal 2 (total da NF)		110,00
Frete	3%	3,30
Seguro	1%	1,10
Subtotal 3		114,40
Custo Total do Material		114,40

II. AVALIAÇÃO DOS CUSTOS COM MÃO-DE-OBRA DIRETA E CUSTOS INDIRETOS

As empresas prestadoras de serviços, utilizam-se basicamente de dois métodos para avaliação dos custos acima citados:

- **Custeio por Absorção:** Nesse método, a quantidade de horas utilizadas na prestação do serviço “absorve” os custos do processo. Se os custos do processo totalizaram R\$ 5.000,00 e a empresa colocou no mercado 500 horas/mês, então dividiremos os **custos do processo pelas horas**, ou seja, $5.000,00 / 500 \text{ horas} = 10,00$ por hora. O custo por hora adicionado ao do material fornecerá o Custo do Serviço.

Apesar de muito utilizado, esse critério tem como inconveniente a perda de informações sobre as fases da prestação do serviço.

- **Custeio por Tempo:** Esse critério visa alocar os custos de processo pelo “**Tempo Gasto**” em cada fase que se faz necessária para a prestação do serviço multiplicado pelo “**Custo do Tempo**”. Utilizando-se do minuto como unidade de tempo, teremos o que o mercado chama de “**Custo/Minuto/Fase/Serviço**”, ou seja, quanto custa o minuto do serviço prestado pela galoneira de camisa; o minuto da injetora; o minuto de usinagem de uma peça, etc. Devido à modernização das técnicas utilizadas e da terceirização que vem pressionando a redução de custos na prestação de serviços nos últimos anos, as micro e pequenas empresas têm utilizado com mais intensidade esse método de custeio.

Como exemplo podemos citar um escritório de advocacia, onde o valor da hora varia de acordo com o responsável pelo serviço executado. Um outro exemplo de uma oficina mecânica, onde o valor da hora do mecânico chefe é maior que o do auxiliar de mecânica.

O quadro abaixo, demonstra o cálculo do custo por minuto em cada fase da prestação do serviço, considerando os custos em cada fase bem como o tempo gasto em cada fase do processo.

CUSTEIO POR TEMPO

CUSTOS	FASE A	FASE B	FASE C	FASE D
Salários *	8.000,00	7.000,00	4.000,00	5.000,00
Energia	1.000,00	1.200,00	800,00	700,00
Manutenção	500,00	400,00	300,00	200,00
Insumos**	200,00	300,00	200,00	100,00
Seguros	300,00	200,00	100,00	400,00
Depreciação	50,00	40,00	30,00	20,00
TOTAL	10.050,00	9.140,00	5.430,00	6.420,00
Nº Funcionários	3x44/hsx4	2x44/hsx4	2x44/hsx4	1x44/hsx4
Nº Horas Processo	528 x 60	352 x 60	352 x 60	176 x 60
Nº Minutos Processo	31.680 min	21.120 min	21.120 min	10.560 min
Custo Minuto	R\$ 0,31	R\$ 0,43	R\$ 0,25	R\$ 0,60
X	x	x	x	x
Minutos Gastos	7	6	8	5
Custo / Fase	2,22	2,59	2,05	3,03
Custo Total A + B + C + D	9,89			

*O valor informado a título de “Salários” já deverá estar acrescido de todos os encargos incidentes sobre eles e referem-se aos salários do pessoal empregado diretamente na prestação dos serviços.

**O valor informado a título de “Insumos” refere-se a materiais utilizados na prestação do serviço, que serão peculiares ao ramo de atividade dos serviços prestados pela empresa.

III. DESPESAS FIXAS

Além dos custos fixos do processo, existem outros gastos voltados à outras áreas da empresa, que independem das vendas para existirem. São as despesas fixas..

Em épocas de inflação alta, costumava-se aplicar no mínimo uma Média Semestral Móvel, ou seja, uma média das despesas fixas bem como do faturamento dos últimos 6 meses, anteriores à nova fixação de preços.

Como vivemos hoje uma certa estabilidade de preços, a variação das despesas fixas têm ocorrido com menos intensidade, permitindo assim uma análise com um espaço de tempo menor.

O quadro abaixo, exemplifica as variações nas despesas fixas:

MESES	DESPESAS FIXAS				VENDAS
	SALÁRIOS*	GERAIS**	ALUGUEL	TOTAL	
ABRIL	1.500,00	700,00	800,00	3.000,00	32.000,00
MAIO	1.600,00	750,00	800,00	3.150,00	34.500,00
JUNHO	1.550,00	730,00	800,00	3.080,00	31.500,00
Totais	4.650,00	2.180,00	2.400,00	9.230,00	98.000,00
Média				3.076,66	32.666,66

*O valor informado a título de "Salários" já deverá estar acrescido de todos os encargos incidentes sobre eles, e estes referem-se à mão-de-obra indireta, ou seja, salários administrativos e pessoal não ligado à prestação direta dos serviços.

**O item "Despesas Gerais" refere-se a: correios, combustíveis, gastos com viagens, treinamentos, café, materiais de limpeza, materiais de escritório, honorários pagos a contador, advogado, retirada pro-labore, etc.

Faturamento Médio	32.666,66	100 %
Despesa Fixa Média	3.076,66	9,42 %

A Despesa Fixa Média representa 9,42 % do valor da Venda Média dos 3 últimos meses

CAPÍTULO X – COMPOSIÇÃO DO PREÇO DE VENDA

2.2. MODELO DA COMPOSIÇÃO DO PREÇO DE VENDA

2.2.1. PREÇO DE VENDA

O preço de venda é o valor cobrado do cliente numa operação mercantil, cujo valor deverá ser utilizado para o pagamento de vários compromissos da empresa.

Alguns destes compromissos estão ligados com o próprio serviço, ou seja, materiais nele aplicados, os custos da mão-de-obra direta, os impostos, comissões de venda, porém além disso, ele deve contribuir com a geração de recursos para o pagamento de despesas que não estão ligadas diretamente a ele, como é o caso do aluguel, e finalmente gerar lucros para o empresário.

Ele está composto basicamente por quatro partes bem definidas, onde cada parte ocupa uma participação em percentual (%), que gera os recursos necessários para a empresa se manter em operação.

Preço de Venda = 100 %	=	Custo Serviço R\$	=	%
		Despesas Variáveis	=	%
		Despesas Fixas	=	%
		Margem de Lucro	=	%

Desta forma, o preço de venda cobre os custos relativos à prestação do serviço, as despesas e ainda deixa ao empresário a parcela relativa ao lucro.

Após a identificação do custo, deve-se fazer a composição das despesas variáveis, citando como exemplo:

• ISS		5,00 %
• PIS		3,65 %
• COFINS		7,60 %
• COMISSÃO		8,00 %
Total	=	24,25 %

Despesas Variáveis do Preço de Venda = 24,25 %

CUSTO TOTAL DO SERVIÇO

Material	114,40
MOD + Custos Indiretos	<u>9,89</u>
Custo Total	124,29

CÁLCULO DO PREÇO DE VENDA

ITEM	CÁLCULO DO PREÇO DE VENDA	VALORES
A	Custo Total do Serviço	124,29
B	Despesa Variável	24,25 %
C	Despesa Fixa	9,42 %
D	Margem de Lucro	30,00 %
E	Fator <i>Mark-Up</i> ¹ = 100% - (B+C+D)	0,3633
F	Preço de Venda = A ÷ E	342,11

Para um serviço prestado com um custo total de **R\$ 124,29**, se praticarmos o preço encontrado pela fórmula acima de **R\$ 342,11** esse preço cobre todos os custos, despesas fixas e variáveis e ainda deixa uma margem de lucro líquido de **30%** para o prestador de serviços.

ANÁLISE TEXTUAL

O fato de um empresário ou administrador de um negócio desconhecer os custos e despesas de sua empresa, ou seja, não saber o quanto se gasta para prestar um serviço ou o quanto se gasta para manter sua estrutura pode levá-lo a tomar decisões errôneas, perder clientela por não possuir preços competitivos ou arcar com prejuízos por estabelecer preços baixos que não cobrem todos os seus gastos, não deixando assim, a margem de lucro desejada.

Não se conhecendo os custos da atividade, não se pode concorrer quanto a preços e prazos de venda, e não vendendo a empresa não consegue perpetuar no mercado.

Com a atual recessão, há um excesso de oferta de serviços no mercado, provocando uma acirrada concorrência que favorece somente aquela empresa que sabe até onde pode reduzir seu preço de venda e o prazo que pode negociar com seus clientes.

O que está ocorrendo em larga escala, é a análise por parte da empresa, em identificar seus custos e despesas para verificar a viabilidade de trabalhar com este ou aquele tipo de serviço, cujo preço de venda está sendo marcadamente influenciado ou mesmo estabelecido pelo mercado, do que ela fixar o preço de venda em função de seus custos e despesas.

Diante destas colocações, fica evidente que todo aquele que dirige uma empresa, além de conhecer o mercado em que atua, deve conhecer a fundo todas as áreas envolvidas no processo, seu inter-relacionamento, os custos e despesas inerentes à cada área, o processo de identificação e alocação dos custos e a partir de então adotar um

processo de formação de preços compatíveis e competitivos conforme sua atividade.

CONCLUSÃO

Toda empresa que almeja sucesso e permanência no mercado deve conduzir suas operações de maneira uniforme, ou seja, deve haver um entrosamento entre todas as áreas envolvidas no processo, pois uma depende da outra e o sucesso da empresa depende de todas.

As áreas da empresa, operando de forma sintonizada, proporcionam às demais, as informações e subsídios necessários para um bom desempenho geral.

As pessoas envolvidas com a administração da empresa devem ter conhecimento e controle sobre os gastos (custos e despesas) e ter padrões definidos, tais como, quanto se gasta de material e mão-de-obra para prestar tal serviço. Só assim essa empresa conseguirá saber qual o custo de prestar seus serviços e conseqüentemente os preços de venda e prazos a serem negociados.

A concorrência está cada vez mais acirrada e os empresários e administradores devem ter parâmetros para se saber até onde pode-se chegar no que diz respeito ao estabelecimento de preços de serviços bem como dos prazos concedidos.

Como pôde-se perceber, esses parâmetros são fornecidos pela contabilidade de custos, que consegue detalhar as operações relativas às movimentações ocorridas na prestação dos serviços.

Dentro desse espírito de busca da modernidade, tentou-se com este trabalho, auxiliar aqueles que têm necessidade de utilizar-se

dessas técnicas da contabilidade de custos no processo de incremento da tecnologia gerencial.

BIBLIOGRAFIA

AZEVEDO, João Humberto de. Como calcular preço de venda na indústria: guia prático para a pequena empresa. SEBRAE/CEF. Brasília, 1987.

CARDOSO NETO, Felicíssimo. Contabilidade de Custos: sistemas, técnicas de apropriação e gestão. Saraiva. São Paulo, 1982.

KANITZ, STEPHEN. Opinião. Revista Exame. nº 19. p. 28. Set.,1995.

MARION, José Carlos. Contabilidade Empresarial. 4. ed. São Paulo, Atlas, 1989.

MARTINS, Eliseu. Contabilidade de Custos. 2. ed. Atlas, São Paulo, 1982.

RIBEIRO, Osni Moura. Contabilidade de Custos Fácil. 4. ed. Saraiva, São Paulo, 1996.

SÁ, Antônio Lopes de. Dicionário de Contabilidade. A. Lopes de Sá e Ana M. Lopes de Sá. 8. ed. São Paulo, Atlas, 1990.

MARTINS, Eliseu. Contabilidade de Custos. 9. ed. Atlas, São Paulo, 2003.

SAKURAI, Michiharu. Gerenciamento Integrado de Custos. São Paulo: Atlas, 1997.

KAPLAN, Robert S.. Custo Desempenho, Administre seus Custos para ser mais Competitivo /. São Paulo: Futura, 1998.

SHANK, John K. . A Revolução dos Custos/. John K. Shank, Vijay Govindarajan – Rio de Janeiro: Campus, 1997.

GANTZEL, Gerson. Revolução nos Custos/ Gerson Gantzel, Valerio Allora – Salvador: Casa da Qualidade, 1996.

IUDICIBUS, Sérgio. Análise de Custos – São Paulo: Atlas, 1993.

LEONE, George S. G. Leone. Custos, Planejamento, Implantação e Controle – São Paulo: Atlas, 1996;

NAKAGAWA, Masayuki. Gestão Estratégica de Custos – São Paulo: Atlas, 1993;