



# GESTÃO E NEGÓCIOS

**CUSTOS E  
PRECIFICAÇÃO**



**EADUNITAU**  
EDUCAÇÃO A DISTÂNCIA DA UNIVERSIDADE DE TAUBATÉ



**ALEXANDRE PORTO DE ARAUJO**

# **CUSTOS E PRECIFICAÇÃO**

**1ª Edição**

**Editora da Universidade de Taubaté  
EDUNITAU  
2017**

Copyright©2017. Universidade de Taubaté.

Todos os direitos dessa edição reservados à Universidade de Taubaté. Nenhuma parte desta publicação pode ser reproduzida por qualquer meio, sem a prévia autorização desta Universidade.

**Administração Superior**

**Reitor**

**Vice-reitor**

**Pró-reitor de Administração**

**Pró-reitor de Economia e Finanças**

**Pró-reitora Estudantil**

**Pró-reitor de Extensão e Relações Comunitárias**

**Pró-reitora de Graduação**

**Pró-reitor de Pesquisa e Pós-graduação**

**Coordenação Geral EaD**

**Coordenação Acadêmica**

**Coordenação Pedagógica**

**Coordenação de Tecnologias de Informação e Comunicação**

**Coordenação de Mídias Impressas e Digitais**

**Coord. de Área: Ciências da Nat. e Matemática**

**Coord. de Área: Ciências Humanas**

**Coord. de Área: Linguagens e Códigos**

**Coord. de Curso de Pedagogia**

**Coord. de Cursos de Tecnol. Área de Gestão e Negócios**

**Coord. de Cursos de Tecnol. Área de Recursos Naturais**

**Revisão ortográfica-textual**

**Projeto Gráfico**

**Diagramação**

**Autor**

**Unitau-Reitoria**

**Polo Taubaté**

**Polo Ubatuba**

**Polo São José dos Campos**

**Polo São Bento do Sapucaí**

Prof. Dr. José Rui Camargo

Prof. Dr. Isnard de Albuquerque Câmara Neto

Prof. Dr. Isnard de Albuquerque Câmara Neto (interino)

Prof. Dr. Mario Celso Peggia (interino)

Profa. Ma. Angela Popovici Barbare

Prof. Dr. Mario Celso Peggia

Profa. Dra. Nara Lucia Perondi Fortes

Prof. Dr. Francisco José Grandinetti

Profa.Dra.Patricia Ortiz Monteiro

Profa.Ma. Rosana Giovanni Pires

Profa.Dra.Ana Maria dos Reis Taino

Wagner Barboza Bertini

Profa.Ma.Isabel Rosângela dos Santos Ferreira

Profa. Ma. Maria Cristina Prado Vasques

Profa. Dra. Suzana Lopes Salgado Ribeiro

Profa. Dra. Juliana Marcondes Bussolotti

Profa. Ma. Ely Soares do Nascimento

Profa. Ma. Márcia Regina de Oliveira

Profa. Ma. Márcia Regina de Oliveira

Profa. Ma. Isabel Rosângela dos Santos Ferreira

Me. Benedito Fulvio Manfredini

Bruna Paula de Oliveira Silva

Alexandre Porto de Araujo

Rua Quatro de Março,432-Centro

Taubaté – São Paulo CEP:12.020-270

Central de Atendimento:0800557255

Avenida Marechal Deodoro, 605–Jardim Santa Clara

Taubaté–São Paulo CEP:12.080-000

Telefones: Coordenação Geral: (12)3621-1530

Secretaria: (12) 3622-6050

Av. Castro Alves, 392 – Itaguá – CEP: 11680-000

Tel.: 0800 883 0697

e-mail: nead@unitau.br

Horário de atendimento: 13h às 17h / 18h às 22h

Av Alfredo Ignácio Nogueira Penido, 678

Parque Residencial Jardim Aquarius

Tel.: 0800 883 0697

e-mail: nead@unitau.br

Horário de atendimento: 8h às 22h

EMEF Cel. Ribeiro da Luz. Av. Dr. Rubião Júnior, 416 – São Bento do

Sapucaí – CEP: 12490-000

Tel.:(12) 3971-1230

e-mail: polosaobento@ead.unitau.com.br

Horário de atendimento: das 18h às 21h (de segunda a sexta-feira) / das 8h

às 12h (aos sábados).

**Ficha Catalográfica elaborada pelo SIBi  
Sistema Integrado de Bibliotecas / UNITAU**

A663c Araujo, Alexandre Porto de  
Custos e precificação. / Alexandre Porto de Araujo. Taubaté: UNITAU, 2017.  
104f. : il.

ISBN 978-85-9561-032-3  
Bibliografia

1. Custos. 2. Precificação. 3. Administração. I. Universidade de Taubaté. II.  
Título

---

## **PALAVRA DO REITOR**

Toda forma de estudo, para que possa dar certo, carece de relações saudáveis, tanto de ordem afetiva quanto produtiva. Também, de estímulos e valorização. Por essa razão, devemos tirar o máximo proveito das práticas educativas, visto se apresentarem como máxima referência frente às mais diversificadas atividades humanas. Afinal, a obtenção de conhecimentos é o nosso diferencial de conquista frente a universo tão competitivo.

Pensando nisso, idealizamos o presente livro-texto, que aborda conteúdo significativo e coerente à sua formação acadêmica e ao seu desenvolvimento social. Cuidadosamente redigido e ilustrado, sob a supervisão de doutores e mestres, o resultado aqui apresentado visa, essencialmente, a orientações de ordem prático-formativa.

Cientes de que pretendemos construir conhecimentos que se intercalem na tríade Graduação, Pesquisa e Extensão, sempre de forma responsável, porque planejados com seriedade e pautados no respeito, temos a certeza de que o presente estudo lhe será de grande valia.

Portanto, desejamos a você, aluno, proveitosa leitura.

Bons estudos!

**Prof. Dr. José Rui Camargo**  
Reitor



---

## Prefácio

Prezados(as) Alunos(as),

Por meio deste livro-texto, pretende-se apresentar o tema Custos e Precificação, assunto de grande importância para as pessoas que realizam a comercialização de algum bem ou serviço. Serão apresentados alguns dos diversos métodos que os empresários podem e devem utilizar para precificar o que comercializam e a preocupação que os mesmos devem ter a esse respeito, pois os preços podem servir para atrair ou repelir os clientes e, conseqüentemente, são um dos motivos pelos quais a empresa pode elevar ou perder seu *market share*.

Serão abordados também o significado de preço e os componentes que o constituem, além da sua relação com os objetivos estratégicos da empresa e como a estratégia de preços auxilia no processo da empresa chegar aonde pretende.

Finalmente, serão abordados a relação entre custos e preços e a maneira como os custos afetam diretamente os preços e qual a consequência destes na estabilidade econômico-financeira e sobrevivência da empresa.

Que você possa se interessar em obter esse conhecimento e mergulhar nele, para que possa entender melhor a importância dos custos e da precificação para as empresas em uma ambiente cada vez mais competitivo!



---

## Sobre o autor

**ALEXANDRE PORTO DE ARAUJO:** Zootecnista pela Faculdade de Medicina Veterinária e Zootecnia da Universidade de São Paulo no ano de 1982, com Mestrado pela Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos da Universidade de São Paulo, em 2001, na área de Qualidade e Produtividade. MBA em Gestão Estratégica de Negócios pelo Instituto Nacional de Pós-Graduação em 2005. Professor da Faculdade do Instituto Nacional de Pós-Graduação desde 2005, lecionando as matérias de Técnicas de Negociação, Planejamento Estratégico, Microeconomia, Macroeconomia, Gestão de Projetos, Gestão da Inovação, dentre outras. Docente de Apoio da EAD da UNITAU de 2013 a 2017, lecionando entre outras, as matérias Planejamento Estratégico, Economia Política, Empreendedorismo, Administração de Sistemas de Informação. Autor de seis livros na área de Zootecnia e de Gestão. Sócio-diretor da Focus Soluções Corporativas, que atua nas áreas Ambiental, Estratégica, Econômico-Financeira, Qualidade, Inovação e Custos, além de ministrar cursos e treinamentos.

E-mail: [alexandre.porto@focussc.com.br](mailto:alexandre.porto@focussc.com.br).



**Caros(as) alunos(as),**

O Programa de Educação a Distância (EAD) da Universidade de Taubaté apresenta-se como espaço acadêmico de encontros virtuais e presenciais direcionados aos mais diversos saberes. Além de avançada tecnologia de informação e comunicação, conta com profissionais capacitados e se apoia em base sólida, que advém da grande experiência adquirida no campo acadêmico, tanto na graduação como na pós-graduação, ao longo de mais de 35 anos de História e Tradição.

Nossa proposta se pauta na fusão do ensino a distância e do contato humano-presencial. Para tanto, apresenta-se em três momentos de formação: presenciais, livros-texto e Web interativa. Conduzem esta proposta professores/orientadores qualificados em educação a distância, apoiados por livros-texto produzidos por uma equipe de profissionais preparada especificamente para este fim, e por conteúdo presente em salas virtuais.

A estrutura interna dos livros-texto é formada por unidades que desenvolvem os temas e subtemas definidos nas ementas disciplinares aprovadas para os diversos cursos. Como subsídio ao aluno, durante todo o processo ensino-aprendizagem, além de textos e atividades aplicadas, cada livro-texto apresenta sínteses das Unidades, dicas de leituras e indicação de filmes, programas televisivos e sites, todos complementares ao conteúdo estudado.

Os momentos virtuais ocorrem sob a orientação de professores específicos da Web. Para a resolução dos exercícios, como para as comunicações diversas, os alunos dispõem de *blog*, *fórum*, *diários* e outras ferramentas tecnológicas. Em curso, poderão ser criados ainda outros recursos que facilitem a comunicação e a aprendizagem.

Esperamos, caros alunos, que o presente material e outros recursos colocados à sua disposição possam conduzi-los a novos conhecimentos, porque vocês são os principais atores desta formação.

Para todos, os nossos desejos de sucesso!

Equipe EAD-UNITAU



## Sumário

Palavra do Reitor .....	1
Prefácio .....	3
Sobre o autor.....	5
Caros(as) alunos(as) .....	7
Ementa .....	11
Objetivos.....	13
<b>Unidade 1 Conceituações Utilizadas em Custos .....</b>	<b>17</b>
1.1 Apresentação .....	18
1.2 Conceitos básicos em custos .....	19
1.3 Custos econômicos versus custos contábeis.....	25
1.4 Custos fixos e custos variáveis .....	30
1.5 Importância dos custos na administração estratégica .....	34
1.6 Síntese da Unidade .....	34
1.7 Para saber mais .....	35
1.8 Atividades.....	36
<b>Unidade 2 Métodos de Custeio Utilizados pelas Empresas .....</b>	<b>37</b>
2.1 Contextualização geral dos métodos de custeio .....	38
2.2 Custeio por absorção .....	40
2.3 Custeio direto.....	47
2.4 Custeio por atividade .....	52
2.5 Síntese da Unidade .....	61

---

2.6 Para saber mais .....	62
2.7 Atividades .....	63
<b>Unidade 3 Custos nos Diferentes Setores da Economia .....</b>	<b>65</b>
3.1 Custeio na pequena indústria.....	66
3.2 Custeio no comércio .....	69
3.3 Custeio na prestação de serviços .....	74
3.4 Síntese da Unidade .....	82
3.5 Para saber mais .....	82
3.6 Atividades .....	83
<b>Unidade 4 Precificação.....</b>	<b>85</b>
4.1 Oferta e demanda como fator de precificação .....	87
4.2 Estágio do ciclo de vida.....	89
4.3 Os preços e os objetivos da empresa .....	92
4.4 Estratégia de preços .....	94
4.5 Cálculo da Precificação final de um produto.....	96
4.6 Síntese da Unidade .....	98
4.7 Para saber mais .....	99
4.8 Atividades .....	100
Referências .....	101

# CUSTOS E PRECIFICAÇÃO



**ORGANIZE-SE!!!**  
Você deverá usar de 3  
a 4 horas para realizar  
cada Unidade.

## EMENTA

Conceitos básicos em gestão de custos e precificação.

Significado do preço e seus componentes.

Preço e objetivo da empresa.

Processo de estabelecimento do preço.

Estratégia de preços.

Influência da demanda sobre a formação do preço.

O papel da concorrência e a influência do governo na formação do preço.





## Objetivo Geral

Apresentar aos alunos o conceito de valor do dinheiro no tempo, na planilha de custos de bens e serviços.

## Objetivos

### Objetivos Específicos

- Detalhar e apropriar mais adequadamente os custos das atividades mercadológicas aos diversos produtos, mercadorias e serviços.
- Entender que o custo é um parâmetro básico coberto pelo preço para propiciar a manutenção e o crescimento substancial do patrimônio.



## Introdução

O entendimento sobre as diversas metodologias referentes à análise dos custos e da precificação de qualquer atividade empresarial é importante tanto para os vendedores, como para os clientes, pois, quando se comercializa um bem ou um serviço, o vendedor tem que cobrar um preço que garanta a ele a continuidade da atividade e que o cliente reconheça como adequado ao produto ou serviço que está adquirindo.

Você pode se perguntar: “Qual a importância de se conhecer os custos de um produto? Por que devo me preocupar com isto?”. Respondo-lhe que é muito importante! Os custos são a base para uma precificação correta, e a precificação correta é essencial para o crescimento e a sobrevivência da empresa. Isto você poderá aprender durante o estudo deste livro-texto. Por isso, sugiro que aproveite cada linha, cada palavra, para que possa ampliar seu conhecimento sobre um tema muito importante para os empresários. Convido-o a se deliciar no entendimento destes assuntos

Muitos empresários têm grande dificuldade na precificação correta de seus produtos e/ou serviços vendidos, muitas vezes chegando a colocar preços abaixo de seus custos sem saber, na intenção de ser um chamariz para seus clientes. Nesse caso, o empresário corre grande risco de quebrar rapidamente, pois quanto mais vender, mais negativo ficará o seu fluxo de caixa. Outras vezes, ele corre o risco de sobrevalorizar o que está vendendo e, dessa maneira, afugentar seus clientes, criando fama no mercado de “careiro” ou de cobrar preços irrealistas.

Portanto uma precificação elaborada da maneira correta é de fundamental importância para o empresário que pretende se manter no mercado, crescer cada vez mais e obter um posicionamento correto no negócio onde atua.

Quando o vendedor tem uma análise real dos seus custos, precifica corretamente os produtos e serviços vendidos. A partir do levantamento adequado de seus custos, o empresário pode precificar adequadamente os produtos e/ou serviços vendidos, criando

um posicionamento adequado no mercado, conquistando, mantendo sua clientela e consolidando sua posição no mercado.

O reconhecimento efetuado corretamente dos custos e das despesas está intimamente relacionado à competitividade e rentabilidade do empresário em sua atividade.

Nesse livro-texto, serão mostrados alguns dos princípios básicos que devem fazer parte do correto levantamento dos custos do empresário e da adequada precificação de seus produtos/serviços vendidos.

Na primeira Unidade, será apresentada a conceituação de custos para o empresário e sua importância no mundo dos negócios. Na segunda Unidade, serão evidenciados alguns dos diversos métodos de custeio que o empresário pode optar, suas diferenças e suas semelhanças. Na terceira Unidade, serão demonstradas diferenças entre os custos na indústria, no comércio e na prestação de serviços. Finalmente, na quarta Unidade, como fechamento desse livro-texto, será abordado o tema de precificação para a indústria, o comércio e a prestação de serviços.

Buscaremos dentro deste livro-texto, mostrar para você a importância do entendimento sobre os temas de custos e precificação para a sobrevivência de uma empresa dentro de um mercado cada vez mais competitivo e dinâmico. Isto o ajudará a tomar as decisões de curto, médio e longo prazo que afetarão de grande maneira a atividade empresarial.

Você, que está estudando este tema é meu convidado para aprender mais. Envolve-se nesta leitura e extraia estes conhecimentos deste livro.

Bons estudos!

# Unidade 1

## Conceituações Utilizadas em Custos

**Figura 1.1:** Pensando sobre custos e ganhos.



**Fonte:** < <https://pixabay.com/pt/contas-setas-banc%C3%A1rio-neg%C3%B3cios-1238828/> >. Acesso em: 13 mar. 2017.

Nesta primeira Unidade, serão apresentados alguns conceitos e definições básicos a respeito de custos. Esses conceitos são importantes para entendimento do que será apresentado no decorrer desse livro-texto. É importante que leitor estude atentamente esses conceitos e se lembre deles quando estiver estudando as Unidades que serão apresentadas posteriormente.

## 1.1 Apresentação

Antes de o empresário pensar em produzir algo para vender, seja um produto ou um serviço, é necessário, entre outras coisas, que conheça da forma mais real possível os seus custos, pois isso deverá servir como base para uma correta precificação dos produtos ou serviços que irá vender.

O controle e a administração dos custos de uma empresa devem ser considerados e analisados de forma estratégica, pois têm grande impacto nos resultados financeiros da organização.

Uma precificação errada por parte do empresário trará graves consequências financeiras para sua empresa, afetando fortemente a competitividade, a rentabilidade e a própria sobrevivência do negócio.

Por isso, caro aluno e aluna, responder à pergunta: “por quanto devo vender o meu produto?”, é de fundamental importância, mas a resposta não é tão simples. Só a partir do momento que o empreendedor tem um entendimento correto do significado de custos e busca fazer um levantamento o mais exato possível dele, essa tarefa árdua se torna um pouco mais simples.

Antes de avançar a respeito de custo de produção, é importante esclarecer que o objetivo desse livro-texto não é ser uma referência em contabilidade de custos. Seu objetivo é fazer uma abordagem gerencial do tema, mostrando os itens que devem ser considerados pelo empresário no momento de entender os seus custos de produção para que possa ter uma base sólida para realizar sua precificação.

## 1.2 Conceitos básicos em custos

Para facilitar a compreensão dessa obra, é importante a definição de alguns conceitos básicos referentes a custos de produção. O objetivo dessas definições é deixar claro o entendimento de alguns termos que serão utilizados no decorrer desse texto e que são necessários para o entendimento.

Importante lembrar que essa obra não se refere à contabilidade de custos, mas ao conceito de custos como ferramenta estratégica e gerencial para que o empresário possa utilizá-la como auxílio no momento de precificação de produtos e/serviços produzidos e vendidos.

A seguir, caro estudante, estão especificadas algumas dessas definições. Busque entender estas definições, pois serão importantes para um melhor entendimento dos temas centrais deste livro-texto.

### Gastos

Refere-se a pagamento de uma dívida ou à obtenção de algum bem ou serviço adquirido pela empresa para desempenhar suas atividades, podendo ser um investimento em máquinas ou equipamentos ou mesmo pagamento de despesas administrativas, ou de algum custo operacional.

**Gastos:** Referem-se a todo e qualquer “valor usado pela empresa na aquisição de outros bens e serviços”, conforme Souza & Diel (2009).

## Perdas

Como esses gastos são decorrentes de uma ação ou inação ineficiente da empresa, não devem ser considerados no cálculo de custo de produção, mas devem ser absorvidos pela empresa, sem repasse ao

**Perdas:** Segundo Wernke (2005), são os gastos decorrentes de ações indesejadas ou mesmo involuntárias na empresa, tais como perdas decorrentes de inundações, incêndios, roubos, perda de matéria-prima como consequência de corte errado no processo de fabricação que não permite aproveitamento posterior.

consumidor. Importante você atentar para o fato de o conceito de perda ser totalmente diferente do conceito de despesa ou de custo, como ainda serão detalhados nessa Unidade.

## Investimentos

Normalmente são os gastos efetuados para a aquisição de ativos, tais como equipamentos, computadores, matéria-prima, terrenos ou imóveis (com objetivo de expansão fabril, expansão da empresa prestadora de serviços ou expansão do ponto de venda).

**Investimentos:** São os gastos efetuados pela empresa com o intuito de gerar benefícios econômicos futuros, segundo Wernke (2005).

Os investimentos que uma empresa realiza normalmente podem ser classificados em duas categorias, a saber:

- Investimentos em infraestrutura;
- Investimentos em tecnologia.

## Despesas

São os gastos que se referem às atividades administrativas da empresa e aos gastos com a comercialização dos produtos e/ou serviços produzidos pela empresa, tais como: aluguel; salários dos funcionários administrativos; luz e água das partes administrativas da empresa;

**Investimentos:** São os gastos efetuados pela empresa com o intuito de gerar benefícios econômicos futuros, segundo Wernke (2005).

pagamentos de juros decorrentes da não quitação em dia de alguma dívida; despesas de manutenção de conta corrente ou taxas administrativas pagas ao banco; pagamento de comissões sobre as vendas; pagamento de propagandas e outros itens mais. Importante perceber que todos esses itens não estão relacionados à produção em si, mas são necessários para que a empresa possa funcionar.

Normalmente, as despesas se dividem em:

- Despesas administrativas;
- Despesas comerciais;
- Despesas financeiras.

### Custos

Custos são mais fáceis de serem entendidos no caso de uma indústria. Mas, no caso de um comércio ou empresa de prestação de serviços, como isso funciona? Esse assunto será explicado posteriormente.

**Custos:** São os gastos que a empresa tem com a fabricação de seus produtos e/ou serviços para comercialização.

A Figura 1.2 a seguir ilustra a diferença básica entre custos e despesas em um ambiente fabril, que, como pode ser notado, são bem diferentes:

**Figura 1.2:** Diferença básica entre custos e despesas em ambiente industrial.



**Fonte:** Wernke (2005).

É muito importante que você perceba esta diferença, pois é um conceito que muitas vezes gera confusão entre os estudantes e até mesmo os profissionais da área.

### **Custos diretos**

São custos diretos, por exemplo: a matéria-prima, quando se pode apurar diretamente quanto dela foi utilizada na produção de um bem, sem necessidade de se ratear valores; mão de obra, quando relacionada diretamente à produção de determinado bem.

**Custos diretos:** Segundo Cruz (2012), custos diretos são os gastos de uma empresa relacionados à produção de bens ou serviços e que podem ser medidos diretamente sem a necessidade de se recorrer a um rateio dos valores apurados.

### **Custos indiretos**

Como exemplo de custos indiretos, pode-se citar uma empresa que produz mais de um produto e os funcionários e as máquinas trabalham na produção de ambos os produtos, não se distinguindo exatamente quanto os funcionários atuam na produção de cada item. Nesse caso, a mão de obra tem que ser rateada pelo total produzido.

O problema de se determinar os custos indiretos é que os critérios para a divisão são variáveis e subjetivos, podendo, de acordo com a escolha feita, trazer resultados diferentes

entre uma e outra modalidade de rateio, o que pode dar margem a dúvidas sobre se é ou não o melhor método escolhido.

## Desperdício

Podem ser elencados nesse título os gastos efetuados que não agregam valor aos clientes, mas que, pelo contrário, acrescentam custos, pois são perdas desnecessárias, de tempo ou dinheiro, à elaboração dos produtos e serviços que a empresa está vendendo.

No caso de serem decorrentes de uma impossibilidade técnica dentro do processo produtivo, seus valores serão incorporados aos custos de fabricação, mas,

quando decorrentes de causas como acidentes, armazenamento inadequado, incêndios, enchentes e outros, não devem ser consideradas como custos, embora devam ter controle rigoroso de seu valor por meio de relatórios gerenciais para acompanhamento e baixa no estoque de matéria-prima ou de matérias acabadas da empresa.

Entre os inúmeros itens que se enquadram como desperdícios de uma empresa e que, se não tiverem os devidos cuidados, podem impactar grandemente e de maneira negativa o caixa da empresa, encontram-se:

- Produção de itens defeituosos;
- Layout errado da empresa, de tal maneira que leve a uma movimentação desnecessária, com sensível perda de tempo para os funcionários, equipamentos, matérias-primas, estoque e outros;
- Inspeção de qualidade: partindo do princípio de que o processo produtivo deve ocorrer com qualidade, a inspeção de qualidade é um desperdício, pois além de gasto com funcionário e outros processos, é uma prova que, mesmo querendo produzir com qualidade, a empresa não o faz. Essa falha eleva os custos de

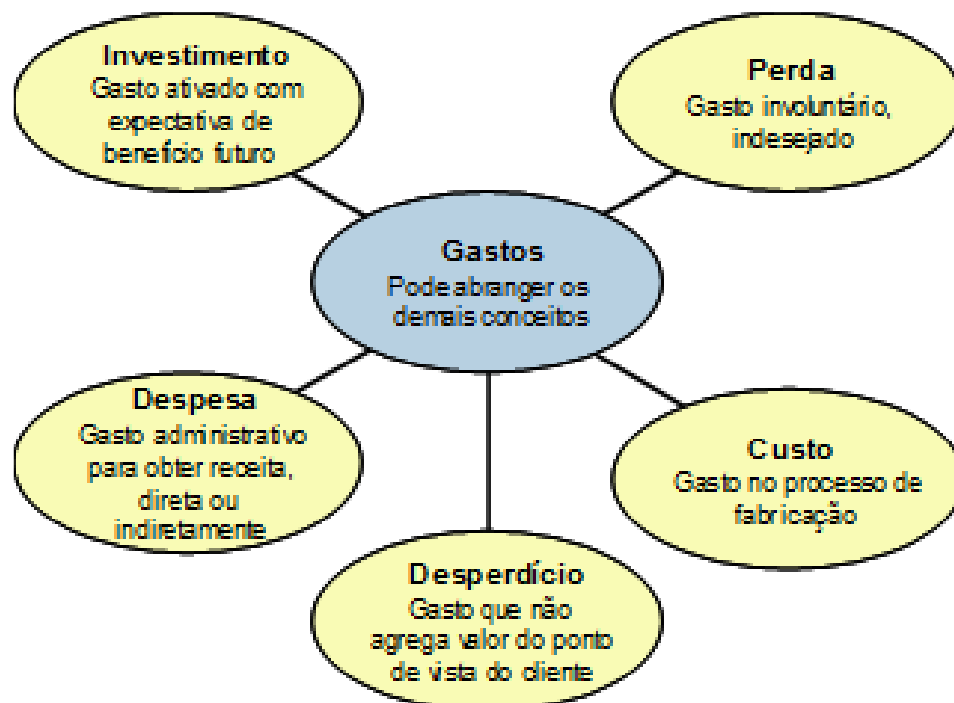
**Desperdício:** Relaciona-se principalmente à Engenharia de Produção, referindo-se aos custos e às despesas efetuados pela organização de forma ineficiente (SOUZA & DIEHL, 2009).

---

produção da empresa pelas peças defeituosas que demandarão retrabalho ou que deverão ser descartadas por não serem passíveis de recuperação;

- Elevada capacidade ociosa: apesar de a empresa não poder trabalhar próximo do limite de sua capacidade produtiva, por elevar os seus custos de produção, ela também não pode ter uma capacidade ociosa elevada, pois será resultado de uma imobilização desnecessária de recursos, tais como máquinas, equipamentos, área produtiva e outros;
- Agregação de custos ao processo produtivo, na intenção de tentar agregar valor. Agregação de valor deve ser identificada pelo cliente de tal maneira que ele esteja disposto a pagar um pouco mais pelo produto adquirido. Quando a empresa gasta mais para produzir algo e o cliente, além de não identificar o fato, recusa-se a pagar por ele, a empresa terá prejuízos sensíveis. Por isso é importante tomar cuidado para que a empresa não incorra nesse desperdício;

Figura 1.3: Relação entre gastos e suas várias formas.



Fonte: Modificado de Wernke (2005).

Outras duas definições estão descritas a seguir, que são a depreciação e a precificação. Entenda que estas definições não fazem parte do que se entende como gastos.

### Depreciação

Como o bem deverá ser repostado ao final da vida útil dele, ou por ter ficado ultrapassado, o custo relativo à depreciação deve ser considerado pelo empresário por meio da constituição de um fundo de reserva, que será utilizado para nova compra do bem quando se fizer necessário.

Importante salientar, caro estudante, que a depreciação em si não resulta em desembolso por parte do empresário, mas sim uma reserva financeira que a empresa necessita fazer.

**Depreciação:** É a perda do valor de um bem devido à sua utilização e consequente desgaste, e à obsolescência que ocorre pelo bem ficar ultrapassado em termos tecnológicos, mesmo que seja relativamente novo ou de pouco uso.

Quando não é feita esta reserva e o empresário imagina que o que sobra depois de pagar seus custos e despesas é tudo lucro; ele corre o risco de enfrentar grandes problemas financeiros, pois quando for necessário repor algum bem que ficou totalmente depreciado, pode não haver caixa para este investimento.

### **Precificação**

Dentro da precificação, devem ser levados em consideração os custos de produção, a concorrência direta ou indireta para o mesmo mercado e o quanto o produto e/ou serviço agrega valor para o cliente.

**Precificação:** É o processo de formação do preço de um produto ou serviço a ser vendido.

Agora que você já sabe estes conceitos básicos relacionados a custos, vamos entender de maneira prática os diversos conceitos de custos e de que maneira se aplicam na atividade do empresário.

## **1.3 Custos econômicos versus custos contábeis**

Como dito anteriormente, essa obra é direcionada para fins de tomada de decisão do empresário, portanto não tem a intenção de analisar os custos do ponto de vista da contabilidade.

A contabilidade busca entender e analisar os custos com objetivo de fornecer dados para relatórios financeiros que eles são obrigados a preencher e apresentar para fins de fisco, acionistas e administração da organização.

Isso faz com o que o contador tenha a obrigação de definir e avaliar os custos de uma empresa, analisando quando há desembolso de fundos (ou quando ocorre depreciação de algum ativo que a empresa possua, que, como dito anteriormente não representa

desembolso financeiro, mas é lançado como custo), pois essas informações deverão obrigatoriamente constar dos relatórios por eles apresentados.

Portanto, basicamente, o custo contábil é constituído das despesas efetivas ocorridas na empresa, somadas às despesas com a depreciação de suas máquinas, veículos, equipamentos e instalações (PINDYCK & RUBINFELD, 2005).

Enquanto isso, a economia, segundo McGuigan et al. (2006), tem a preocupação em buscar e avaliar os custos como ferramenta de auxílio para tomada de decisão. A economia busca determinar os custos presentes e futuros de uma tomada de decisão econômica e, mediante uma análise, estabelecer qual a melhor decisão possível para a empresa frente a diferentes alternativas possíveis, partindo do pressuposto de que uma escolha considerada boa em dado momento pode não ser a melhor em outra oportunidade. Conseqüentemente uma decisão ruim em algum momento passado pode ser, no presente ou futuro, a melhor decisão a ser tomada.

O custo econômico representa, então, os custos que a empresa tem por utilizar cada um de seus recursos econômicos, inclusive todos os custos de oportunidades gastos pelo empresário na sua atividade econômica (PINDYCK & RUBINFELD, 2005).

Para o economista existe, portanto, e deve ser sempre levado em consideração o que é denominado custo de oportunidade, explicado a seguir, mas que nas demonstrações de resultado nem sempre aparecem.

### **Custo de Oportunidade**

A seguir, alguns exemplos dos denominados custos de oportunidades, para facilitar o entendimento:

- Custo de oportunidade do capital: é o custo de quanto um empresário poderia ganhar (segunda melhor alternativa) se

**Custo de Oportunidade:** É o custo da melhor decisão deixada de lado quando se fez uma opção, isto é, ao se tomar uma decisão, renuncia-se a outras possíveis; o custo da segunda (a primeira é a que foi tomada) melhor opção que poderia ter sido tomada é denominada de custo de oportunidade.

ao invés de tomar a decisão que tomou, tivesse tomado a segunda melhor opção de investimento;

- Custo de oportunidade do imóvel: é o custo de quanto uma empreendedora poderia ganhar com o seu imóvel, se ao invés de ter um negócio próprio no seu imóvel, tivesse alugado esse imóvel a terceiros;
- Custo de oportunidade da mão de obra: um funcionário que resolve trabalhar por conta própria, tal como um representante de vendas, recebe em média um valor denominado de “X” ao final do ano. Caso ele estivesse empregado em alguma empresa, o salário médio que receberia anualmente seria “Y”; esse é o seu custo de oportunidade da mão de obra.

Caro aluno, é muito importante você entender o que é custo de oportunidade e qual a sua importância. Quando o empresário não considera os custos de oportunidade dentro da sua estrutura de custos, ele está tendo uma ideia errada de quais são seus custos. Eles estão sendo subestimados. Por isso, todos os custos de oportunidades necessitam ser considerados pelo empresário.

Vou dar um exemplo para ilustrar este entendimento. Imagine que um empresário abre um estabelecimento comercial em um ponto comercial que já é seu.

Ao fazer a contabilidade de sua atividade, ele lançará como despesa de aluguel o valor de R\$0,00, isto mesmo, “0” reais, pois não pagará aluguel a ele mesmo. No entanto, isto do ponto de vista econômico não está correto, pois se ele alugasse este ponto comercial poderia receber mensalmente o valor hipotético de R\$1.000,00 (Hum mil reais).

Portanto, quando ele estiver calculando o custo real ou custo econômico, ele deverá acrescentar como despesa de aluguel o valor de R\$1.000,00, que é o valor que ele receberia se, ao invés de abrir seu estabelecimento comercial, resolvesse alugar o ponto comercial.

Você pode até se perguntar: “Mas professor, como ele vai pagar aluguel para ele mesmo? Vai encarecer o seu custo! Cobrando o aluguel de R\$1.000,00, o seu custo sobe e será cobrado do cliente”.

Pois bem, a explicação é simples. Em economia existe uma máxima que é: “Não existe almoço de graça”. Portanto se alguém usufruiu de algo e não pagou, outra pessoa pagou, ou pelo menos alguém deixou de ganhar. Este é o entendimento que se pode utilizar para facilitar o entendimento do que é e de qual a importância do cálculo do custo de oportunidade para se obter do custo real de qualquer produto e/ou serviço.

Os custos podem ser classificados em custos explícitos e em custos implícitos, explicados a seguir:

### **Custos explícitos**

São os custos que a empresa tem com os seus insumos produtivos. Como exemplos de custos explícitos pode-se citar: pagamento de salário dos funcionários, aluguel, compra de equipamentos e matérias-primas, utilidades (energia elétrica, água, gás e outros), telefone.

**Custos explícitos:** São aqueles custos que envolvem algum desembolso financeiro ou gastos monetários por parte da organização.

### **Custos implícitos**

Exemplificando, se um empresário resolve montar uma loja na garagem de sua casa, o pagamento de aluguel no final do mês seria de R\$ 0,00, pois ele mesmo é proprietário do imóvel, portanto, como não houve desembolso financeiro, o aluguel não seria pago a ninguém. Mas economicamente falando, ao ceder a garagem para abrir sua loja, o dono deixou de ter um lugar para guardar seu carro, para seus filhos brincarem, para guardar coisas ou mesmo para

**Custos implícitos:** Diferentemente dos custos explícitos, os custos implícitos são os que não envolvem desembolso financeiro por parte da organização, tal como os denominados custos de oportunidades.

alugar para algum vizinho; como agora a loja está aberta e não há a possibilidade de escolha de nenhuma dessas alternativas, tem um custo de oportunidade que deve ser levado em consideração no momento de calcular o custo econômico de sua atividade. Imaginando que ele conseguisse alugar a garagem por R\$600,00 por mês, o custo

implícito seria de R\$600,00 ao mês e esse valor deve ser levado em consideração no momento de calcular os custos.

A seguir, a Tabela 1.1 exemplifica mais uma vez diferenças entre os custos contábeis e os custos econômicos, partindo dos seguintes pressupostos: o empresário tem uma empresa na sua própria casa e não paga aluguel; como ele é o dono não tira salário (apenas o lucro); e que utilizou seu próprio dinheiro para abrir a empresa e realizar o investimento necessário em instalações, equipamentos e capital inicial para estabelecer o negócio.

Caro aluno, como pode ser notado na tabela anterior, os custos contábeis são inferiores

**Tabela 1.1:** Custos explícitos e custos implícitos.

Item	Custo contábil (\$)	Custo econômico (\$)
<b>Custos explícitos</b>		
Matérias-primas	125.000	125.000
Mão de obra	23.000	23.000
Água	200	200
Marketing	5.000	5.000
Despesas financeiras	800	800
<b>Custos implícitos</b>		
Salário	0	3.000
Aluguel	0	800
Juros	0	1.000
<b>Custo Total</b>	<b>154.000</b>	<b>158.800</b>

**Fonte:** Elaborado pelo próprio autor.

aos custos econômicos por não considerarem os custos de oportunidade que, no caso específico, são os denominados custos implícitos.

A seguir, serão demonstrados as definições e o detalhamento do conceito de custos fixos e custos variáveis e de que maneira eles devem ser considerados. Vamos conhecê-los?

## 1.4 Custos fixos e custos variáveis

A conceituação de custos denominados fixos e dos denominados variáveis também tem diferenças no que se refere aos aspectos contábeis e econômicos. Por isso serão aqui explicadas as definições segundo a ótica econômica, que é o objetivo dessa obra.

Antes de iniciar a descrição dessas diferenças, é necessário esclarecer que o processo produtivo, segundo Pindyck & Rubinfeld (2005), é resultado da utilização de insumos fixos e insumos variáveis e que, como todos os insumos, têm um determinado custo de fabricação, denominado como custo total de produção; este será o resultado da soma entre o custo fixo, que é a soma de todos os insumos fixos mais o custo variável que é a soma de todos os insumos variáveis utilizados para a fabricação de determinado bem. Portanto:

$$CT = CF + CV$$

Onde:

CT = Custo Total

CF = Custo Fixo

CV = Custo Variável

### Custos fixos

Como esses custos não guardam nenhuma relação com o nível de produção, a variação na quantidade produzida de determinado bem não altera o custo fixo, qualquer que seja ele. Como exemplo de custo fixo, encontram-se:

- Aluguel mensal da empresa;
- Salário para os funcionários administrativos;

**Custos fixos:** São os custos que a empresa incorre, que não depende do nível de produção, isto é, a empresa, quer esteja produzindo algo ou não, tem tais custos.

- Depreciação em linha reta;
- Energia elétrica utilizada no escritório e áreas relacionados à segurança;
- Despesas de água destinada aos funcionários administrativos;
- Impostos que a empresa precisa pagar periodicamente: IPTU, IPVA.

### **Custos variáveis**

Como esses custos que estão diretamente ligados à produção, varia no mesmo sentido do volume de atividade da empresa, isto é, eleva a produção, aumenta o custo variável, diminui a produção, diminui o custo variável. Como exemplos de custos variáveis, encontram-se:

**Custos variáveis:** São os custos que dependem do nível de produção, isto é, a empresa só incorre nesse custo quando ela produz algo. Além disso, são diretamente proporcionais à produção.

- Matéria-prima da empresa;
- Mão de obra da produção ou mão de obra direta (MOD);
- Eletricidade utilizada para as máquinas de produção;
- Embalagens;
- Impostos proporcionais à produção: ICMS / SIMPLES / ISS / PIS / CONFINS / IPI / IRPJ.

Agora, você pode fazer a seguinte pergunta: “Professor, então eu posso diferenciar todos os custos em custos fixos e custos variáveis?” A resposta é sim. Ou um custo é fixo, ou ele é variável.

Veja que o que diferencia um custo como fixo ou variável, não é se o valor é o mesmo ou se varia mês a mês. Em economia, a diferença é se ele está ou não ligado diretamente à produção.

Custos fixos não estão ligados diretamente à produção. Custos variáveis são os diretamente ligados à produção.

A seguir, a Tabela 1.2 exemplifica custos fixos, custos variáveis e custo total.

**Tabela 1.2:** Custos fixos, variáveis e totais de produção de uma empresa.

Nível de produção	Custo fixo (CF) (\$)	Custo variável (CV) (\$)	Custo total (CT) (\$)
0	100	0	100
1	100	70	170
2	100	130	230
3	100	180	280
4	100	230	330
5	100	270	370
6	100	300	400

**Fonte:** Elaborado pelo próprio autor.

Nas tabelas 1.3 e 1.4 a seguir, estão demonstradas por Wernke (2005) a atribuição que se faz a um produto dos custos fixos e dos custos variáveis. Pode-se verificar que a atribuição dos custos variáveis é facilmente realizada, pois é feita de maneira direta, conforme a produção ou a ficha técnica do produto.

**Tabela 1.3:** Exemplo de ficha técnica.

<b>Produto: Caneta Azul – Referência: Escolar – Tamanho: padrão</b>			
<b>Quantidade</b>	<b>Descrição dos componentes</b>	<b>Custo Unitário (\$)</b>	<b>Custo Total (\$)</b>
01 unidade	Tampa da ponta	0,05	0,05
01 unidade	Tubo de plástico	0,10	0,10
01 unidade	Tampa traseira	0,02	0,02
01 carga	Tinta azul	0,03	0,03
01 unidade	Bico esferográfico	0,06	0,06
01 unidade	Embalagem plástica	0,04	0,04
<b>Total de matérias-primas</b>			<b>0,30</b>

Fonte: Wernke (2005).

Já aos custos fixos são de mais difícil alocação, pois são feitos por meio de rateios, por não ser possível determinar com precisão a participação de cada um deles na elaboração dos produtos.

**Tabela 1.4:** Exemplo de custos fixos e a dificuldade de se realizar rateios.

<b>Fatores/Produtos</b>	<b>Caneta azul</b>	<b>Caneta preta</b>	<b>Caneta verde</b>
<b>Salários \$ 10.000</b>	?	?	?
<b>Depreciação \$ 1.000</b>	?	?	?
<b>Aluguel \$2.000</b>	?	?	?
<b>Manutenção \$7.000</b>	?	?	?
<b>Total de custos fixos \$ 20.000</b>	?	?	?

Fonte: Wernke (2005).

## 1.5 Importância dos custos na administração estratégica

---

Do ponto de vista estratégico, as empresas são constituídas para serem perenes, elas não são estabelecidas para terem um fim determinado. A exceção são as empresas do tipo Comitê Organizador das Olimpíadas, Comitê Organizador da Copa do Mundo e outras, que por ter como objetivo a organização de um evento determinado, finalizado o evento, prestadas as devidas contas, a empresa encerra suas atividades. As empresas que não têm data de encerrar suas atividades foram constituídas para serem eternas.

Para que possam cumprir seus propósitos de serem perenes, elas necessitam ser lucrativas. O lucro, portanto, é essencial para as empresas permanecerem ativas e cumprirem seus propósitos. Como lucro é o resultado entre a receita e os custos, é importante que a empresa mantenha os custos inferiores à receita. Daí a importância das empresas entenderem muito bem os seus custos e a estrutura deles.

**Lucro = Receita – Custo**

**Lucro Contábil = Receita Total – Custos Explícitos Totais**

**Lucro Econômico = Receita Total – Custo de Oportunidade Total**

## 1.6 Síntese da Unidade

---

Nessa Unidade, foram apresentadas algumas das definições de custo utilizadas pelas empresas e foi realizada pequena conceituação a respeito da diferença entre a visão de custo da contabilidade e da economia.

---

## 1.7 Para saber mais

---

### Livros

---

- PINDYCK, R., RUBINFELD, D. **Microeconomia**. 8. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2013.
- SANTOS, L. F. B. dos. **Gestão de Custos: Ferramentas para a tomada de decisões**. Curitiba: Intersaberes, 2013.
- CRUZ, J. A. W. **Gestão de custos: Perspectivas e funcionalidades**. Curitiba: Intersaberes, 2013.

### Sites

---

- [http://info.endeavor.org.br/ebook-planilha-gestao-custos?esvt=-b&esvq=gestao%20de%20custos&esvadt=999999---1&esvcrea=187285476461&esvplace=&esvd=c&esvaid=50078&gclid=CjwKEAjwtz9HHBRDbopLGh-afzB4SJABY52oF3VyTvFwfLcyPyCLmMI5Oc4eJJ9GShhDbBLEwD1ZU1hoCyxvw\\_wcB](http://info.endeavor.org.br/ebook-planilha-gestao-custos?esvt=-b&esvq=gestao%20de%20custos&esvadt=999999---1&esvcrea=187285476461&esvplace=&esvd=c&esvaid=50078&gclid=CjwKEAjwtz9HHBRDbopLGh-afzB4SJABY52oF3VyTvFwfLcyPyCLmMI5Oc4eJJ9GShhDbBLEwD1ZU1hoCyxvw_wcB)

E-Book sobre Gestão de custos eficientes para empreendedores

- <https://www.treasy.com.br/blog/custos-x-despesas-saiba-a-diferenca>

Site que explica a diferença entre custos e despesas

## 1.8 Atividades

1. Preencha os quadrantes em branco da tabela a seguir:

Nível de produção	Custo fixo (CF) (\$)	Custo variável (CV) (\$)	Custo total (CT) (\$)
0	50	0	
1		50	
2			128
3		98	
4		112	
5		130	
6			200

2. (Pindyck, 2006) A respeito do conceito de custo de oportunidade de uma ação econômica e sua definição, pode-se dizer que:

- É o valor da próxima melhor alternativa que deve ser sacrificada quando se faz um processo de escolha.
- É o custo econômico da pior alternativa a ser utilizada na produção de um bem.
- É a despesa pelos recursos mais utilizados para a obtenção de lucro em uma firma.
- Mostra o que deve ser pago em termos de remuneração em cada ação econômica.
- Mostra o melhor aproveitamento que deve ser feito de uma escolha econômica realizada.

## Unidade 2

# Métodos de Custeio Utilizados pelas Empresas

**Figura 2.1:** Análise dos métodos de custos.



**Fonte:** <https://pixabay.com/pt/problema-an%C3%A1lise-caneta-marca-449361/>.  
Acesso em: 13 mar. 2017.

Nesta segunda Unidade, serão demonstrados alguns dos diversos métodos de custeio pelos quais o empresário pode optar, suas diferenças e semelhanças. Essas opções serão determinadas de acordo com as possibilidades de cada uma delas e a realidade de cada empresa. Todas têm vantagens e desvantagens, pontos positivos e negativos, algumas exigências diferentes. Compete ao empresário escolher a que melhor se adapte às suas condições e colocar em prática seus conceitos para que os diferentes métodos de custeio satisfaçam suas necessidades e particularidades.

## 2.1 Contextualização geral dos métodos de custeio

Existem vários métodos para as empresas calcularem seus custos produtivos, cada um deles com uma abordagem diferente, o que, muitas vezes, leva a confusões e dúvidas a respeito de qual é ideal ou qual deve ser utilizado pelo empresário para calcular o seu custo e expressar melhor a realidade.

**Figura 2.2:** Qual método de custeio escolher



**Fonte:** <<https://pixabay.com/pt/custo-conselho-finan%C3%A7as-dinheiro-1174922/>. Acesso em: 13 mar. 2017.

Essa é uma dúvida constante na mente de quem trabalha com custos ou que necessita saber o seu custo real para precificar de maneira correta, para que não venda a um preço muito elevado e perca a freguesia, afugentada pelo alto preço de venda; ou então, que não venda a um preço muito baixo, acarretando prejuízos irrecuperáveis e até a falência da empresa.

Cada um dos diversos métodos tem suas vantagens ou virtudes, mas também algumas limitações. Cabe ao empresário buscar entender as diferenças entre eles e verificar qual a que se adapta melhor às suas necessidades.

Vamos apresentar a você, caro estudante, estes diversos métodos para que possa entender melhor cada um deles e as suas diferenças. Preste atenção enquanto estuda cada um deles, para não confundir suas especificações!

Para que o empresário saiba corretamente o melhor método de custeio para a sua necessidade específica, é importante que responda a duas perguntas, que são:

1. Qual o objetivo a alcançar pela medição de custos dos produtos ou serviços oferecidos pela organização?

Respondida essa pergunta, pode-se então passar para a seguinte:

2. Qual a estratégia da empresa para poder alcançar os objetivos propostos, de que maneira buscá-los?

Respondida essas duas perguntas, a organização escolhe entre os métodos de custeio, aquele que melhor atende às suas necessidades. Tal estrutura de raciocínio está demonstrada na Figura 2.3 a seguir:

**Figura 2.2:** Sequência de raciocínio para escolha do método de custeio a ser utilizado.



Fonte: Modificado de Cruz (2012).

Quando a empresa define o método de custeio escolhido, ela passa a utilizar esse método como base para descobrir os seus custos de produção, sempre atenta para que reflita a estratégia estabelecida pela empresa.

Entre os diversos métodos de custeio adotado pelas empresas, serão descritos a seguir os mais comumente utilizados, que são:

- Custeio por absorção;
- Custeio direto;
- Custeio por atividade.

Algumas empresas, inclusive, seguem para fins tributários o denominado método do custeio por absorção, que é o legalmente aceito pela legislação brasileira, mas, para fins gerenciais, utilizam outro método que, entendem, refletem de maneira mais clara seu real custo de produção. Dá um pouco mais de trabalho, mas pelo menos atende melhor às suas necessidades específicas, sem ferir a legislação.

## 2.2 Custeio por absorção

Segundo Wernke (2005), ele atende à legislação por “avaliar estoques e determinar o valor total do custo dos produtos vendidos a ser registrado na Demonstração de Resultado do Exercício (DRE)”.

Outra vantagem dessa metodologia é que, como ela absorve todos os custos de produção de um produto, o custo total do produto é apurado ao final do cálculo. Importante ressaltar que, dependendo do volume de produção, se foi eficiente ou não, os resultados sofrem alteração considerável, pois os

**Custeio por absorção:** Este é o método que as empresas necessitam seguir por determinação legal da legislação brasileira e por atender à legislação fiscal para fins de Imposto de Renda.

ganhos de escala que a empresa pode obter, devido à eficiência conseguida no processo produtivo, impactam muito o resultado e o custo unitário de produção.

Essa metodologia de custo, conforme Megliorini (2011), é utilizada com sucesso tanto pelas empresas que “fabricam produtos em série como (pelas) que produzem produtos sob encomenda”.

O custeio por absorção se baseia nos seguintes elementos de custos:

- Custos indiretos de fabricação: são os custos dos diversos fatores de produção que não se podem precisar corretamente quanto foi utilizado de cada um para produzir o produto final. Exemplo: energia elétrica para se produzir uma peça. Não se tem como saber exatamente quantos Kwh foram utilizados para se produzir “uma” única peça;
- Mão de obra direta: refere-se à mão de obra alocada diretamente na produção física do produto, aquela que agiu para transformar a matéria-prima em produto;
- Matéria-prima: refere-se aos custos diretos das matérias-primas adquiridas para produzir um produto final. Essa matéria-prima faz parte do produto e é passível de medição exata de quanto foi utilizada para se produzir algo.

As críticas que muitos usuários fazem sobre esse sistema é o fato de, por ser o que é exigido pela legislação fiscal, é necessário seguir as normas contábeis existentes, o que, muitas vezes, vai de encontro ao olhar gerencial que a empresa gostaria de ter.

Uma exigência desse método é a necessidade de se distinguir precisamente o que é custo e o que é despesa. É considerado como custo apenas os desembolsos diretos ou indiretos efetuados para a elaboração dos produtos vendidos. Todo e qualquer outro desembolso, seja administrativos, financeiros, investimentos e outros efetuados como suporte às atividades da empresa e que não fizeram parte na elaboração dos produtos vendidos, não devem fazer parte do que é considerado custo.

A seguir, um exemplo da apuração do custeio por absorção de uma empresa que produz os produtos X, Y, W e Z, com as quantidades mostradas na Tabela 2.1, baseado em Wernke (2005).

Caro estudante, é importante você estudar e entender cada uma destas tabelas a seguir, pois elas são sequenciais. Procurei exemplificar de maneira bem didática para facilitar seu entendimento. Antes de cada uma das tabelas há um texto explicativo sobre ela.

**Tabela 2.1:** Quantidade e custo de cada produto produzido.

Produtos	Quantidade produzida	Custo total unitário da matéria-prima (\$)
X	200	2,00
Y	600	4,00
W	300	6,00
Z	1.000	8,00

**Fonte:** Elaborada pelo próprio autor.

A seguir, na Tabela 2.2, o valor total dos custos variáveis de cada produto:

**Tabela 2.2:** Custos variáveis.

Fatores/Produtos	X	Y	W	Z	TOTAL
<b>a. Quantidade produzida</b>	200	600	300	900	2.000
<b>b. Custo unitário da matéria-prima</b>	2,00	4,00	6,00	8,00	
<b>(c = a * b) Gasto total com matéria-prima</b>	<b>400,00</b>	<b>2.400,00</b>	<b>1.800,00</b>	<b>7.200,00</b>	<b>11.800,00</b>

**Fonte:** Elaborada pelo próprio autor.

A Tabela 2.3 mostra os custos fixos apurados mensalmente na empresa:

**Tabela 2.3:** Custos fixos mensais da empresa.

Fatores de Produção	Valor mensal
Salários + encargos sociais dos trabalhadores da produção	150.000,00
Depreciação das máquinas e equipamentos industriais	18.000,00
Manutenção da indústria	26.000,00
<b>Total</b>	<b>206.000,00</b>

**Fonte:** Elaborada pelo próprio autor.

A seguir, na Tabela 2.4, os gastos com mão de obra rateados pelas horas gastas para produção de cada um dos produtos da empresa:

**Tabela 2.4:** Consumo em horas da mão de obra de cada produto.

Produtos	X	Y	W	Z	TOTAL
Mão de obra utilizada (horas)	200	600	300	900	2.000
Percentual do total (%)	8,00	35,00	15,00	42,00	100,00

**Fonte:** Elaborada pelo próprio autor.

Continuando o raciocínio, na Tabela 2.5, encontram-se os custos fixos obtidos com o rateio do Total de Custos fixos (206.000,00) pelo % gasto em horas para a fabricação de cada produto no período.

**Tabela 2.5:** Rateio dos custos fixos pelo critério de horas da mão de obra de cada produto.

Itens/Produtos	X	Y	W	Z	TOTAL
Percentual (%)	8,00	35,00	15,00	42,00	100,00
a) Custos fixos totais (\$)	16.480,0 0	72.100,0 0	30.900,0 0	86.520,0 0	206.000, 00
b) Quantidade produzida	200	600	300	900	2.000
(a/b) Custos fixos/unidade (\$)	<b>82,40</b>	<b>120,17</b>	<b>103,00</b>	<b>96,13</b>	

**Fonte:** Elaborada pelo próprio autor.

Na Tabela 2.6 a seguir, está o cálculo do custo total de cada unidade produzida, obtido por meio da soma dos custos variáveis unitários com os custos fixos unitários.

**Tabela 2.6:** Custo de cada unidade produzida.

Itens/Produtos	X	Y	W	Z
1. Custos variáveis/unidade (\$)	2,00	4,00	6,00	8,00
2. Custos fixos/unidade (\$)	82,40	120,17	103,00	96,13
3. Custo total/unidade (1 + 2)	<b>84,40</b>	<b>124,17</b>	<b>109,00</b>	<b>104,13</b>

**Fonte:** Elaborada pelo próprio autor.

Com esse cálculo, então, obtêm-se os custos totais unitários de cada produto da empresa do exemplo, utilizando-se como base de rateio as horas trabalhadas para a produção de cada um dos produtos.

Se o critério de rateio utilizado fosse outro, como dito anteriormente, o resultado seria muito diferente deste, como se vê no exemplo da Tabela 2.7 a seguir, que utiliza como base de rateio o volume de unidades produzidas pela empresa.

**Tabela 2.7:** Rateio da quantidade produzida em relação ao total produzido.

Produtos	X	Y	W	Z	TOTAL
<b>Quantidade produzida</b>	200	600	300	900	2.000
<b>Percentual (%) do total</b>	10,00	30,00	15,00	45,00	100,00

**Fonte:** Elaborada pelo próprio autor.

Utilizando como base de cálculo esse novo critério, será feito o rateio dos custos fixos da empresa tendo como base o total produzido, conforme demonstrado na Tabela 2.8 a seguir.

**Tabela 2.8:** Custo fixo de cada unidade produzida.

Itens/Produtos	X	Y	W	Z	TOTAL
<b>Percentual (%)</b>	10,00	30,00	15,00	45,00	100,00
<b>a) Custos fixos totais (\$)</b>	20.600,00	61.800,00	30.900,00	92.700,00	206.000,00
<b>b) Quantidade produzida</b>	200	600	300	900	2.000
<b>(a/b) Custos fixos/unidade (\$)</b>	<b>103,00</b>	<b>103,00</b>	<b>103,00</b>	<b>103,00</b>	

**Fonte:** Elaborada pelo próprio autor.

Como se pode perceber, os custos fixos de cada unidade produzida é de (\$) 103,00, isto é, o mesmo valor para cada um dos 4 produtos diferentes produzidos. Somado com o custo variável de cada unidade, o custo total de cada unidade está expresso na Tabela 2.9 a seguir:

**Tabela 2.9:** Custo de cada unidade produzida.

Itens/Produtos	X	Y	W	Z
<b>1. Custos variáveis/unidade (\$)</b>	2,00	4,00	6,00	8,00
<b>2. Custos fixos/unidade (\$)</b>	103,00	103,00	103,00	103,00
<b>3. Custo total/unidade (1 + 2)</b>	<b>105,00</b>	<b>107,00</b>	<b>109,00</b>	<b>111,00</b>

**Fonte:** Elaborada pelo próprio autor.

Pode-se perceber pela Tabela 2.9 que o custo unitário de cada unidade produzida pelo critério de rateio do volume total de produção é bem diferente dos valores demonstrados na Tabela 2.6, que utiliza como critério de rateio o consumo de horas de mão de obra total dos gastos.

A seguir, na Tabela 2.10, a diferença entre os dois valores obtidos por diferentes critérios de rateio:

**Tabela 2.10:** Custo de cada unidade produzida.

Itens/Produtos	X	Y	W	Z
<b>a) Custo fixo obtido pelo rateio das horas de mão de obra (Tabela 2.5)</b>	82,40	120,17	103,00	96,13
<b>a) Custo fixo obtido pelo rateio das unidades produzidas (Tabela 2.8)</b>	103,00	103,00	103,00	103,00
<b>Diferença entre os dois critérios (\$)</b>	<b>+ 20,60</b>	<b>- 17,17</b>	<b>0,00</b>	<b>+ 6,87</b>
<b>Diferença entre os dois critérios (%)</b>	<b>+ 25,00</b>	<b>- 14,29</b>	<b>0,00</b>	<b>+ 7,15</b>

**Fonte:** Elaborada pelo próprio autor.

Por meio da diferença entre os resultados obtidos, percebe-se que a escolha de diferentes critérios de rateio altera significativamente os resultados de custos obtidos, daí a importância de buscar escolher o melhor critério que atenda às necessidades específicas

da empresa. Não existe receita de bolo quanto ao critério escolhido, a não ser a necessidade de ser muito criteriosa a escolha.

Como professor, gostaria de sugerir que você reestude o conceito de custeio por absorção antes de seguir adiante, pois assim pode fixar melhor este conceito e facilitar o entendimento sobre a sua definição e as diferenças existentes entre este e os outros métodos que serão descritos a seguir.

### 2.3 Custeio direto

É chamado também por alguns autores de custeio variável, por considerarem semelhantes, embora outros autores afirmem que são métodos diferentes. Nessa obra, tanto o denominado método de custeio direto como método de custeio variável serão considerados como sendo os mesmos.

Todos os outros gastos referentes às atividades de apoio, segundo Wernke (2005), denominados de custos indiretos,

custos fixos ou despesas fixas, e que não são diretamente atribuídos ao produto e/ou serviço, devem ter seus valores diretamente transferidos à DRE (Demonstração de Resultados do Exercício), como despesas ocorridas no período, sem terem seus custos apropriados aos produtos e/ou serviços fabricados, portanto, nesse método, os custos fixos não são incluídos no custo do produto, sendo ignorados os diferentes tipos de rateio.

Uma das explicações para tal fato, segundo Cruz (2012), é justamente a dificuldade de se efetuar a correta alocação dos custos indiretos para o custo dos produtos, devido às várias

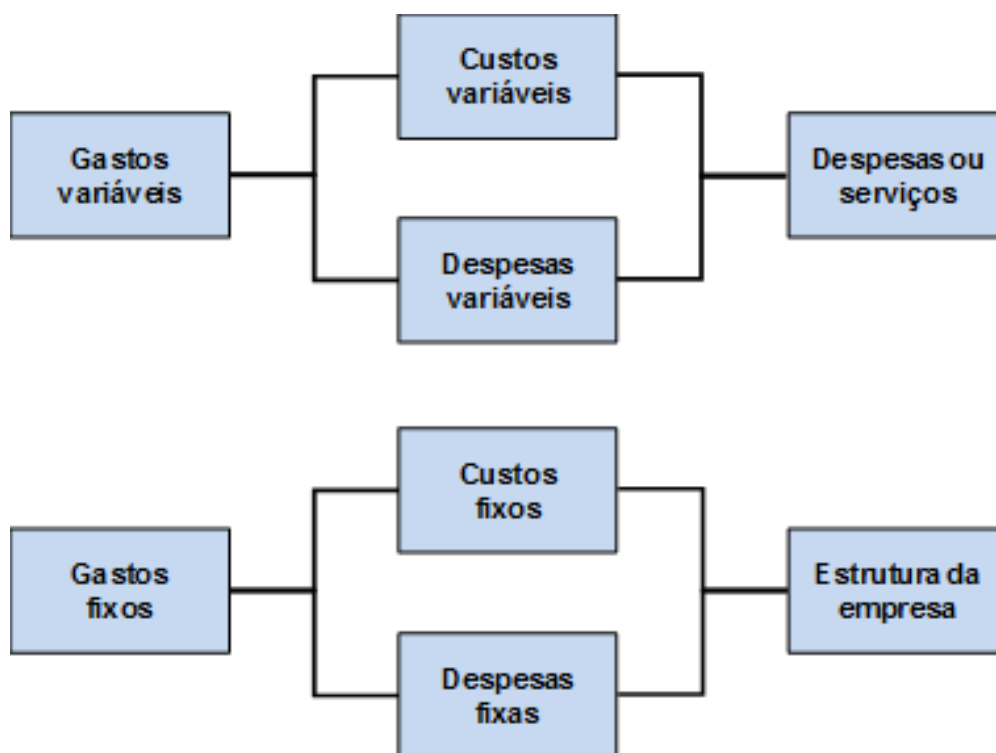
**Custeio direto:** Este método de custeio, como o próprio nome já diz; baseia-se na apropriação de produtos e/ou serviços produzidos pela empresa, apenas dos gastos diretos, tais como os custos variáveis e as despesas variáveis, tais como: as matérias-primas utilizadas na elaboração dos produtos, os tributos diretos sobre as vendas, comissões sobre as vendas e outros.

possibilidades de rateio que a empresa pode empregar para o mesmo produto. Desconsiderando esses custos, facilita a apuração dos custos para fins gerenciais.

A lógica desse raciocínio é que os custos fixos são vários e não sofrem influência nos seus valores devido à quantidade de bens e/ou serviços produzidos, portanto, é mais importante em termos gerenciais o entendimento dos gastos variáveis.

No método de custeio direto, tanto custos como despesas recebem o mesmo tratamento, são apenas separados em custos variáveis ou despesas variáveis, como demonstrado na Figura 2.4 a seguir.

**Figura 2.3:** Esquema lógico do método de custeio direto.

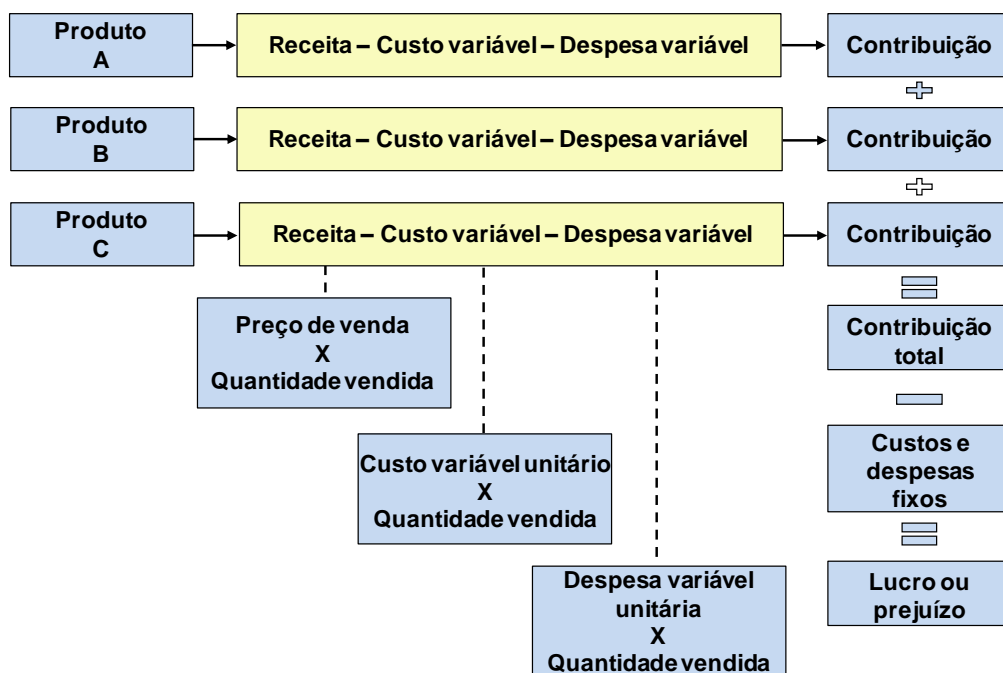


**Fonte:** Cruz (2012).

Esse método, porém, não é aceito para fins contábeis, por não obedecer aos princípios contábeis normalmente aceitos; embora seja muito aceito em termos gerenciais por ajudar a empresa no gerenciamento de seus custos, serviços e na estrutura da empresa (CRUZ, 2012).

Como pode ser observado na Figura 2.5 a seguir, com a utilização desse método de custeio ocorre a separação dos gastos dos produtos dos gastos da estrutura da empresa, sendo possível, dessa maneira, perceber a relação de quando os custos fixos “pesam” em relação aos gastos variáveis da empresa (CRUZ, 2012).

**Figura 2.5:** Evidências do método direto.



**Fonte:** Cruz (2012).

Conforme Cruz (2012), o método de custeio direto deve obedecer a uma sequência operacional para que possa alcançar os objetivos propostos, a saber:

- Separação dos custos e das despesas;
- Identificação dos custos e das despesas fixas e dos custos e despesas variáveis;
- Cálculo da receita do período e do preço de venda;
- Identificação da margem de contribuição unitária de cada produto;
- Identificação da margem de contribuição total do exercício;

- Identificação do “peso” da estrutura da empresa (custos fixos);
- Apresentação do ponto de equilíbrio;
- Apresentação do resultado do exercício.

Por favorecer o cálculo da margem de contribuição dos produtos, o custeio direto é também denominado de custeio marginal.

A seguir, na Tabela 2.11, as diferenças básicas entre o custeio direto ou variável e o custeio por absorção em relação aos custos fixos.

**Tabela 2.11:** Relação entre métodos de custeio e os custos fixos.

<b>Método de custeio</b>	<b>Relação com o custo fixo</b>
<b>Custeio por absorção</b>	É efetuado o rateio dos custos fixos e o resultado incorporado ao custo dos produtos.
<b>Custeio direto ou variável</b>	Não se considera o rateio dos custos fixos. Os custos fixos são considerados despesas do período.

**Fonte:** Elaborada pelo próprio autor.

Um exemplo do resultado obtido devido às diferenças entre os dois métodos de custeio, no custo final de produção, está exemplificado na Tabela 2.12, modificada de Wernke (2005).

**Tabela 2.12:** Diferença no custo entre métodos de custeio.

Componentes dos custos (\$)	Custeio por absorção	Custeio direto ou variável
<b>1. Matéria-prima</b>	2.500,00	2.500,00
<b>2. Outros custos diretos/variáveis</b>	1.700,00	1.700,00
<b>3. Custos fixos/indiretos</b>	330,00	-----
<b>4. (1 + 2 + 3) Custo total</b>	4.530,00	4.200,00
<b>5. Produção do mês</b>	10 un.	10 un.
<b>6. (4 / 5) Custo unitário</b>	453,00/un.	420,00/un.

**Fonte:** Modificado de Wernke (2005).

Na sua obra, Wernke (2005) explica as diferenças entre um e outro método, e qual a razão por ser vetada a utilização do método direto ou variável pela legislação fiscal brasileira, como se observa na Tabela 2.13.

Como você poderá ver nos parágrafos seguintes, entre as diversas razões deste veto, é que através da utilização do custeio direto ou variável as empresas recolheriam menores valores relativos a tributos.

**Tabela 2.13:** Demonstração do Resultado do Exercício.

Fatores	Custeio por absorção	Custeio direto ou variável
<b>Receitas (5 un. X \$600)</b>	3.000,00	3.000,00
<b>Custo dos produtos vendidos</b>	(2.265,00)	(2.100,00)
<b>Lucro Bruno (\$)</b>	735,00	900,00
<b>Custos Fixos/Indiretos</b>	—	(330,00)
<b>Resultado</b>	735,00	570,00

**Fonte:** Modificado de Wernke (2005).

O resultado da empresa evidenciado na DRE é menor no custeio direto ou variável, pois todo o custo fixo ocorrido na empresa é deduzido do resultado do período, o que resultaria em menor IR a pagar, portanto, é vetado pela legislação fiscal, como dito anteriormente.

Importante ressaltar que, para que dê certo o cálculo do custo por esse método, é necessário ter um controle rigoroso de todos os custos, inclusive quanto à classificação de custos fixos ou variáveis, pois alguns custos podem se apresentar como semifixos ou semivariáveis, tais como despesas de marketing, gastos com atendimento a clientes ou mesmo as despesas que uma empresa tem com pós-vendas. Para evitar esses problemas, os gestores necessitam de um amplo conhecimento a respeito de suas contas e do que significa cada uma delas.

Caro aluno, como professor, gostaria novamente de sugerir que você reestude o conceito de custeio direto ou variável antes de seguir adiante, pois assim pode fixar melhor este conceito, facilitar o entendimento sobre a sua definição e entender melhor as diferenças com os outros métodos conforme está estudando neste capítulo.

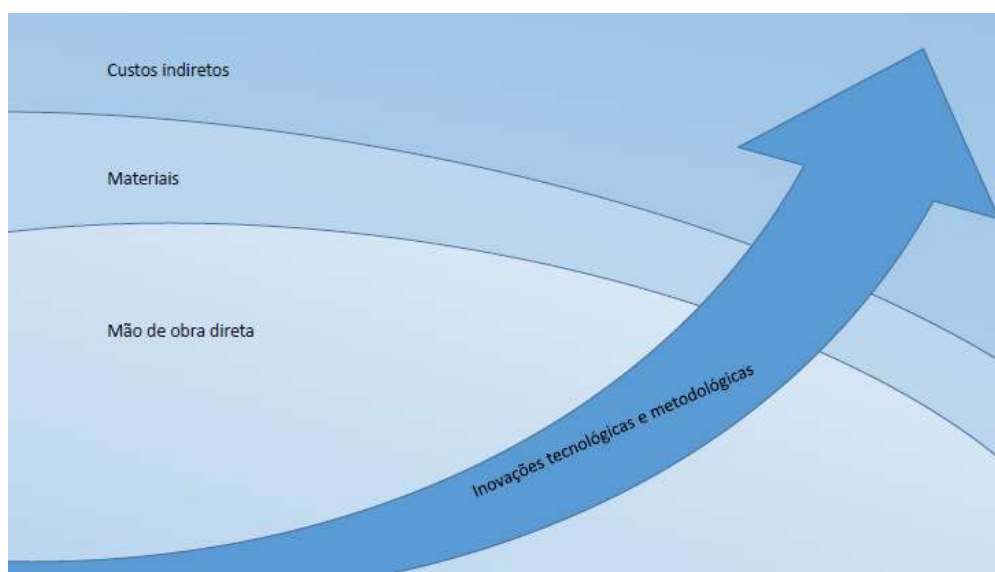
## 2.4 Custeio por atividade

Como foi salientado anteriormente, o custeio por absorção, por utilizar os rateios dos custos indiretos e devido ao fato das diversas possibilidades de rateios afetarem diretamente o resultado obtido como custo do produto, faz com que receba muitas críticas dos empresários, por muitos o acharem inapropriado.

**Custeio por atividade:** A base desse método de custeio é a identificação das diversas atividades desempenhadas por uma empresa e o montante de recursos gastos por elas no período (geralmente de um mês), tais como: salários, água, luz, aluguel, depreciação, matéria de expediente e outros (WERNKE, 2005).

Nos últimos anos, os custos indiretos têm conquistado uma parcela cada vez maior do processo produtivo das empresas, com a diminuição do peso dos materiais e da mão de obra direta, dificultando o conhecimento do custo exato de um produto, conforme demonstrado na Figura 2.6 a seguir. Várias tentativas têm surgido para que a apuração do custo seja a mais correta possível, mesmo com essa crescente dificuldade.

**Figura 2.6:** Aumento dos custos indiretos.



**Fonte:** Modificado de Nakagawa (2009).

Buscando minimizar essa inadequação, começou a ter grande difusão o custeio baseado em atividades, ou em inglês *ABC – Activity-based costing*.

Nakagawa (2009) explica que a diferença básica entre o custeio por absorção e o custeio baseado em atividades é que o primeiro utiliza o rateio de alguns dos custos e o segundo se baseia, principalmente, no rastreamento dos custos indiretos, podendo até utilizar os rateios, mas apenas em último caso.

Entende-se por rastreamento a busca, identificação, classificação e a medida de como as diversas atividades de uma empresa consomem os recursos e de como os produtos de uma empresa consomem essas diversas atividades (NAKAGAWA, 2009).

Wernke (2005) descreve cinco questões que a utilização desse método de custeio permite responder:

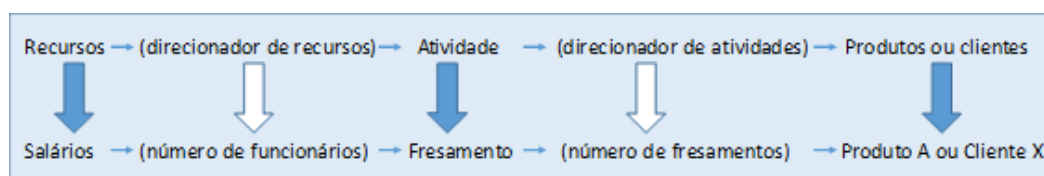
1. Quais atividades são executadas em cada um dos processos da empresa?
2. Quanto custa executar cada atividade?
3. Qual o real motivo da empresa ao executar suas atividades?
4. A quantidade de atividades consumidas por determinado produto, cliente ou fornecedor da empresa é adequada?
5. As atividades executadas agregam valor (ou não) à empresa, do ponto de vista dos clientes?

Como esse método é baseado em atividades, é importante o entendimento do significado de atividades. Segundo Bruni & Famá (2004), uma atividade “é composta por um conjunto de tarefas necessárias a seu desempenho, sendo fundamental para a concretização de um processo, cadeia de atividades correlatas, inter-relacionadas”.

Como as atividades desenvolvidas durante a produção são a base desse método de custo, são importantes a identificação e a quantificação delas enquanto são executadas. De cada uma dessas atividades decorrem os chamados “direcionadores de custo”, que são o “critério utilizado para representar a forma de consumo dos recursos pelas atividades e, também, como tais atividades são requeridas pelos produtos fabricados ou serviços executados” (WERNKE, 2005).

Wernke (2005) cita vasta literatura que menciona a existência de dois direcionadores de custos: o chamado direcionador de recursos e o direcionador de atividades. A Figura 2.7 a seguir mostra esses direcionadores.

**Figura 2.7:** Tipos de direcionadores.



Fonte: Wernke (2005).

Caro aluno, como você pode notar na Figura 2.7, os direcionadores de recursos alocam os gastos mensais (salários, depreciação, manutenção, utilidades, etc.) às várias atividades, medindo a quantidade que foi consumida de recursos em cada uma. No exemplo mostrado, o número de funcionários que atuam nessa atividade foi o direcionador de recursos utilizados para atribuir o montante de salários à atividade “fresamento” (WERNKE, 2005).

Em relação ao direcionador de atividades que visam alocar os custos das atividades aos objetos de custo (clientes atendidos, produtos fabricados, etc.), foi utilizado o “número de fresamentos” consumidos no período para distribuir os custos das atividades aos produtos ou clientes (WERNKE, 2005).

Para se implementar o custeio por atividades na empresa, é necessário, segundo Wernke (2005), seguir alguns passos importantes:

- Etapa 1 – Definir os processos prioritários;
- Etapa 2 – Determinar quais atividades são executadas em cada processo;
- Etapa 3 – Listar as possíveis tarefas de cada atividade, se necessário;
- Etapa 4 – Alocar recursos às tarefas ou atividades (prioritariamente), conforme o consumo destas;
- Etapa 5 – Direcionar o valor das atividades aos produtos, serviços ou clientes, conforme o seu consumo de atividades.

Já, Bruni & Famá (2009) indicam que são quatro as etapas desse tipo de custeio:

Etapa 1 – Identificação das atividades e seus respectivos custos;

Etapa 2 – Alocação do custo departamental ao custo da atividade;

Etapa 3 – Identificação dos direcionadores de custos (*cost drivers*);

Etapa 4 – Divisão do custo da atividade pelo direcionador de custos.

Bruni & Famá (2009) demonstram alguns exemplos de direcionadores de custos, conforme mostrados na Tabela 2.14.

**Tabela 2.14:** Exemplos de direcionadores de custos.

Atividades	Direcionadores de custo
Manuseio de materiais	Pesos transportados ou viagens realizadas.
Compras	Número de ordens de compra.
Ajustes de equipamentos	Número ou horas de ajustes.
Programação da produção	Número de máquinas empregadas ou número de pedidos colocados.
Refugos	Número de unidades geradoras de refugos.

Fonte: Bruni & Famá (2009).

Bruni & Famá (2009) descrevem as regras para que as atividades possam ser associadas e, assim, descobrir os custos:

1. Identificação das atividades gerais da fábrica;
2. Classificação das atividades relativas à(a):
  - a. Linha de produção: custos de nível unitário, como materiais diretos, mão de obra, horas de máquina ou energia;
  - b. Lotes de produção: gastos com ajustes e preparação (setup) de máquinas e equipamentos, aquisição e movimentação de materiais;
  - c. Suporte aos produtos: gastos relativos à engenharia do processo e ao desenvolvimento de especificações do produto;
  - d. Suporte às instalações: gastos associados ao gerenciamento da fábrica, à manutenção dos prédios e aos serviços gerais.

3. Atribuição aos produtos das despesas da linha de produção, de lote e suporte aos produtos utilizando bases que permitam refletir o comportamento subjacente da demanda dos produtos por essas atividades.

A seguir, será demonstrada uma aplicação prática desse tipo de custeio, conforme mostrada por Bruni & Famá (2009).

Parâmetros do exemplo:

- Indústria de Tecidos Artepano Ltda.
- Fabrica e comercializa dois produtos: tecidos de algodão e tecidos de linho
- Produção no mês analisado: 280.000 m<sup>2</sup> de tecido de algodão  
60.000 m<sup>2</sup> de tecido de linho
- Os custos de produção estão demonstrados na Tabela 2.15 e são os seguintes:

**Tabela 2.15:** Custo de cada produto.

Descrição do gasto	Tecido de algodão	Tecido de linho
<b>Materiais diretos</b>	140.000,00	65.000,00
<b>Mão de obra direta</b>	360.000,00	135.000,00
<b>Total</b>	500.000,00	200.000,00

**Fonte:** Bruni & Famá (2009).

A empresa possui três departamentos que são: almoxarifado, manutenção e produção, cujos gastos estão expressos na Tabela 2.16:

**Tabela 2.16:** Gastos departamentais.

Descrição do gasto	Almoxarifado	Manutenção	Produção	Total
Salários e encargos	18.000,00	60.000,00	280.000,00	358.000,00
Materiais indiretos	6.000,00	35.000,00	120.000,00	161.000,00
Depreciação	16.000,00	5.000,00	100.000,00	121.000,00
<b>Total</b>	<b>40.000,00</b>	<b>100.000,00</b>	<b>500.000,00</b>	<b>640.000,00</b>

Fonte: Bruni & Famá (2009).

Se fosse calculado o custo de produção por meio do rateio dos custos indiretos baseados na MOD, os custos por metro quadrado de cada produto fabricado seria o que está demonstrado na Tabela 2.17 a seguir:

**Tabela 2.17:** Custo por metro quadrado de cada produto.

Descrição do gasto	Tecido de algodão	Tecido de linho
Materiais diretos	140.000,00	65.000,00
Mão de obra direta	360.000,00	135.000,00
<b>Custo direto</b>	<b>500.000,00</b>	<b>200.000,00</b>
Custo indireto	608.000,00	32.000,00
<b>Custo total</b>	<b>1.108.000,00</b>	<b>232.000,00</b>
<b>Unidades produzidas</b>	280.000,00	60.000,00
<b>Total por metro quadrado</b>	<b>3,96</b>	<b>3,87</b>

Fonte: Modificado de Bruni & Famá (2009).

Procurando minimizar o efeito arbitrário do rateio utilizado pelas empresas, o custeio baseado nas atividades busca entender as atividades internas da empresa, para assim direcionar quanto dos custos de cada departamento seriam transferidos aos direcionadores de custos, ou *cost drivers*.

---

Mediante a análise de cada departamento (almoxarifado, manutenção e produção) identificado individualmente, verificou-se que:

- o almoxarifado realiza, como maior atividade, o controle, o processamento e a entrega dos lotes solicitados;
- No mês descrito pelo presente exercício, foi verificado que foram processados para o departamento de manutenção 20 lotes; para o departamento de produção, 30 lotes; para a produção de tecidos de algodão, 90 lotes, e para a produção de tecidos de linho, 60 lotes.

Por meio dessas atividades como direcionadoras dos custos, está descrito na Tabela 2.18 a alocação dos custos sob a ótica do custeio por atividades:

**Tabela 2.18:** Custos unitários de produção obtidos pelo custeio direto.

Descrição do gasto	Almoxarifado	Manutenção	Produção	Algodão	Linho	Total
Materiais diretos				120.000,00	80.000,00	—
Mão de obra direta				380.000,00	20.000,00	—
Salários e encargos	18.000,00	60.000,00	280.000,00			358.000,00
Materiais indiretos	6.000,00	35.000,00	120.000,00			161.000,00
Depreciação	16.000,00	5.000,00	100.000,00			121.000,00
<b>Subtotal</b>	<b>40.000,00</b>	<b>100.000,00</b>	<b>500.000,00</b>	<b>500.000,00</b>	<b>100.000,00</b>	<b>640.000,00</b>
Custos transferidos almoxarifado	(40.000,00)	4.000,00	6.000,00	18.000,00	12.000,00	40.000,00
Critério: n. lotes		20	30	90	60	200
n. lotes %		10%	15%	45%	30%	100%
<b>Subtotal</b>	—	<b>104.000,00</b>	<b>506.000,00</b>	<b>518.000,00</b>	<b>112.000,00</b>	<b>680.000,00</b>
Custos transferidos manutenção		(104.000,00)	17.333,33	58.933,33	27.733,33	104.000,00
Critério: h manutenção			50	170	80	300
h manutenção %			17%	57%	27%	100%
<b>Subtotal</b>	—	—	<b>523.333,00</b>	<b>576.933,33</b>	<b>139.733,33</b>	<b>784.000,00</b>
Custos transferidos produção			(523.333,33)	209.333,33	314.000,00	523.333,33
Critério: h produção				800	1.200	2.000
h produção %				40%	60%	100%
<b>Total</b>				<b>786.266,67</b>	<b>453.733,33</b>	<b>1.307.333,33</b>
Unidades produzidas				280.000	60.000	
<b>Custo unitário</b>				<b>2,81</b>	<b>7,56</b>	

Fonte: Modificado de Bruni & Famá (2009).

Na Tabela 2.19, está o comparativo dos custos de produção obtidos com dois métodos de custeio diferentes.

**Tabela 2.19:** Custo comparativo por metro quadrado de cada produto.

Descrição do gasto	Tecido de algodão Custo por m <sup>2</sup>	Tecido de linho Custo por m <sup>2</sup>
Rateio dos custos indiretos (\$)	3,96	3,87
Custeio por atividades (\$)	2,81	7,56
Diferença entre os custos %	-29,04	95,34

**Fonte:** Elaborado pelo próprio autor.

Vê-se que a diferença é enorme entre um método e outro. Rateando os custos, o tecido de linho é 2,3% mais barato que o de algodão; pelo método de custeio por atividades, ele custa 169% mais caro. Outra comparação mostra também que, enquanto o tecido de algodão diminuiu seu custo em 29,04% ao ser medido pelo método de custeio por atividades, o tecido de linho teve o seu preço elevado em 95,34% por m<sup>2</sup>.

Caro aluno, como professor, gostaria novamente de sugerir que você reestude o conceito de custeio por atividades antes de seguir adiante, pois assim, pode fixar melhor este conceito, facilitar o entendimento sobre a sua definição e entender melhor as diferenças com os outros métodos conforme está estudando neste capítulo.

## 2.5 Síntese da Unidade

Nesta Unidade, foram apresentadas diferentes formas de custeio utilizados pelos empresários. Foram apresentados alguns exemplos e realizadas comparações entre eles. Importante salientar que cada método possui vantagens e desvantagens e que o empresário precisa ter um conhecimento a respeito de qual seria mais adequado às suas

necessidades gerenciais e fiscais, podendo até utilizar mais de um método para satisfazer diferentes necessidades ou especificidades.

## 2.6 Para saber mais

### Livros

- CHING. H. H. Y. **Contabilidade e finanças para não especialistas**. São Paulo: Prentice Hall, 2003.
- PADOVEZE, C. L, TARANTO, F. C. **Orçamento empresarial: novos conceitos e técnicas**. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2009.
- PHILIPPI JR. A. **Gestão empresarial e sustentabilidade**. Barueri, SP: Manole, 2017.

### Sites

- <http://www.portaldecontabilidade.com.br/tematicas/metodosdecusteio.htm>

Site que apresenta os principais métodos de custeio

- <https://www.treasy.com.br/blog/metodo-de-custeio-por-absorcao-x-metodo-de-custeio-variavel>

Comparação entre Custeio por Absorção e Custeio Variável

- <http://www.administradores.com.br/producao-academica/metodos-de-custeio-a-melhor-escolha-para-obtencao-de-lucro/2835/>

Site que explica a importância do método de custeio correto para a obtenção de lucro

- <http://seer.ufrgs.br/ConTexto/article/view/33487>

Vantagens e desvantagens de alguns métodos de custeio

## 2.7 Atividades

1. Com suas palavras, explique a diferença entre os três métodos de custeio, apontando duas vantagens e duas desvantagens para cada um.
2. O uso ordenado dos recursos ambientais é fundamental para a efetivação do desenvolvimento sustentável. Nesse contexto, os princípios do usuário-pagador e do poluidor pagador preconizam a cobrança pelo uso desses recursos.

A cobrança pelo uso da água tem por objetivo:

- a. Assegurar o controle quantitativo e qualitativo dos usos da água e o efetivo exercício dos direitos de acesso à água.
- b. Reconhecer a água como bem econômico e dar ao usuário uma indicação de seu real valor.
- c. Diminuir os custos de combate à poluição das águas, mediante ações preventivas permanentes.
- d. Assegurar as águas qualidade compatível com os usos mais exigentes a que forem destinadas.
- e. Garantir o uso múltiplo da água, tanto os usos para aqueles que retiram a água do ambiente natural para sua utilização, como também dos que não retiram a água de seu ambiente natural para poder utilizá-la



## Unidade 3

# Custos nos Diferentes Setores da Economia

Figura 3.1: Custos



Fonte: <<https://pixabay.com/pt/custo-financas-dinheiro-negativos-1174937/>>. Acesso em: 13 mar. 2017.

Nesta Unidade, serão apresentados de uma maneira mais prática e direcionada métodos de custeio para os três setores da economia: o setor industrial, o setor comercial e o setor de serviços. Serão apresentadas algumas particularidades de cada um e as diferenças básicas entre o custeio em um setor e em outro.

A ideia dessa Unidade é passar aos estudantes a importância de o empresário, não importa a qual setor pertença, ter um controle rigoroso de seus custos, para não incorrer no risco

de vender mais barato que o seu custo, pois se isso ocorrer estará caminhando diretamente para a bancarrota econômica.

Como é necessário o cumprimento da legislação tributária por parte do empresário, o método que será mostrado nestes exemplos será o método de custeio por absorção, que é o exigido por lei.

Antes de seguir adiante, você pode estar se perguntando: “Se é tudo custo, qual a razão de estudar separadamente os métodos de custeio na pequena indústria, no comércio e no setor de serviços”? Bem, eis aí uma boa pergunta. Responderei para você. Cada uma destas atividades tem particularidades específicas como observará nesta Unidade. Sendo assim, não se pode considerar que é plausível realizar o levantamento dos custos destas diferentes atividades, da mesma maneira. Mas, pode ficar tranquilo, as diferenças não são muitas e a ideia básica é a mesma. Você observará que é fácil entender as particularidades e o raciocínio lógico dos métodos.

### 3.1 Custeio na pequena indústria

**Figura 3.2:** Indústria



**Fonte:**

<<https://pixabay.com/pt/ind%C3%BAstria-poder-energia-industrial-1827884/>>. Acesso em 13 de abr. de 2017.

Antes de iniciar propriamente o estudo desse tema, é importante lembrar os conceitos descritos anteriormente para entender o que será dado a seguir.

#### **Despesas de comercialização**

Existe uma relação positiva entre essas despesas e o volume de vendas da empresa, quanto mais aumentam as vendas, maiores serão as despesas de comercialização, pois elas são despesas

variáveis. Algumas dessas despesas são: os impostos proporcionais às vendas e as próprias comissões sobre as vendas que o empresário paga a seus vendedores.

**Despesas de comercialização:** São as despesas que o empresário tem para comercializar os produtos fabricados por sua indústria.

A seguir, será apresentado um exemplo, na Tabela 3.1, de como se pode calcular o preço na pequena indústria.

**Tabela 3.1:** Exemplo de produtos para pequena empresa.

Produtos	Quantidade produzida (unidades)	Custo direto unitário (\$)
X	100	10,00
Y	150	20,00
Z	200	15,00

**Fonte:** Modificado de Cavalcante (2004).

Nesse exemplo, foram considerados como custos diretos a matéria-prima, o frete, o material de acabamento e as embalagens utilizadas para os produtos finalizados.

Lembrando, portanto, que, segundo os conceitos do início desse livro-texto, todos os custos que o empresário tem condições de alocar diretamente no produto final, por serem utilizados diretamente na produção, são considerados como diretos.

Não se deve esquecer de que entram nessa conta os impostos que incidem sobre as compras dos materiais, como o IPI e o ICMS, que podem ou não ser recuperáveis, dependendo da situação tributária da empresa e seu enquadramento.

Os custos indiretos deverão ser rateados por um dos vários critérios que o empresário pode utilizar, entre eles: horas-máquinas na produção; horas-homens; quantidade de itens produzidos; percentual da receita obtida; percentual do gasto em matéria-prima e outros; sem esquecer que a escolha deve recair sobre o critério que melhor atenda às suas

necessidades.

A Tabela 3.2 exemplifica o caso de rateio dos custos indiretos. Nesse caso, os rateios serão feitos proporcionalmente aos custos diretos de cada um dos produtos fabricados na empresa. Como valor para o exemplo, será considerado que os custos indiretos são de R\$ 3.500,00.

**Tabela 3.2:** Distribuição dos custos indiretos de fabricação.

Produtos	Quantidade e produzida (unidade)	Custo direto unitário (\$)	Custo direto total (\$)	Custo indireto total (\$)	Custo indireto unitário (\$)	Custo total por unidade (\$)
Produto A	100	10,00	1.000,00	500,00	5,00	15,00
Produto B	150	20,00	3.000,00	1.500,00	10,00	30,00
Produto C	200	15,00	3.000,00	1.500,00	7,50	22,50
<b>Total</b>	<b>450</b>	—	<b>7.000,00</b>	<b>3.500,00</b>	—	—

**Fonte:** Modificado de Cavalcante (2004).

Esse é um exemplo simples com o objetivo justamente de mostrar que o cálculo dos custos para a pequena indústria não é complicado, que o pequeno empresário pode colocar em prática sem grandes dificuldades.

Vale a pena relembrar que se o empresário utilizasse outro método de rateio para seus custos fixos indiretos, o resultado obtido seria diferente. Por isso ele tem que ficar atento para a escolha que melhor reflita sua realidade e, principalmente, seus custos.

A seguir, algumas dicas de Cavalcante (2004) a respeito de como reduzir os custos de uma pequena indústria:

#### **Dicas para redução de custos diretos**

1. Evitar desperdícios na utilização das matérias-primas adquiridas por meio de aumento na produtividade e redução de desperdícios;
2. Realizar constantemente treinamento da mão de obra, buscando a qualificação dos

funcionários e ganhos na produtividade do processo produtivo;

3. Evitar desperdícios financeiros, mantendo o tamanho do estoque proporcional ao seu processo produtivo e ao seu volume de vendas. Outra vantagem do estoque enxuto é evitar perda por estrago de estoque, ou mesmo obsolescência ou produtos com data de vencimento atingida;
4. Buscar constantemente o desenvolvimento de novos fornecedores, negociando melhores preços de compra e prazos para pagamento.

### **Dicas para redução de custos indiretos**

1. Buscar a elevação constante da produtividade por meio de novas e atualizadas tecnologias produtivas que possibilitem ganhos;
2. Fazer retirada de pró-labore compatível com a estrutura da empresa;
3. Gerenciar constantemente a quantidade de funcionários da empresa de tal maneira que seja compatível com as vendas e o faturamento. Deve-se tomar cuidado também com demissões desnecessárias, pois podem abalar a moral da equipe ou trazer impacto no processo produtivo;
4. Manter sob controle vigoroso a realização de horas extras, evitando gastos desnecessários com folha de pagamento;
5. Controlar as despesas com as utilidades, evitando desperdícios e gastos desnecessários.

## **3.2 Custeio no comércio**

O comércio é uma das áreas com maior número de empresários no Brasil. Muitas pessoas, ao ficarem desempregadas, resolvem abrir uma empresa ou mesmo comprar mercadorias para revenderem, de maneira formal ou informal.

Muitos desses empresários não têm controle nenhum sobre seus custos e consideram ser muito difícil esse controle, por isso, muitas vezes, não têm nem ideia dos seus custos, o que traz situações complicadoras à sobrevivência do empresário. Apesar de ser trabalhoso, é importante o controle de seus custos.

**Tabela 3.3:** Comércio



**Fonte:** <<https://pixabay.com/pt/neg%C3%B3cios-sapatos-sacos-888146/>>. Acesso em 13 de abr. de 2017.

Na atividade empresarial do comerciante, em seu dia a dia, parte das preocupações está composta pelas atividades de compra, estocagem e venda de produtos. Para controlar custos, é preciso separar os gastos em:

- Custos das mercadorias;
- Despesas fixas;
- Despesas variáveis.

Algumas outras definições que ainda não foram dadas anteriormente:

## Custos das mercadorias

O empresário precisa entender seu enquadramento tributário, o que deve ser feito junto a um contador, que dará todas as explicações necessárias. Os impostos a

**Custos das mercadorias:** Referem-se aos gastos com as mercadorias adquiridas para revenda, acrescidas de outros custos, tais como impostos e frete.

pagar e possíveis créditos tributários podem trazer ganhos consideráveis ao comerciante, que poderá se utilizar deles para melhorar seu preço de venda ou elevar sua margem de lucro, desde que não afete negativamente o volume de vendas do seu comércio.

Uma das maneiras do comerciante obter ganhos consideráveis para a sua atividade econômica é, no momento da compra, negociar formas de pagamento, prazos de faturamento, volume de compras e desconto de acordo com a quantidade adquirida.

Comprar bem é essencial para que se possa vender bem. O empresário nunca pode esquecer isso. Uma das possibilidades é não ter apenas um fornecedor de mercadoria, pois corre grande risco de ficar na mão dele em termos de preço e prazo. Além do mais, se o fornecedor falhar na entrega, o comerciante não terá outras opções, pelo menos em curto prazo, podendo mesmo chegar a ficar sem mercadoria ou então ter que pagar preço mais elevado pela mesma quantidade de mercadoria.

Outra preocupação que deve ser constante é o controle do estoque: não deve ter mercadoria demais, pois o estoque custa caro; como também não pode ter mercadoria de menos, pois o fornecedor pode não ser capaz de entregar rapidamente a encomenda e, assim, o comerciante perde vendas. Outro risco do estoque elevado é a perda de valor do estoque por diversas causas, tais como: vencimento da data de validade, no caso de produtos alimentícios, remédios ou outros; perda de valor devido a ser mercadoria que vende bem apenas se está na moda, quando passa a moda, caem consideravelmente o volume de vendas e o valor da mercadoria; perda de estoque devido a problemas de enchentes, alagamentos, incêndio, má conservação e outros.

Lobrigatti (2004) enumera algumas das despesas fixas que o comerciante deve ter e que podem diminuir drasticamente a margem de lucro se forem muito elevadas. Essas

despesas, como são fixas, ocorrerão, mesmo que o empresário não venda nada, por isso devem ser acompanhadas de perto e diminuídas sempre que houver possibilidade:

- Aluguel;
- IPTU;
- Salários fixos;
- Encargos sobre salários (férias, 13º salário, FGTS, INSS – parte do empregador, rescisões contratuais e outros que a empresa tenha);
- Contas de telefone, água, gás e energia elétrica;
- Contador (inclusive 13º, se estiver acertado assim);
- Material de escritório (notas fiscais, impressos, etc.);
- Embalagens;
- Manutenções: do prédio, de vitrines, de equipamentos e veículos, etc.;
- Propaganda (ainda que feita só de vez em quando);
- Consumo de combustível e pedágios;
- Despesas bancárias;
- Serviços de apoio e proteção ao crédito;
- Associação Comercial e sindicatos;
- Treinamento dos funcionários e do empresário, etc.;
- Pró-labore.

Novamente surgem as perguntas: o que fazer com as despesas fixas? De que maneira serão rateadas pelo empresário? Qual a melhor opção?

Serão mostrados dois exemplos, segundo Lobrigatti (2004).

Rateio das despesas fixas no custo, tendo como base o volume de vendas da empresa, o que pode ser feito a partir do cálculo de quanto as despesas fixas representam nas vendas totais da empresa. O exemplo está na Tabela 3.3 a seguir.

**Tabela 3.3:** Rateio das despesas fixas da empresa em relação ao volume de vendas.

Fatores	Despesas fixas anuais (\$)	Vendas anuais da empresa (\$)	Despesas fixas sobre as vendas (\$)	Despesas fixas sobre as vendas (%)
Comércio “Compre Aqui”	48.000,00	240.000,00	$\frac{48.000,00}{240.000,00}$	20

**Fonte:** Modificado de Lobrigatti (2004).

Por esse exemplo percebe-se que os custos fixos representam 20% do total de vendas da empresa, portanto esse percentual deverá ser considerado ao se fazer a precificação dos produtos, pois as despesas fixas devem ser pagas pelo faturamento da empresa.

Outro exemplo é o rateio das despesas fixas da empresa no custo, considerando o montante gasto com aquisição das mercadorias para revenda. Esse exemplo pode ser visto na Figura 3.4 a seguir. Relembrando que essa fórmula de cálculo resultará em um resultado diferente nos custos, em comparação com o cálculo anterior, como exaustivamente já foi citado nessa obra.

Para realização desse cálculo, é importante a determinação de quanto as despesas fixas representam do valor médio de estoque anual na empresa. Nesse exemplo, o valor é de \$ 200.000,00.

**Tabela 3.4:** Rateio das despesas fixas da empresa em relação ao custo das mercadorias adquiridas.

Fatores	Valor médio em estoque (anual) (\$)	Valor médio das despesas fixas (\$)	Despesas fixas sobre o valor de Estoque (\$)	Despesas fixas sobre o valor de Estoque (%)
Comércio “Compre Aqui”	200.000,00	36.000,00	$\frac{36.000,00}{200.000,00}$	18

**Fonte:** Modificado de Lobrigatti (2004).

O comerciante, então, ao calcular o seu custo de produção deverá levar em consideração seus valores somados (LOBRIGATTI, 2004):

- Custo da mercadoria adquirida;
- Depreciação;
- Rateio das despesas fixas;
- Despesas variáveis.

Portanto:

**Custo total unitário da mercadoria = (custo da mercadoria + despesa fixa + despesa variável).**

Ou em outras palavras:

**Custo total da mercadoria = valor de custo das mercadorias + proporcional do valor das despesas fixas (% sobre as vendas ou % sobre custos - estoques) + despesas variáveis da venda (impostos, comissões, etc.).**

### 3.3 Custeio na prestação de serviços

O entendimento da estrutura e da composição dos custos na prestação de serviços também é muito importante para os empresários que atuam nessa área.

São necessários a identificação e o conhecimento de quais são e quanto são os custos dos serviços oferecidos, pois esse conhecimento se torna favorável na tomada de decisões para atender aos clientes, para fazer frente à concorrência e para que se possa conhecer os resultados das vendas efetuadas.

**Tabela 3.4:** Serviços



**Fonte:** <https://pixabay.com/pt/tecnologia-sala-de-aula-educa%C3%A7%C3%A3o-1095751/>. Acesso em 13 de abr. de 2017.

Esses conhecimentos se tornam fundamentais para as tomadas de decisões gerenciais importantes para o empresário, pois podem permitir a continuidade do negócio ou sua saída precoce do mercado onde atua.

Passo importante para o controle e conhecimento dos gastos é a anotação de todos os gastos relativos à sua atividade econômica pelo empresário, pois eles serão a base para o entendimento de seus custos.

Como não existe a entrega de produto e a venda principal é de “trabalho”, um dos itens que mais se vendem é a mão de obra, que, portanto, necessita ser levada em consideração e ter o seu custo adicionado ao valor do serviço. O custo da mão de obra precisa ser muito bem estudado e analisado, pois ela é um dos fatores mais importantes.

Ao mesmo tempo, existem empresas que são prestadoras de serviços que vendem apenas a

mão de obra para o cliente, sem a aplicação de nenhum material ao serviço vendido. Nesses casos, o levantamento do custo que será a base para a precificação terá que ser feito com maior cuidado ainda (LOBRIGATTI, 2004).

**Custos na prestação de serviços:** As atividades relacionadas à prestação de serviços vendem principalmente “trabalho”, não vendem produtos, não entregam mercadorias. Mas, para que esse trabalho possa ser realizado, é necessária a utilização de materiais, componentes, peças, produtos, utilidades e outros. Cada um desses componentes tem que ser levado em consideração na elaboração dos custos da empresa (LOBRIGATTI, 2004).

De acordo com essas orientações, pode-se entender então que os custos dos serviços são basicamente:

- Custo da mão de obra;
- Custo do material aplicado ao serviço.

Importante entender de que maneira a mão de obra tem seu custo associado, o que será descrito a seguir, com os passos necessários para que seu levantamento seja o mais exato possível.

### 3.3.1 Custo com mão de obra

Lobrigatti (2004) indica que os itens que devem ser levados em consideração para levantamento desses custos são:

- Salário bruto dos funcionários;
- Encargos trabalhista sobre o salário de cada um deles;
- Benefícios que a empresa concede a cada um;
- Uniformes e equipamentos de segurança (quando aplicável);
- Cursos e treinamentos;
- Outros custos que não estão listados, mas que, por ventura, incidam sobre os trabalhos executados.

**Custos com mão de obra:** É o valor total que se tem com a mão de obra direta da empresa, isto é, aqueles que estão diretamente relacionados com a execução dos serviços que serão prestados.

Os custos indiretos que existirem sobre a empresa, tais como funcionários administrativos, despesas de utilidades e outros, serão considerados posteriormente e à parte desses custos.

## Capacidade produtiva da empresa

Esse total é o que se considera como estoque de mão de obra disponível na empresa para produzir e que a empresa tem possibilidade de vender e, assim, pagar todos os seus custos (LOBRIGATTI, 2004).

**Capacidade produtiva da empresa:** trata-se do total de horas de trabalhadores diretamente relacionados à produção dos serviços (mão de obra direta) que a empresa considera disponível para venda.

A capacidade produtiva de uma empresa é diretamente proporcional à produtividade dos funcionários; isto é, quanto mais produtivo cada um deles for, mais trabalho será produzido ao final do ano, o que resultará em maiores vendas e, se a precificação for feita corretamente, maior lucratividade também.

Existem algumas metodologias para cálculo da capacidade produtiva de uma pequena empresa de prestação de serviços. Para a realização desse cálculo, é importante que se obtenham as informações reais a respeito da disponibilidade de mão de obra, tal como sugerido por Lobrigatti (2004).

**Horas diárias e efetivas de trabalho:** referem-se às horas realmente efetivas de trabalho, não à carga horária de trabalho por dia. Para isso é necessário que sejam descontados os tempos perdidos de funcionários durante o dia de trabalho. Entre elas: tempo gasto com cafezinho, com ida ao banheiro, com parada para conversa, pequenas distrações durante o trabalho e outras.

**Dias úteis de trabalho:** devem ser descontados do ano de trabalho (365 dias) os feriados, os pontos facultativos, alguma possível emenda de feriado, as férias do trabalhador, a média anual de falta por atestado, ou falta sem atestado médico. A importância desse cálculo é para que se tenha efetivamente os dias úteis de trabalho durante o ano.

Portanto, sendo obtidas essas duas informações importantes, dá-se o cálculo da capacidade produtiva da empresa, conforme cálculo a seguir:

**Capacidade produtiva = horas diárias efetivas \* total de dias úteis de trabalho**

Como exemplo desse cálculo, será mostrado resultado obtido por Lobrigatti (2004):

**Horas diárias efetivas = 7 horas**

**Dias úteis de trabalho no ano = 260 dias**

**Capacidade produtiva = 7 horas x 260 dias**

**Capacidade produtiva = 1820 horas no ano**

No exemplo de Lobrigatti (2004), utiliza-se como valor total gasto com os funcionários anualmente R\$ 30.940,00. A capacidade produtiva da empresa, que é o total horas disponível para venda, é de 1820 horas anuais. Usando-se esses dois valores como referência, obtém-se o valor de 1 hora de trabalho, conforme demonstração a seguir:

**Custo da mão de obra = total de gastos com funcionários/ total de horas disponíveis**

**Custo da mão de obra = R\$ 30.940,00 / 1820 horas**

**Custo da mão de obra = R\$ 17,00 por hora**

R\$17,00 então é o valor de cada hora da mão de obra do funcionário e deve ser a base para o cálculo do custo do serviço que o cliente está solicitando. Continuando o exemplo utilizado para cálculo de Lobrigatti (2004):

**Tempo avaliado para o serviço do cliente: 5 horas**

**Custo total da mão de obra = tempo de serviço \* valor da hora**

**Custo total da mão de obra = 5 horas \* R\$ 17,00/h**

**Custo total da mão de obra = R\$ 85,00**

Esse custo de mão de obra é o resultado para um exemplo específico utilizado nesse livro-texto. Ele deve ser utilizado apenas como exemplo, como memória de cálculo. O valor sofrerá modificação para mais ou para menos, conforme a empresa, o salário dos funcionários, a área de atuação da empresa, os encargos sociais e outros.

Não deve ser repetido como um valor base para ser utilizado pelos empresários, pois, caso isso ocorra, poderá trazer consequências danosas para a empresa.

Outro alerta é quanto ao cálculo para se efetuar o serviço para o cliente, a estimativa de horas a trabalhar no atendimento ao cliente deve ser o mais real possível. Se for feita uma estimativa de gasto de 6 horas para a realização do trabalho e, ao final, forem gastas 10 horas, a empresa terá um gasto que não receberá. Resultado: elevação de custo devido à não contabilização correta da estimativa de horas a trabalhar.

É necessária muita atenção ao se efetuar esses cálculos.

### 3.3.2 Custo do material aplicado

Para isso, é necessário ter a apuração mais correta possível de:

- Todo e qualquer material utilizado pela empresa para a realização dos serviços solicitados;
- Saber o custo real de reposição de cada um dos materiais utilizados pela empresa para a realização dos serviços solicitados.

**Custos do material aplicado:** No cálculo desse item, serão considerados os custos de todos os materiais utilizados e gastos para a elaboração do serviço ao cliente.

Não é necessário a empresa ter os materiais em estoque para elaborar os seus custos, apenas deve saber a quantidade que será gasta e o valor de cada material que será utilizado.

A empresa também deverá saber os valores dos:

- Valor dos impostos a serem pagos;
- Valor do frete pago para recebimento da mercadoria.

No caso de o frete ser para vários produtos diferentes comprados pela empresa, será necessária a realização de rateio do frete pelos materiais comprados, sendo que os critérios escolhidos para o rateio podem ser vários, desde que reflita a real situação do

valor pago; sendo o frete pago por peso, o aconselhável é que o peso seja o critério de rateio; se o frete for cobrado por volume, o critério volume deve ser o utilizado para cálculo do frete; e por aí vai.

Outro custo que deve ser considerado é o custo de adequação do material adquirido para utilização da empresa, isto é, alguma despesa que a empresa tenha para que o material comprado esteja pronto para uso, tais como: acabamento do material, pintura, corte de peças, serviço de marcenaria e outros. Esses custos não devem ser desconsiderados, pois são necessários para a composição correta do custo, por serem desembolsos efetivos que a empresa fez para a preparação do material

Na Tabela 3.5 a seguir está o exemplo da composição do custo do material aplicado referente a um serviço desenvolvido pela empresa.

**Tabela 3.5:** Custo do material aplicado.

<b>Fator de custo</b>	<b>Valor (\$)</b>
<b>Material adquirido para elaboração do serviço</b>	55,00
<b>Frete sobre o material (depois de efetuado o rateio do frete total)</b>	3,50
<b>Valor gasto para adequar o material adquirido para uso da empresa</b>	6,00
<b>Total gasto com material</b>	<b>64,50</b>

**Fonte:** Elaborada pelo próprio autor.

Somando, então, o custo da mão de obra e o custo do material aplicado, chega-se ao resultado do custo total dos serviços para o exemplo, como mostrado na Tabela 3.6 a seguir.

**Tabela 3.6:** Custo dos serviços.

<b>Fator de custo</b>	<b>Valor (\$)</b>
<b>Custo da mão de obra</b>	85,00
<b>Custo do material aplicado</b>	64,50
<b>Custo dos serviços</b>	<b>149,50</b>

**Fonte:** Elaborado pelo próprio autor.

Sobre esse valor também deverão ser consideradas as despesas fixas que ainda não estiverem contempladas. Nenhum item pode ficar de fora no momento do cálculo dos custos. As despesas fixas deverão ser calculadas sob a forma de rateios como explicado anteriormente. Supondo que as despesas fixas estimadas após o rateio escolhido para este serviço tiveram o valor de \$55,00, obtêm-se os seguintes resultados expressos na Tabela 3.7.

**Tabela 3.7:** Custo total dos serviços.

<b>Fator de custo</b>	<b>Valor (\$)</b>
<b>Custo da mão de obra</b>	85,00
<b>Custo do material aplicado</b>	64,50
<b>Despesas fixas</b>	55,00
<b>Custo dos serviços</b>	<b>204,50</b>

**Fonte:** Elaborada pelo próprio autor.

Esse é um exemplo simples do cálculo de custeio de serviços para ser usado como referência apenas, não como padrão a ser seguido, pois pode haver outros custos não contemplados nesse exemplo, tais como:

- Custo da comissão dos vendedores;
- Impostos sobre as vendas;

- Despesas fixas da empresa.

### 3.4 Síntese da Unidade

---

Nessa Unidade, foram apresentados de maneira objetiva como devem ser considerados os custos na indústria, no comércio e nos serviços. Apesar do raciocínio de apuração dos custos serem básicos para toda e qualquer atividade econômica, existem algumas particularidades e especificidades para cada um deles.

O entendimento dessa Unidade deve ser feito levando-se em consideração os conceitos aprendidos nas Unidades 1 e 2, onde foram explicadas algumas definições importantes e mostrados os principais métodos de custeio utilizados pelas empresas.

### 3.5 Para saber mais

---

#### Livros

---

- JORGE, R. K. **Gestão de custos: riscos e perdas**. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2016.
- MEGLIORINI, E. **Custos**. São Paulo: Makron Books, 2001.
- MEGLIORINI, E. **Custos: análise e gestão**. 2.ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.
- SCHIER, C. U. da C. **Gestão de Custos**. Curitiba: InterSaberes, 2013.
- SILVA, E. J.; GARBRECHT, G. T. **Custos empresariais: uma visão sistêmica do processo de gestão de uma empresa**. Curitiba: InterSaberes, 2016.

---

### 3.6 Atividades

---

1. Quais as diferenças entre os custos para indústria, comércio e serviços?
2. Uma empresa pode atuar em qualquer dessas áreas e seguir a mesma estratégia de levantamento de custos?



## Unidade 4

### Precificação

Nesta Unidade, será abordado o tema precificação; serão estudadas algumas das

**Figura 4.1:** Precificação



**Fonte:** <https://pixabay.com/pt/venda-de-inverno-venda-638582/>>. Acesso em: 13 mar. 2017.

metodologias que o empresário deve levar em consideração ao definir qual o preço que o empresário deve estipular para o bem e/ou produto que venderá, de tal maneira que o preço final seja um atrativo ao cliente e um diferencial positivo em relação aos concorrentes.

Como dito anteriormente, a precificação é fundamental para a sobrevivência da empresa. Uma estratégia errada de preços é um grande fator para levar a empresa à bancarrota ou à perda de clientes por ter um preço acima do que o mercado está disposto a pagar, ou

então pode não cobrir corretamente os custos de produção e, com isso, acarretar prejuízos crescentes conforme elevação da venda de produtos.

Portanto, o preço correto dos produtos vendidos pela empresa é primordial para a sobrevivência, a lucratividade e o correto posicionamento da empresa junto aos seus clientes e ao mercado, e será essencial para um crescimento firme, positivo e autossustentado da organização.

Esse livro-texto até agora referiu-se à necessidade de a empresa controlar estritamente seus custos para que possa servir de base para a precificação. Mas os custos acrescidos dos lucros não são os únicos componentes da precificação de uma empresa. Existem outros de grande importância, alguns deles serão citados nesta Unidade.

Independentemente da estratégia de precificação escolhida pela empresa, é fundamental o levantamento acurado do custo de produção. Ele é essencial, pois será o balizador do custo final do produto. Por isso, em hipótese nenhuma a fase de escolher um método de custeio condizente com a situação da empresa é o passo inicial para a precificação.

Beulke e Bertó (2009) citam quatro objetivos básicos para as empresas que pretendem atingir uma gestão eficiente:

- Adequado retorno sobre o investimento;
- Determinada participação no mercado;
- Capacidade de enfrentar a concorrência;
- Obtenção de uma lucratividade global compatível.

## 4.1 Oferta e demanda como fator de precificação

Como a oferta e a demanda são de fundamental importância para a determinação do preço de venda de um produto, o primeiro item dessa Unidade será o estudo das forças da oferta e da demanda sobre o preço dos produtos, após o que serão abordados outros temas referentes ao assunto.

**Oferta e demanda como fator de precificação:** Em um mercado perfeitamente competitivo, o preço do produto é determinado pelo mercado e não pelo produtor. O encontro da demanda e da oferta de certo produto determinará o preço de venda.

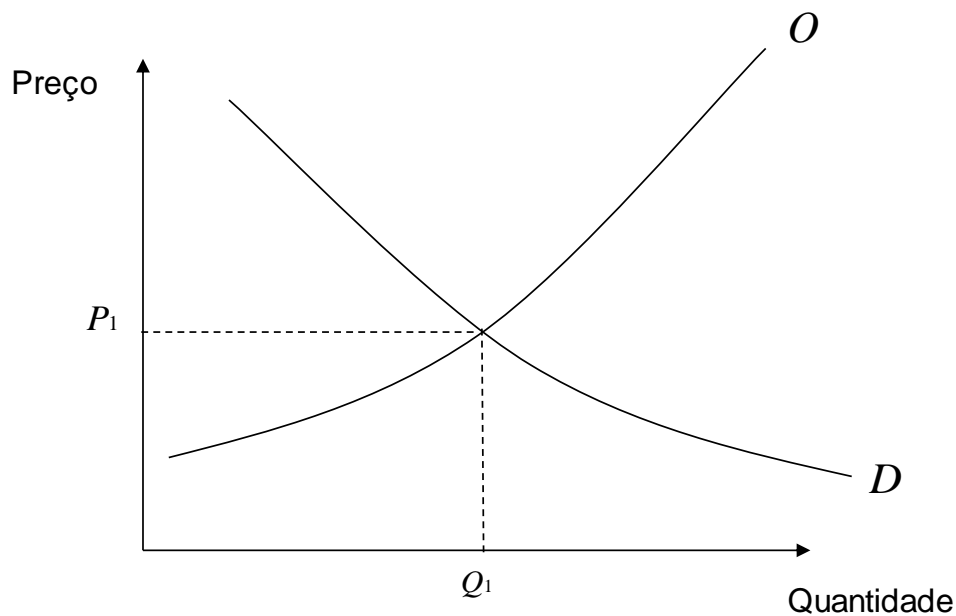
Caro aluno, como você pode ver, as forças da oferta e da demanda estão presentes em vários aspectos de nossa vida, inclusive na determinação dos preços dos produtos que consumimos no nosso dia a dia.

No caso de o produto em questão fazer parte de um mercado perfeitamente competitivo, isto é, não existe poder de mercado, as características a seguir estão presentes: nem produtor nem consumidor têm condições de interferir no preço, os produtos são homogêneos, as informações são perfeitas, participam do mercado grande número de compradores e de fornecedores e o preço do produto é determinado pelo mercado.

Nessas condições, a única coisa que o produtor pode fazer é cuidar para que seus custos sejam inferiores ao preço de mercado, pois não pode alterar o valor de venda. Se tentar fazer isso, sua demanda cairá a zero, pois o concorrente estará vendendo ao preço de mercado toda a produção que tem. Se o produtor quiser vender a preço menor que o de mercado, perderá dinheiro, pois qualquer quantidade que produzir conseguirá vender a preço de mercado.

A Figura 4.2 a seguir, demonstra as curvas de oferta e de demanda de um produto qualquer.

**Figura 4.2:** Curva da oferta, demanda e preço de equilíbrio.



**Fonte:** Elaborado pelo próprio autor.

Geralmente os produtos que fazem parte de um mercado perfeitamente competitivo são as *commodities* agrícolas. Para fazer parte desse mercado, é necessário que o produto possua algumas características, a saber:

- Produto perfeitamente homogêneo, sem diferenciação;
- Grande número de produtos e consumidores;
- Nenhum produtor ou consumidor tem condições de interferir nesse mercado, por mais que ele venda ou compra;
- Informação perfeita a todos os *players* do mercado;
- Livre entrada e saída desse mercado.

Atuar nesse mercado é vantajoso se o produtor tem controle rigoroso sobre seus custos e o mantém abaixo do preço do mercado.

Entendendo o efeito básico da oferta e da demanda no preço dos produtos, é importante salientar a importância de o produtor entender o mercado onde está inserido e entender de que maneira essas forças agem dentro do mercado onde atua.

Os princípios básicos da lei da oferta e da demanda estão presentes na maioria dos mercados. São elas:

- Ao se elevar a demanda de um produto, se a oferta não se alterar, o preço dos produtos elevará;
- Ao se abaixar a demanda de um produto, se a oferta não se alterar, o preço dos produtos abaixará;
- Ao se elevar a oferta de um produto, se a demanda não se alterar, o preço dos produtos abaixará;
- Ao se diminuir a oferta de um produto, se a demanda não se alterar, o preço dos produtos elevará.

Esses princípios básicos ajudarão a entender o próximo item dessa Unidade, que é sobre o estágio do produto no ciclo de vida.

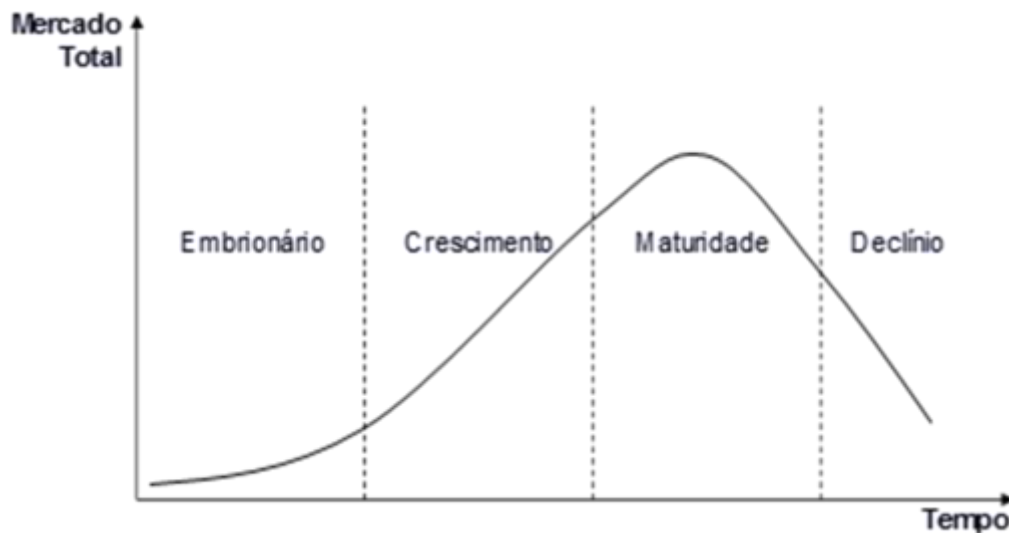
## 4.2 Estágio do ciclo de vida

Caro aluno, você sabia que existe um ciclo de vida do produto? Este ciclo de vida, busca mostrar a “evolução” da vida de qualquer produto, desde o seu lançamento até a final retirada do mercado. A seguir, maiores explicações sobre o ciclo de vida, através da divisão em quatro fases.

**Estágio do ciclo de vida:** Todo produto tem o que se denomina de ciclo de vida do produto. Esse ciclo de vida impacta diretamente na precificação de vários produtos, portanto tem grande força sobre a estratégia de precificação das empresas.

Na Figura 4.3, está a representação desse ciclo de vida do produto que, como se percebe, tem quatro fases sequenciais e distintas.

**Figura 4.3:** Curva da oferta, demanda e preço de equilíbrio.



**Fonte:** Beulke (2009).

Essas quatro fases representadas na Figura 4.3 podem ter durabilidade diferente da demonstrada na Figura, podendo ser mais longas ou mais curtas; a curvatura da curva também pode ser mais suave ou mais acentuada em cada uma das fases. A figura tem apenas o objetivo de mostrar as fases, a título de ilustração.

Beulke (2009) explica a importância de cada uma dessas fases na precificação de um produto.

### **Estágio embrionário**

Também denominado de estágio da introdução por alguns autores. Essa fase do ciclo de vida do produto ocorre principalmente por ser normalmente relacionada à fase inicial de um produto novo, um lançamento.

As características dos produtos dessa fase geralmente estão relacionadas a custos mais elevados, principalmente por terem gastos em P&D maiores, além de investimentos em marketing, propaganda e outros. Normalmente os produtos e/ou serviços dessa fase

trazem resultados negativos para a empresa, pois os custos são maiores que a receita.

Nessa fase, a empresa tem basicamente duas opções a respeito de preços:

- Fixação de preços mais baixos para tentar uma penetração de mercado maior;
- Fixação de preços mais elevados, quando houver oportunidade, devido a uma marca forte ou a um produto que o mercado já estava à espera.

Qualquer que seja a estratégia escolhida pela empresa deve ser coerente com o que se espera do produto e do mercado a que pertence.

### **Estágio do crescimento**

Normalmente nessa fase a venda dos produtos e/ou serviços da empresa está crescendo, os custos são um pouco menores, os resultados começam a ficar positivos. O preço do produto começa a refletir um pouco a situação do mercado e como é visto o produto dentro do mercado em que atua.

### **Estágio da maturidade**

Essa fase, normalmente a mais longa do ciclo de vida, o preço normalmente acompanha a concorrência, pois nesse momento é maior o número de concorrentes no mercado.

Segundo Beulke (2009), o preço do produto dependerá basicamente de:

- Maturidade técnica;
- Maturidade de mercado;
- Maturidade competitiva.

### **Estágio do declínio**

O produto já está com as vendas bem diminuídas, muitas vezes porque o produto está obsoleto ou o público consumidor mudou seus hábitos e está atrás de outros produtos. Os custos são menores, pois as máquinas e equipamentos estão normalmente depreciados, o

gasto com propaganda e marketing também é menor.

Beukle (2009) assinala três estratégias de preços para a empresa que tem produtos nesse estágio, de acordo com as diretrizes e intenções gerenciais da organização:

- Estratégia de retirada;
- Estratégia de retração;
- Estratégia de consolidação.

### 4.3 Os preços e os objetivos da empresa

Apesar dos preços, desde que corretamente precificados, serem fatores preponderantes para a sobrevivência da empresa, existem outros objetivos da empresa ao precificar seus produtos. Beulke (2009) cita alguns desses objetivos:

- Incremento de vendas;
- Aumento de resultados;
- Aumento de participação no mercado;
- Posicionamento de um novo produto;
- Fidelização de clientes e intermediários;
- Retorno rápido do investimento;
- Posicionamento de “caixa”;
- Deflagração de “guerra de preços”.

Esses objetivos são importantes para a empresa e serão utilizados ou não de acordo com a estratégia que a empresa se impõe. Cada estratégia afeta diretamente os preços da empresa, resultando em preços mais elevados ou mais baixos e na manutenção do preço escolhido por período mais curto ou mais longo. Importante é que a empresa tenha seu objetivo bem definido e saiba a razão de ter escolhido esse objetivo, assim a probabilidade de se arrepender posteriormente é bem menor.

Outro posicionamento que a empresa necessita escolher relativamente ao preço é qual o seu macro objetivo com o preço ou, em outras palavras, os objetivos globais a médio prazo. Beukle (2009), na Tabela 4.1 a seguir, mostra os objetivos que a empresa necessita entender e a razão de tê-los escolhido.

**Tabela 4.1:** Objetivos globais da precificação.

Objetivos	Descrição dos objetivos
<b>Objetivos orientados para o lucro</b>	Retorno-alvo: é estabelecido um alvo de lucro ou um percentual sobre vendas ou investimento (mais comum em empresas de grande porte).  Maximização do lucro: consiste em lucrar tanto quanto possível (mais comum em empresas de pequeno porte).  Lucros satisfatórios: suficientes para garantir a sobrevivência e o crescimento em períodos desfavoráveis.
<b>Objetivos orientados para as vendas/mercado</b>	Número de ordens de compra.
<b>Objetivos orientados para a concorrência</b>	Acompanhar a concorrência: pratica preços semelhantes aos da concorrência para manter o <i>status quo</i> (comum em mercados estagnados). Efetuar concorrência fora de preço: concorrer em outras variáveis mercadológicas, como propaganda, logística, serviços e garantias adicionais.

**Fonte:** Beukle (2009).

Dentre os inúmeros erros que as empresas cometem relativamente à precificação de seus produtos, Beukle (2009) cita quatro erros que são mais recorrentes:

- Preços muito orientados para custos;
- Preços não validados suficientemente para captar mudanças no mercado;
- Preços estabelecidos independentemente dos demais componentes do composto de marketing;
- Preços pouco diversificados para itens de produtos, segmentos de mercado e ocasiões de compra.

#### 4.4 Estratégia de preços

A definição final de quanto será o preço para venda definido pela empresa, como visto anteriormente, depende também da estratégia da empresa. Além de a empresa seguir a estratégia definida para a correta precificação, a empresa também precisa entender três características importantes que têm influência sobre a estratégia de preços a ser seguida, pois são determinantes para minimizar erros por parte da empresa. São elas, segundo Beukle (2009):

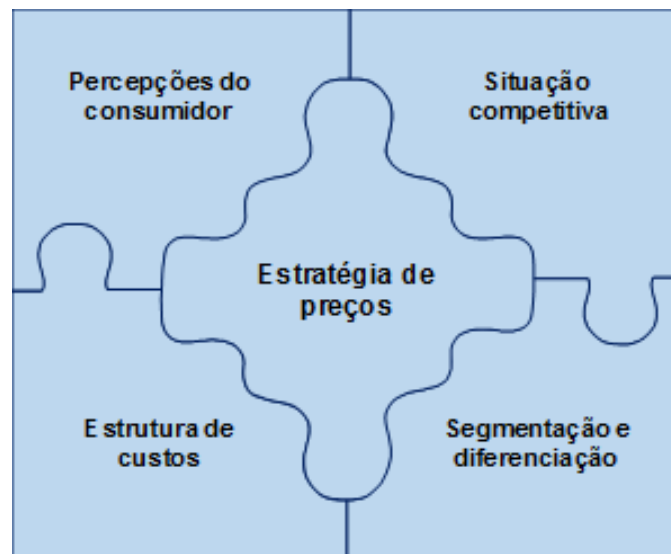
- Características do consumidor: a natureza do mercado-alvo em que a empresa atua, ou pretende atingir, e de que maneira os consumidores reagem ao preço e às suas alterações se tornam as principais características que a empresa necessita entender e atender na sua definição da estratégia de preços. Exemplo: em um mercado onde o primordial é a prática de preço baixo, a empresa necessita ter custos enxutos que permitam vender a preços baixos; em um mercado de luxo, a empresa não pode vender com preços baixos, mesmo que tenha seus custos enxutos.
- Características da concorrência: a natureza dos concorrentes e de que maneira eles atuam quanto à quantidade vendida, ao tamanho do mercado e à participação de cada um dentro dele; estrutura de custos de cada concorrente e as reações

históricas deles à mudanças nos preços (se acompanham as mudanças, se fazem guerras, se são os líderes para alteração de preços e outros) exercem também forte influência na estratégia competitiva que a empresa deverá seguir.

- Características da organização: a empresa possui característica internas e externas que necessitam ser seguidas no momento da precificação para que esta alcance seus objetivos; além disso, também precisa conhecer as características do produto e/ou serviço que comercializa, pois elas influenciam em grande aspecto o preço que será pedido.

A figura 4.4 modificada de Beukle (2009) demonstra que a estratégia de preços deve seguir alguns requisitos para que se dê corretamente.

**Figura 4.4:** Elementos da Estratégia de preços.



**Fonte:** Modificada de Beukle (2009).

Esses quatro elementos já foram comentados anteriormente e não devem ser deixados de lado no momento de estabelecer a estratégia de preços que a empresa seguirá na comercialização.

## 4.5 Cálculo da Precificação final de um produto

No desenvolvimento dessa Unidade, inúmeras variáveis de grande importância foram mostradas e devem ser levadas em consideração na precificação final do produto a ser definida. A empresa não pode simplesmente fazer o cálculo de seus custos e jogar em cima a margem de lucro, é necessário seguir inúmeros outros parâmetros como descritos até agora.

Finalizando essa Unidade, serão mostrados como que se calcula o preço final de um produto e/ou serviço qualquer, de maneiras simples, mas correta. Entre as inúmeras metodologias utilizadas pelas empresas, encontram-se:

- *Mark-up*;
- Margem de contribuição.

Essas metodologias são muito utilizadas por serem de cálculo simples e serão apresentadas e demonstradas a seguir.

### ***Mark-up***

O objetivo desse cálculo é obter o preço de venda a ser seguido, devendo o valor cobrir todos os gastos fixos, como também os gastos variáveis incorridos, e garantir a margem de lucro que a empresa pretende alcançar.

Um exemplo dessa metodologia é apresentado a seguir, como exemplo o preço do produto C, na Tabela 4.2 desse livro, sabe-se que:

Custos variáveis: 15,00

Custos fixos: 7,50

**Mark-up:** É um índice que as empresas aplicam sobre o custo de um produto e/ou serviço para a definição do preço de venda a ser seguido. Ele mostra a relação entre os custos de produção e o preço que será vendido.

Nesses custos, já estão embutidos todos aqueles que a empresa tem, referentes a impostos, comissão, fretes, juros e outros. No caso de algum custo ainda não estiver somado, isso deve ser feito no momento.

Imagine que um produtor planeje uma margem de lucro de 20% sobre os seus custos, tem-se então o que está demonstrado na Tabela 4.2.

**Tabela 4.2:** Dados para precificação utilizando o *mark-up*.

Fatores	Valores
Custos variáveis (\$)	15,00
Custos fixos (\$)	7,50
Margem de Lucro (%)	20,00

**Fonte:** Elaborado pelo próprio autor.

Como o preço final de venda será considerado como 100%, subtrai-se o percentual esperado do 20% de ML, nesse caso o resultado será de 80%.

Feito isto, divide-se o valor do custo unitário do produto na tabela 4.2 ( $\$15,00 + \$7,50 = \$22,50$ ) pelo resultado de 80%. Agora o resultado será de  $\$28,13$ .

Isso significa que o produto C que tem o custo unitário de  $\$22,50$ , para que possa dar o lucro almejado de 20%, necessita ser vendido individualmente pelo valor de  $\$28,13$ .

### Margem de contribuição

Esse valor destina-se ao pagamento das despesas fixas da empresa e ao lucro. O cálculo é realizado de maneira simples e é o seguinte:

**Margem de contribuição:** é o cálculo realizado para saber qual é o ganho bruto sobre as vendas da empresa, ou em outras palavras, quanto sobra para a empresa, após terem sido pagos os seus custos de produção e os impostos.

**Margem de contribuição = valor das vendas – (custos variáveis + despesas variáveis)**

Exemplo:

Considera-se que um determinado produto tenha as seguintes características expressas na Tabela 4.3.

**Tabela 4.3:** Dados para precificação utilizando o *mark-up*.

Fatores	%	Valores (\$)
1) Preço de venda	100,00	55,00
2) Despesas variáveis	12,00	6,60
3) Custo variável	60,00	33,00
4) Margem de contribuição = 1 – 2 – 3	28,00	15,40

**Fonte:** Elaborada pelo próprio autor

A contribuição para o pagamento das despesas fixas desse produto será então de 28% do preço do produto e/ou serviço comercializado, o equivalente a \$15,40.

A empresa necessita então calcular quantas unidades são vendidas, multiplicar por \$15,40 e verificar se as suas despesas fixas estão sendo pagas. Se não estiverem, necessita baixar os seus custos ou elevar o preço de venda. Sempre entendendo o contexto onde ela está inserida.

## 4.6 Síntese da Unidade

Nesta Unidade, foram apresentadas algumas considerações muito importantes para a adequada precificação de produtos pela empresa. Percebe-se que a precificação correta de um produto e/ou serviço é muito mais, portanto, do que calcular o custo de produção

e colocar em cima um determinado percentual de lucro. Para que ocorra a precificação correta, faz-se necessário que a empresa tenha uma estratégia estabelecida para o mercado e siga tal estratégia, pois é o que determinará o preço final que será pedido pelo produto ou serviço.

## 4.7 Para saber mais

### Livros

- BIAGIO, L. A. **Como calcular o preço de venda**. Barueri, SP: Manole, 2012.
- CRUZ, J. A. W. et. al. **Formação de preços: mercado e estrutura de custos**. Curitiba: InterSaberes, 2012.
- NAGLE, T. T., HOGAN, J. E. **Estratégia e táticas de preço: Um guia para crescer com lucratividade**. 4. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2007.

### Sites

- <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/acerte-na-precificacao-de-seu-produto-e-servico,8038a9f08a446410VgnVCM1000003b74010aRCRD>

Site do Sebrae mostrando a importância de acertar na precificação de seu produto e serviço

- <https://blog.contaazul.com/como-acertar-na-precificacao-do-seu-produto-servico/>

Importância da precificação correta

- <https://endeavor.org.br/precificacao/>

Site da Endeavor sobre precificação, considerando o valor que o cliente vê no produto do empresário

## 4.8 Atividades

1. Calcule a margem de contribuição para o seguinte exercício:

Fatores	%	Valores (\$)
1) Preço de venda	100,00	125,00
2) Despesas variáveis		21,50
3) Custo variável		58,00
4) Margem de contribuição = 1 - 2 - 3		

2. Marcos tem uma microempresa e resolveu calcular da maneira correta os seus custos de produção. Separou as despesas fixas das variáveis, calculou todos os seus custos e escolheu a sua margem de lucro que considerou adequada para o seu produto. Isso é suficiente para definir os preços de vendas? Explique sua resposta em relação ao conteúdo aprendido no transcorrer da Unidade 4.

## Referências

BEULKE, R., BERTÓ, D. J. **Precificação**: sinergia do marketing e das finanças. São Paulo: Saraiva, 2009.

BRUNI, A. L.; FAMÁ, R. **Gestão de custos e formação de preços**: com aplicações na calculadora HP 12C e Excel. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2004.

CAVALCANTE, J. C. **Custos na pequena indústria**. São Paulo: SEBRAE, 2004.

CRUZ, J. A. W. **Gestão de Custos**: perspectivas e funcionalidades. Curitiba: InterSaber, 2012.

LOBRIGATTI, L. A. F. **Custos no comércio**. São Paulo: SEBRAE, 2004.

MCGUIGAN, J. R., MOYER, R. C., HARRIS, F. H. de B. **Economia de Empresas**: aplicações, estratégia e táticas. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2006.

MEGLIORINI, E. **Custos**: análise e gestão. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2011.

NAKAGAWA, M. **ABC**: custeio baseado em atividades. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2009.

PINDYCK, R.S. & RUBINFELD, D.L. **Microeconomia**. 6.ed. São Paulo: Prentice Hall, 2005.

SOUSA, M. A. de; DIEHL, C. A. **Gestão de Custos**: uma abordagem integrada entre contabilidade, engenharia e administração. São Paulo: Atlas, 2009.

WERNKE, R., **Análise de custos e preços de venda**: ênfase em aplicações e casos nacionais. São Paulo: Saraiva, 2005.



