

Gestão Estratégica de Custos

Ferramentas fundamentais para otimizar custos, maximizar lucros e orientar decisões estratégicas empresariais





Fundamentos da Gestão de Custos

A gestão estratégica de custos é ferramenta essencial para empresas que buscam otimizar sua lucratividade e garantir sustentabilidade no mercado competitivo.

*Através da análise da relação entre **custo, volume e lucro (CVL)**, obtemos uma compreensão clara de como variações nos custos e volume de produção impactam diretamente o resultado financeiro da organização.*

Componentes da Relação Custo-Volume-Lucro

Custos Fixos

Despesas que não variam com o volume de produção, como aluguel, salários fixos e depreciação

Custos Variáveis

Despesas diretamente relacionadas à produção, variando proporcionalmente com o volume

Volume de Vendas

Número de unidades produzidas ou vendidas que influencia tanto custos variáveis quanto lucro total

O lucro resulta da dedução de todos os custos e despesas das receitas de vendas, sendo o indicador-chave para maximizar a rentabilidade empresarial.

Estudo de Caso: Café do Ponto



Sobre a Empresa

Loja de cafés especiais que precisa avaliar a viabilidade financeira de um novo empreendimento com foco em:

- *Cafés artesanais de alta qualidade*
- *Atendimento especializado por baristas*
- *Estratégia de preços competitiva*

Análise baseada em dados reais de custos e receitas para determinar ponto de equilíbrio e lucratividade.

Dados Operacionais: Café do Ponto

Análise detalhada dos componentes de custo e receita para avaliação da viabilidade do empreendimento.

Receitas por Xícara

Preço de venda médio: R\$ 12,00

Posicionamento no mercado de cafés especiais com valor agregado

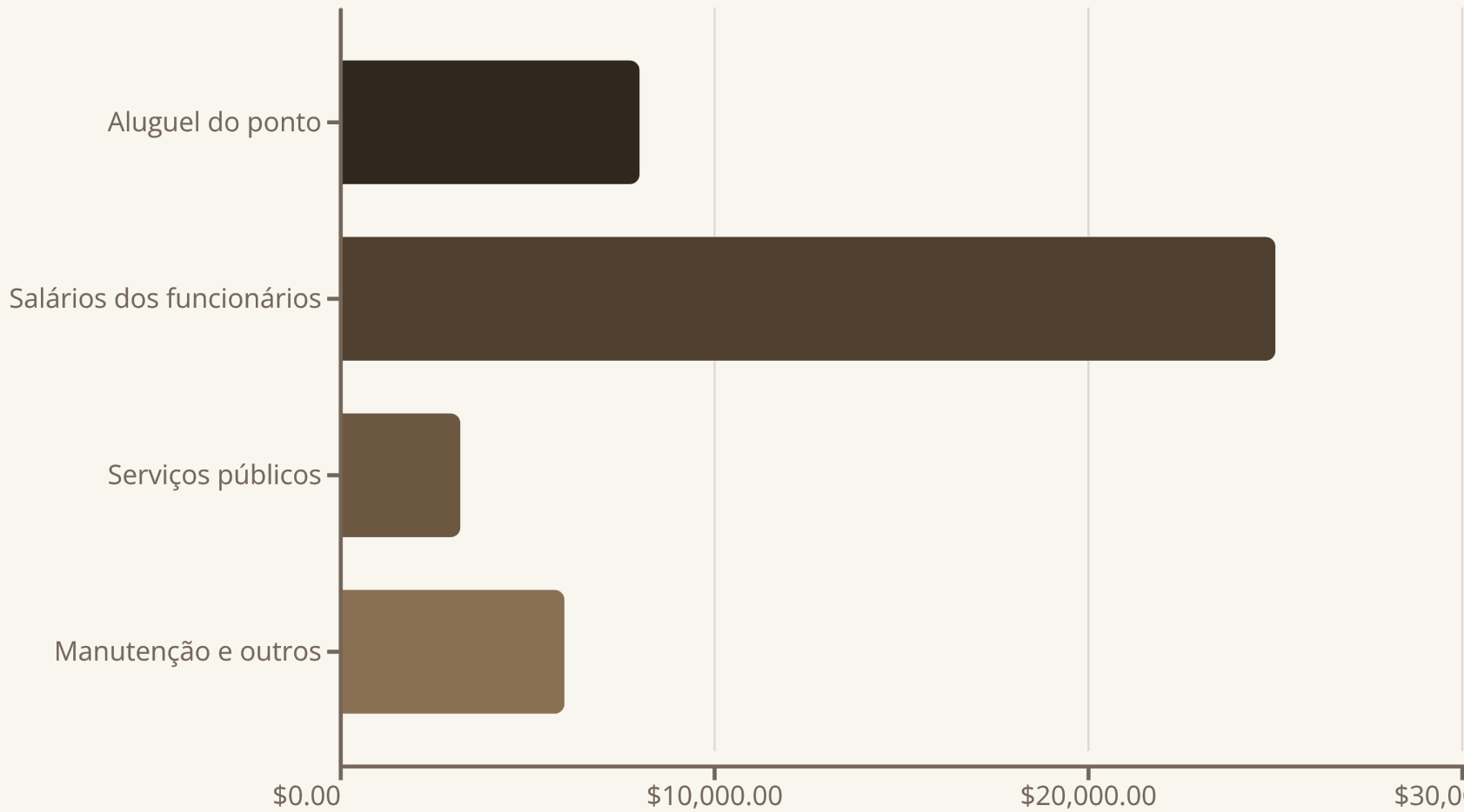
Custos Variáveis por Xícara

Custo médio (ingredientes + copos): R\$ 4,50

Comissão dos baristas: R\$ 0,50



Estrutura de Custos Fixos Mensais



Total de custos fixos mensais: R\$ 42.200,00, representando despesas essenciais independente do volume de vendas.





Cálculo do Ponto de Equilíbrio

O ponto de equilíbrio representa o momento em que receitas igualam custos totais, resultando em lucro zero. Margem de Contribuição R\$ 12,00 - R\$ 5,00 = R\$ 7,00 por xícara Ponto de Equilíbrio Xícaras anuais necessárias Receita de Equilíbrio Faturamento anual



Cálculo do Ponto de Equilíbrio

O ponto de equilíbrio representa o *momento em que receitas igualam custos totais*, resultando em lucro zero.

7,00

Margem de Contribuição

R\$ 12,00 - R\$ 5,00 = R\$ 7,00 por xícara

72.343

Ponto de Equilíbrio

Xícaras anuais necessárias

868.114

Receita de Equilíbrio

Faturamento anual (R\$)



Margem de Contribuição: Conceito Fundamental

1

Definição

Diferença entre preço de venda e custos/despesas variáveis de cada unidade vendida

2

Fórmula

MC = Preço - Custos Variáveis

Exemplo: R\$ 12,00 - R\$ 5,00 = R\$ 7,00

3

Razão de Contribuição

RC = MC / Preço = 58,33%

Cada R\$ 1,00 de venda contribui R\$ 0,58 para custos fixos

4

Aplicação Estratégica

Instrumento para decisões de mix de produtos, precificação e análise de rentabilidade

Exercício Prático: Compare os Produtos



Simulação de Produtos

Complete o cálculo para os produtos abaixo e determine qual seria mais vantajoso em termos de razão de contribuição.

📄 **Produto A: Preço R\$ 150,00, Custos Variáveis R\$ 76,00**

Produto B: Preço R\$ 120,00, Custos Variáveis R\$ 40,00

Desafio: Calcule MC e RC para ambos

Como Vender Abaixo do Custo Total e Lucrar



Custo Total Unitário

CTU = Custo Variável Unitário + Custo Fixo Unitário

Exemplo: R\$ 70 + R\$ 10 = R\$ 80



Estratégia Viável

Vender por R\$ 75 (abaixo de R\$ 80) ainda gera margem de contribuição positiva de R\$ 5



Condições Necessárias

Capacidade ociosa disponível e preço cobrindo custos variáveis



Cuidados Importantes

Estratégia temporária, monitorar sustentabilidade a longo prazo

Análise de Rentabilidade: 50.000 Xícaras

Simulação financeira considerando volume de vendas abaixo do ponto de equilíbrio para avaliar impacto no resultado.

600.000

Receita Anual

50.000 xícaras × R\$ 12,00

250.000

Custos Variáveis

50.000 xícaras × R\$ 5,00

350.000

Margem de Contribuição

R\$ 600.000 - R\$ 250.000

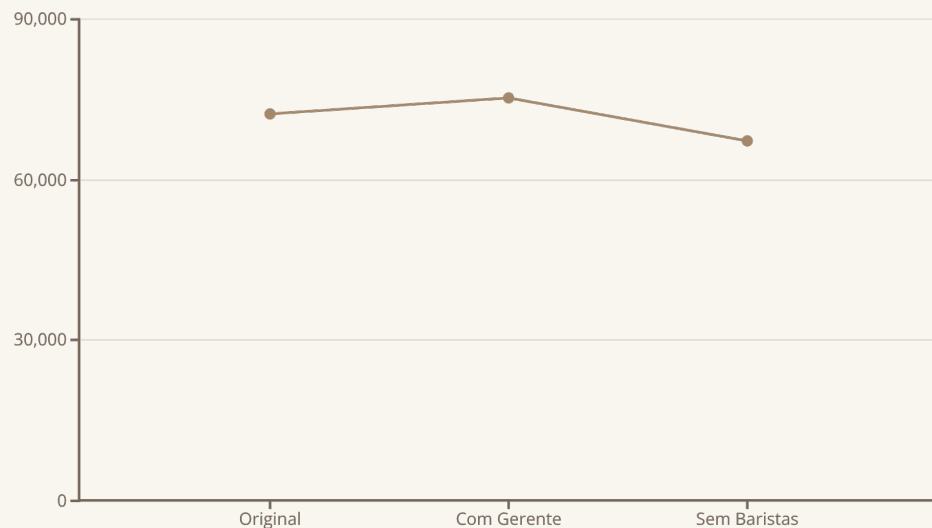
-156.400

Resultado Líquido

MC - Custos Fixos Anuais (R\$ 506.400)



Impacto da Comissão Gerencial



Cenários de Comissionamento

Com comissão de gerente (R\$ 0,20): Nova margem de contribuição de R\$ 6,80 eleva o ponto de equilíbrio para 75.385 xícaras anuais.

Eliminando comissão de baristas e aumentando salários em R\$ 10.000: Ponto de equilíbrio reduz para 67.273 xícaras.

Decisões Estratégicas com Gestão de Custos

01

Definição de Preços

Analisar margem de contribuição para definir preços que maximizem lucro e mantenham competitividade

02

Planejamento de Produção

Priorizar produtos com maior margem de contribuição por hora quando há restrições de capacidade

03

Seleção de Mix de Produtos

Focar em produtos de maior rentabilidade e descontinuar produtos com margens negativas

04

Gestão de Custos

Identificar e eliminar desperdícios, revisar contratos com fornecedores e otimizar processos



Estratégias de Execução das Decisões



Análise de Competitividade

Estudos de mercado para posicionamento de preços e simulação de cenários financeiros



Programação Lean

Métodos Kanban e Just-in-Time para reduzir estoques e minimizar desperdícios



Controle de Qualidade

Aplicação de Six Sigma e Kaizen para eliminar desperdícios e melhorar processos



Capacitação de Equipe

Treinamento para otimizar uso de recursos e priorizar produtos mais rentáveis

Resolução do Estudo de Caso

Ponto de Equilíbrio Anual

72.343 xícaras ou R\$ 868.114 de receita

***Custos Fixos Anuais ÷ Margem de Contribuição = R\$
506.400 ÷ R\$ 7,00***

Resultado com 50.000 Xícaras

Prejuízo de R\$ 156.400

Volume insuficiente para cobrir custos fixos da operação

Lucro com 80.000 Xícaras

R\$ 30.200 de lucro líquido (após bônus gerencial de R\$ 2.400)

Volume acima do ponto de equilíbrio gera rentabilidade positiva



Benefícios da Gestão Estratégica de Custos

A aplicação sistemática dos conceitos de CVL permite identificar

Benefícios da Gestão Estratégica de Custos

A aplicação sistemática dos conceitos de CVL permite **identificar oportunidades de otimização e maximização da rentabilidade empresarial.**

Tomada de Decisões

Informações precisas para decisões estratégicas fundamentadas

Controle de Custos

Identificação de desperdícios e oportunidades de redução

Maximização de Lucros

Otimização do mix de produtos e estratégias de precificação

Indicadores-Chave de Desempenho

Margem de Contribuição (%)

Percentual de cada venda que contribui para cobrir custos fixos e gerar lucro

Ponto de Equilíbrio (unidades)

Volume mínimo necessário para cobrir todos os custos da operação

Margem de Segurança (%)

Diferença entre vendas reais e ponto de equilíbrio como indicador de risco

Razão Custo-Volume-Lucro

Análise de sensibilidade para avaliar impacto de mudanças nos componentes

Aplicações Práticas no Agronegócio



Cafeicultura

Mão de obra representa 32% dos custos totais, fertilizantes e agrotóxicos cerca de 30%



Foco em Produtividade

Produtividade é determinante nos custos - investir em práticas que mantêm potencial produtivo



Análise de Rentabilidade

Comparação entre custos de produção e preços de mercado para avaliar margens



Racionalização de Despesas

Investir no essencial, práticas prioritárias que afetam produtividade

Metodologias de Melhoria Contínua



Six Sigma

Metodologia para reduzir variabilidade e defeitos, buscando 3,4 defeitos por milhão de oportunidades



Kaizen

Filosofia de melhoria contínua focada em eliminar desperdícios e otimizar processos produtivos



Lean Manufacturing

Sistema de produção enxuta que maximiza valor eliminando atividades que não agregam valor



Análise Quantitativa

Uso de ferramentas estatísticas e indicadores para tomada de decisões baseada em dados

Conclusões e Perspectivas



Principais Aprendizados

- *A gestão estratégica de custos é ferramenta indispensável para maximização da lucratividade*
- *A relação CVL fornece insights valiosos para decisões estratégicas*
- *Margem de contribuição orienta definição de preços e mix de produtos*
- *Ponto de equilíbrio é fundamental para planejamento financeiro*

Próximos Passos

A combinação de análise quantitativa, inovação tecnológica e capacitação da equipe é fundamental para garantir que as decisões resultem em maior lucratividade e sustentabilidade organizacional.

