

Estruturação dos Custos

Custos variáveis – são os que variam com o nível de actividade (produção, vendas, etc.). Por exemplo se a produção aumentar, esses custos aumentam, se diminuir, os custos diminuem, se não houver produção, esses custos não existem,.

Exemplos:

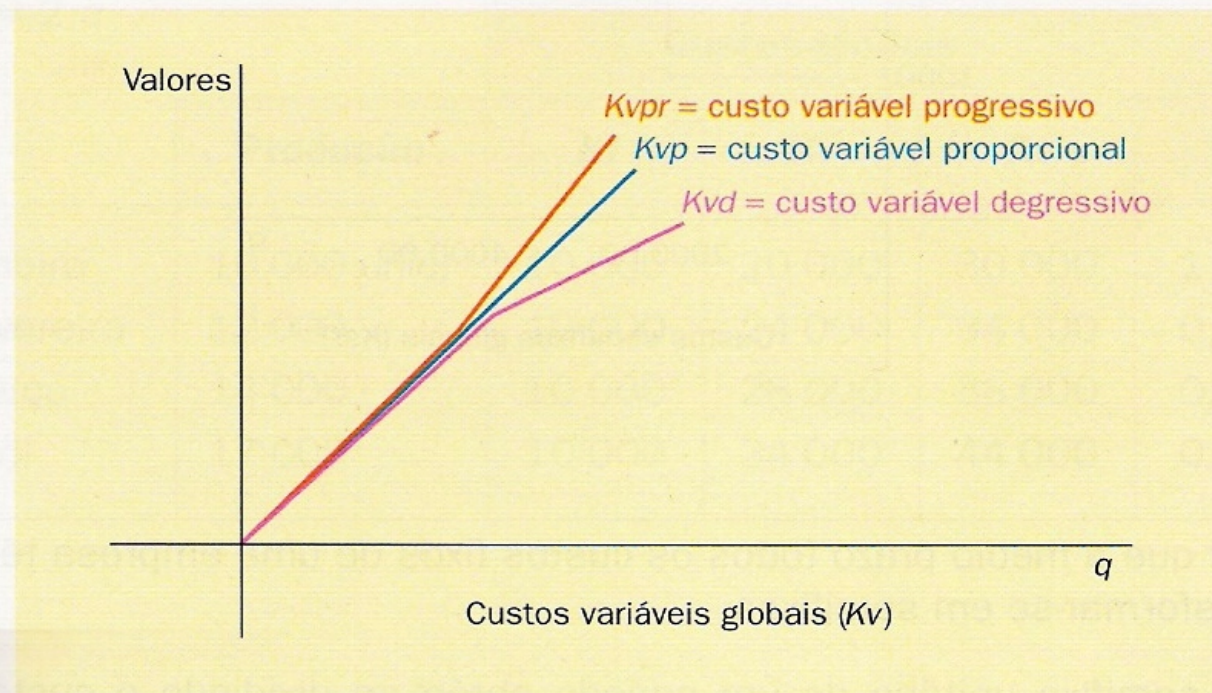
§ Na área de produção - matérias-primas, subsidiárias, horas extraordinárias e prêmios de produção, energia motriz (consumo de energia pelas máquina – várias formas de energia).

§ Na área comercial - comissões dos vendedores, transportes dos produtos, material de embalagem.

Os custos variáveis podem ser:

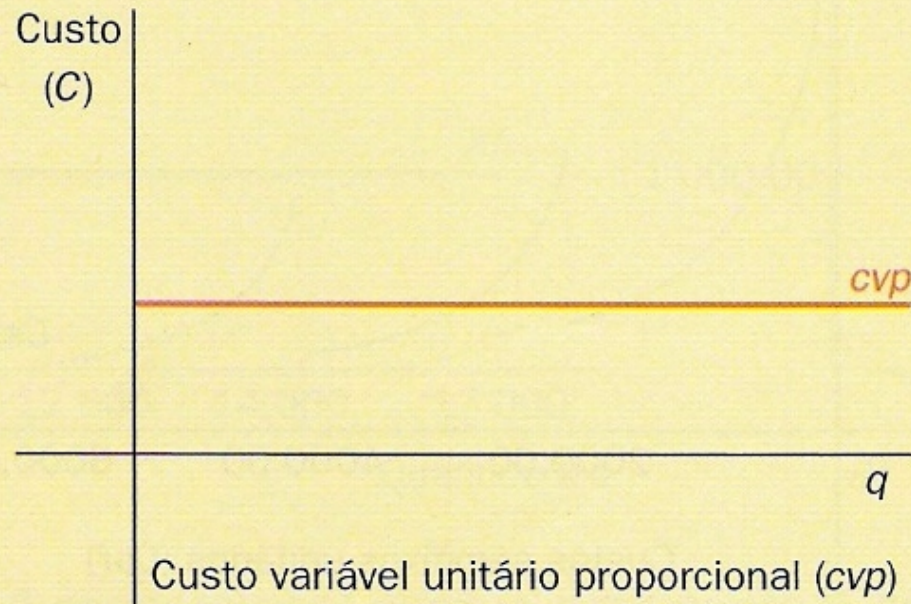
- Proporcionais;
- Progressivos;
- Degressivos.

Graficamente:



O custo variável unitário obtém-se dividindo o custo variável global de determinado período pelas quantidades produzidas nesse mesmo período.

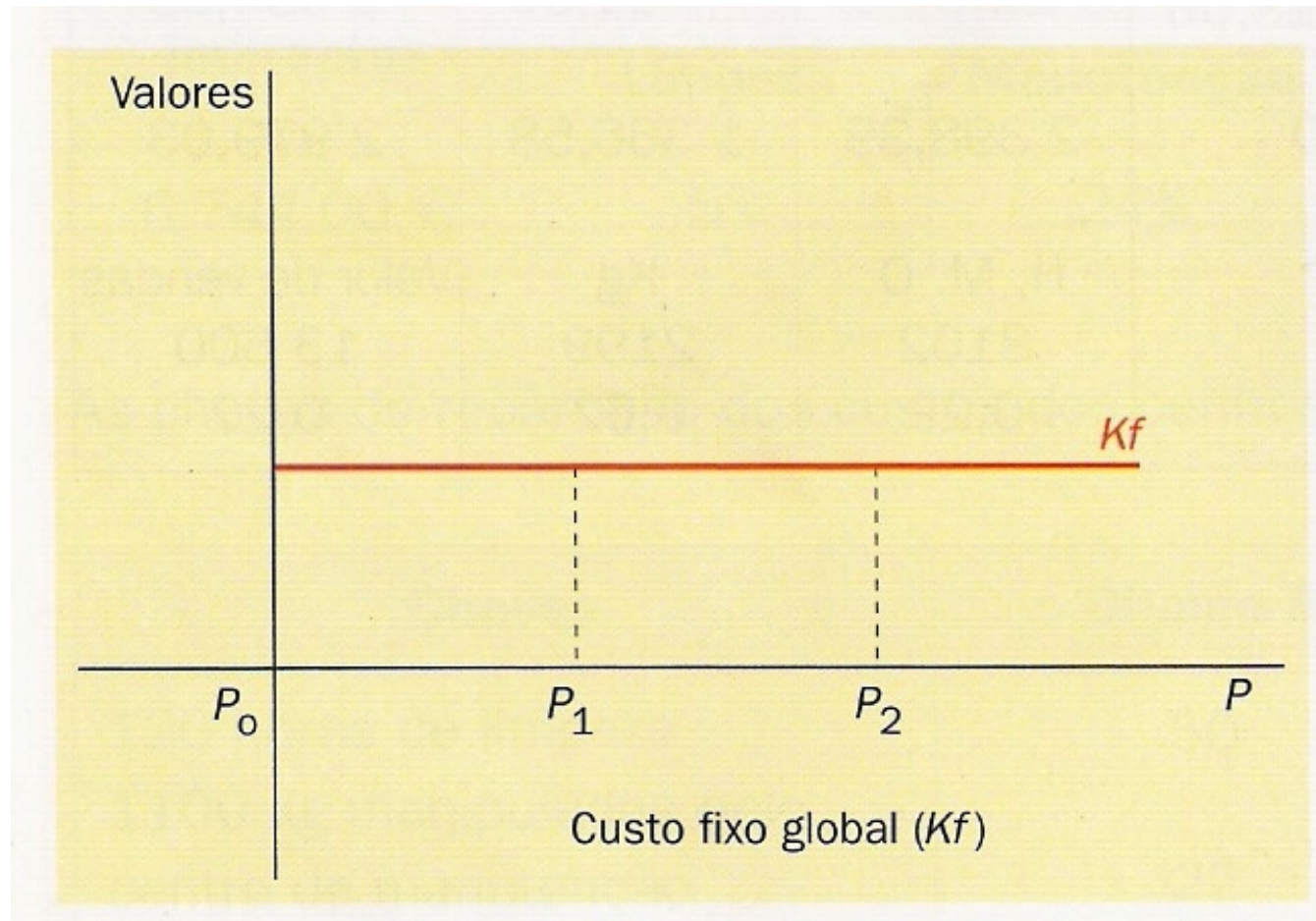
Graficamente:



Custos Fixos – são custos independentes do nível de actividade.

Exemplos: amortizações de instalação e equipamentos, seguros de instalação, electricidade ou iluminação, telefone, material de escritório, ordenados e encargos, impostos e taxas.

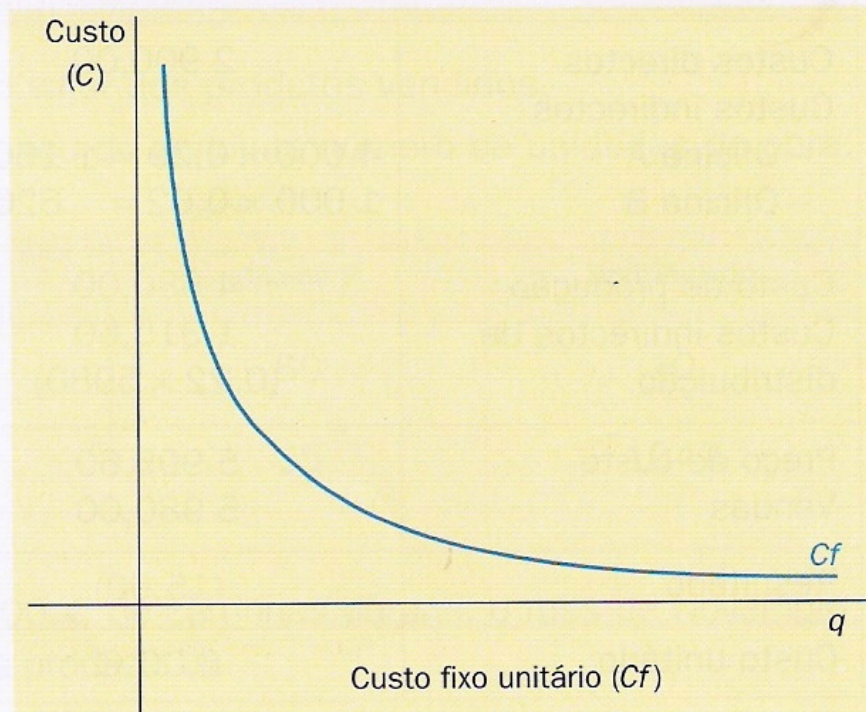
Aos custos fixos também se dá o nome de custos ou encargos de estrutura, pois são originados fundamentalmente pela estrutura física da empresa.



A divisão do custo fixo global de um período pelo número de unidades produzidas nesse mesmo período permite conhecer o custo fixo unitário.

$$cf = \frac{Kf}{q}$$

Graficamente:



Aplicações práticas de separação dos custos em variáveis e fixos

Elaboração de Orçamentos

- Os custos variáveis são orçamentos de forma diferente dos custos fixos. Por exemplo para orçar o custo das matérias a consumir ou comissões de vendas, será necessário fixar previamente o nível de actividade. (quantidades a produzir e a vender).
- Os custos fixos são orçamentos , tendo geralmente em consideração o histórico anterior. Por exemplo o orçamento de material de escritório, comunicações, ordenados, os seguros tendo o histórico do ano anterior, apenas actualizado pela taxa de inflações prevista.

Níveis de Custeio

No cálculo de Custeio de produção podemos considerar três níveis de custeio, conforme o maior ou menor volume variável ou fixo, da área de produção, imputados aos produto

- Custeio Total;
- Custeio Variável;
- Método de Imputação Racional.

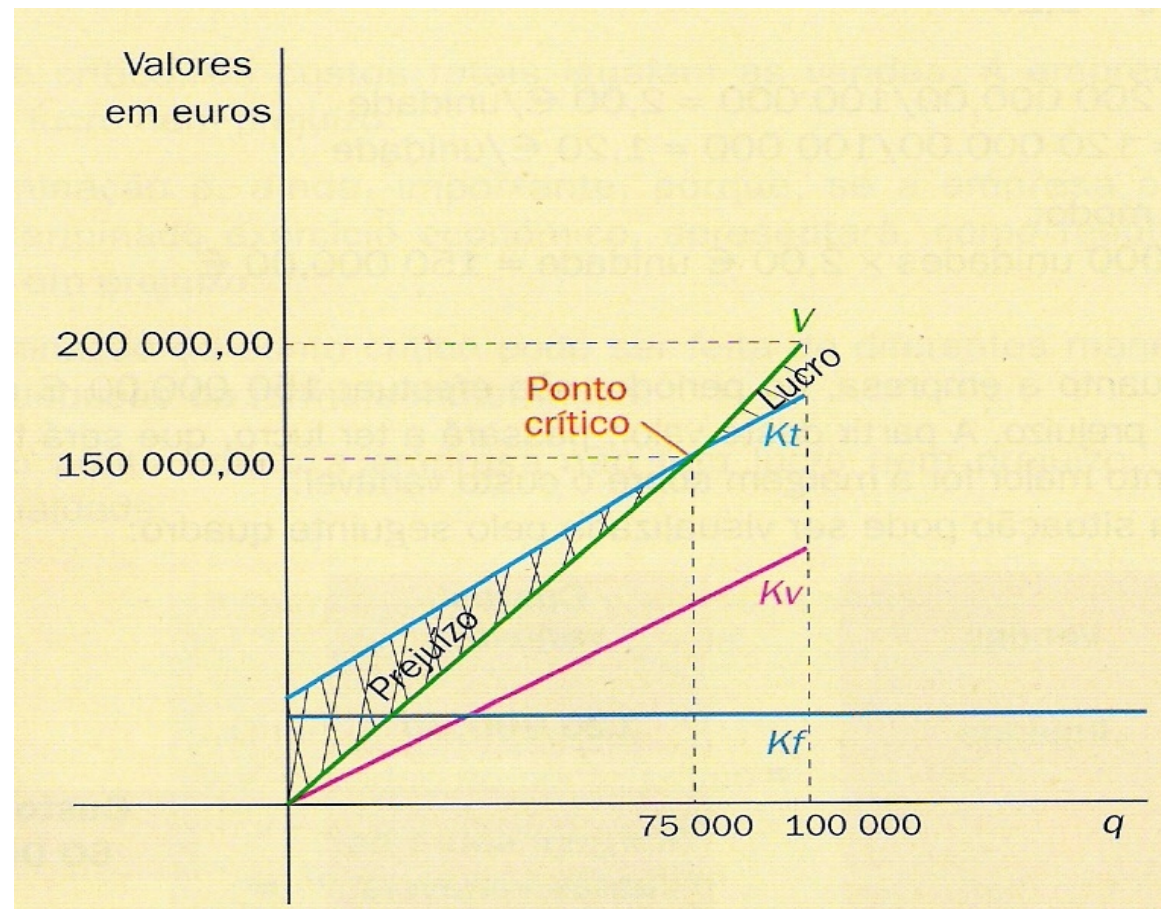
- No custeio total, também chamado de “full costing” ou “absorption costing” são imputados ao custo dos produtos todos os custos fabris, variáveis e fixos.
- No custeio variável, também chamado de “direct costing” são imputados aos produtos fabricados apenas os custos variáveis. Os custos fixos são considerados custos do período e transferidos directamente para resultados.

- No método de imputação racional são considerados aos produtos fabricados, os custos variáveis e um volume maior ou menor de custos fixos de acordo com a maior ou menor utilização da capacidade produtiva, relativamente à produção normal.

Ponto Crítico de Vendas

O ponto Crítico de Vendas permite-nos saber se a empresa teve lucros ou prejuízos, ou seja permite dar a informação do momento em que a empresa obtém proveitos suficientes para cobrir a totalidade dos seus custos.

O ponto crítico das vendas é representado pela intercepção da recta das vendas com a dos custos totais (variáveis e fixos) ou seja:



Ponto crítico das vendas em valor:

$$V' = V \times (C_f / (V - C_v))$$

Margem unitária sobre o custo variável:

$$V' = P \times C_f / (P - C_v)$$

Ponto crítico de vendas em valor:

$$V' = Q' \times P$$

Margem de segurança:

$$M.S = (Q / Q') - 1$$

Ponto crítico em quantidade:

$$Q' = C_f / (P - C_{vu})$$

Estimativa do resultado (Lucro)

$$L' = (Q - Q') \times (P_v - C_{vu})$$

Legendas:

V – vendas actuais em valores

V' – Vendas no ponto crítico em valor

Q – vendas actuais em quantidade

Q' – vendas no ponto crítico em quantidade

Cf – Custos fixos totais

Cv – Custos variáveis totais

Cvu – custos variáveis unitários ($Cvu = Cv / Q$)

P ou Pv – é o preço de venda