

# IPV – ESTV – DGEST



## **Curso de Preparação para o Exame de Avaliação Profissional de Acesso à CTOC**

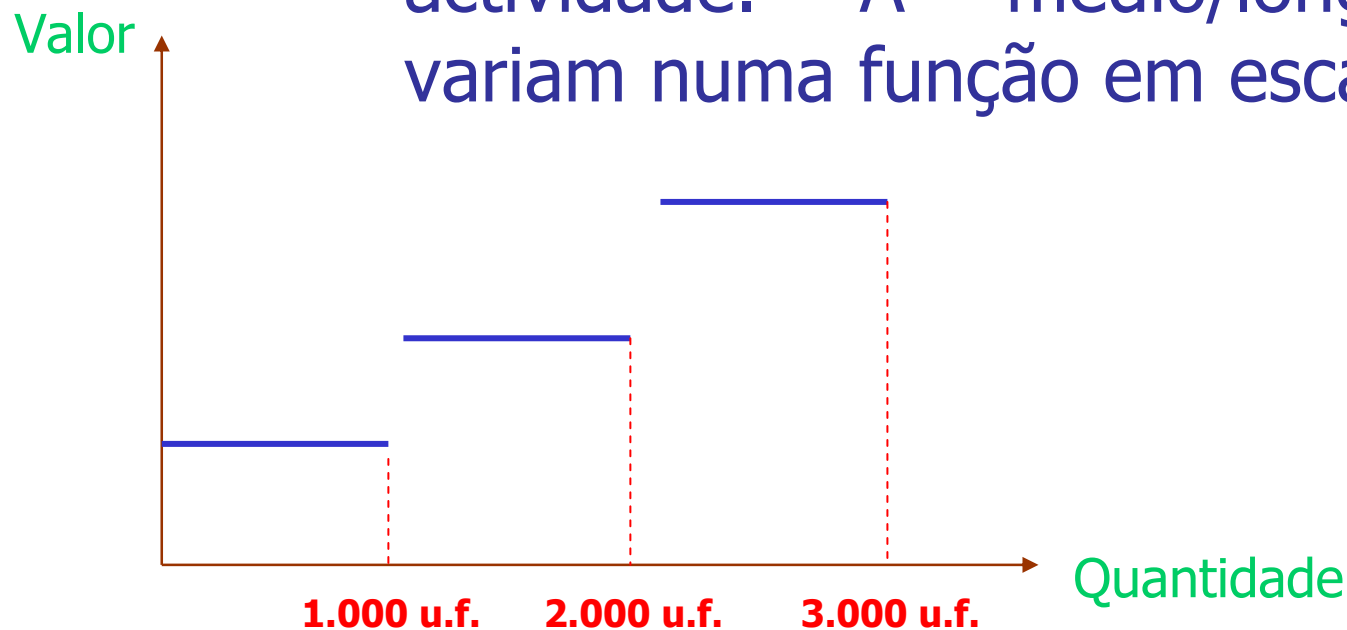
# CONTABILIDADE ANALÍTICA

## **ANÁLISE CVR – Custo/Volume/Resultado**

# Análise CVR – Custo/Volume/Resultados

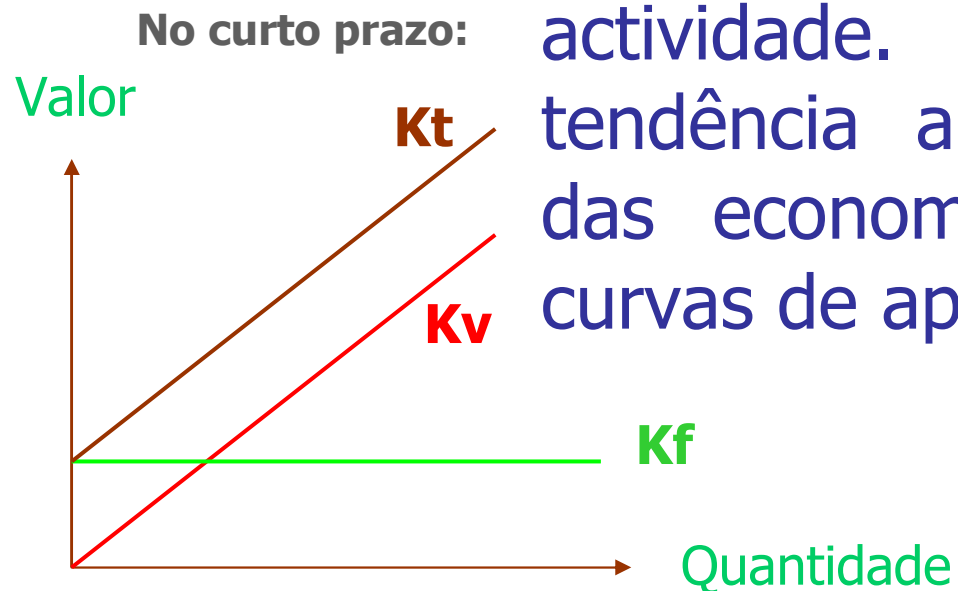
## Custos Fixos

O montante mantém-se constante independentemente do nível de actividade. A médio/longo prazo variam numa função em escada.

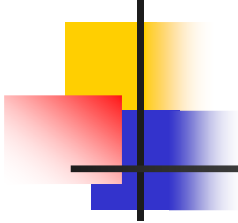


# Análise CVR – Custo/Volume/Resultados

## Custos Variáveis



Apresentam uma variação mais correlacionada com o nível de actividade. A médio prazo, têm tendência a decrescer por efeito das economias de escala e das curvas de aprendizagem.

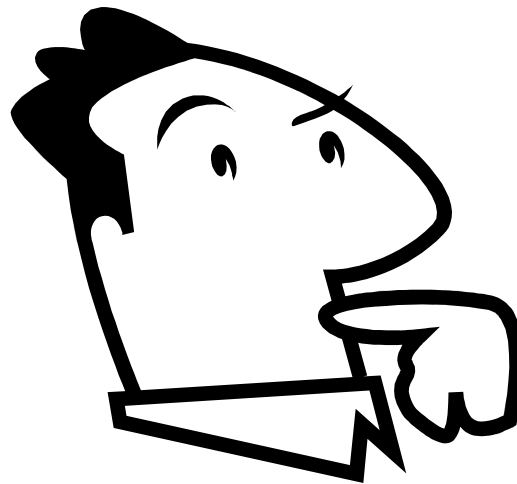


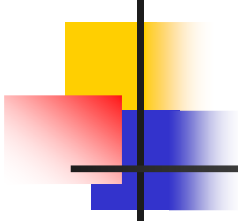
## **Análise CVR – Custo/Volume/Resultados**

---

**O custo variável unitário é fixo ???**

**O custo fixo unitário é variável ???**





## Análise CVR – Custo/Volume/Resultados

Resultado

$$R = V - Kf - Kv$$

*Em que:*

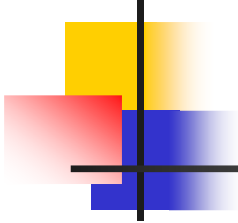
**V** = *Valor das vendas (Qv x pv)*

**Kf** = *Custos Fixos Totais*

**Kv** = *Custos Variáveis Totais (Qv x cv)*

$$R = Qv \cdot (pv - cv) - Kf$$

**cv** = *(Kvind./Produção) + (Kvñind/Vendas)*



## Análise CVR – Custo/Volume/Resultados

### Margem de Contribuição

É o excesso das vendas em relação aos custos variáveis.

$$mc = pv - cv$$

$$MC = V - Kv$$

$$\%MC = (V - Kv) / V$$

$$\%mc = (pv - cv) / pv$$



## Análise CVR – Custo/Volume/Resultados

### *Demonstração de resultados:*

| <i>DESCRIÇÃO</i>                      | <i>VALOR</i> |
|---------------------------------------|--------------|
| Vendas                                | X            |
| Custos variáveis (Kv)                 | – X          |
| <i>Margem de Contribuição</i>         | = ± X        |
| Custos fixos (Kf)                     | – X          |
| <i>Resultado Antes Impostos</i>       | = ± X        |
| Imposto s/ Rendimento (IRC)           | – X          |
| <i>Resultado Líquido do Exercício</i> | = ± X        |



## Análise CVR – Custo/Volume/Resultados

### Ponto crítico das vendas

É o nível de vendas que proporciona um resultado nulo.

$$Q_c = K_f / (pv - cv)$$

$$Q_c = K_f / mc$$

$$V_c = K_f / (1 - cv/pv)$$

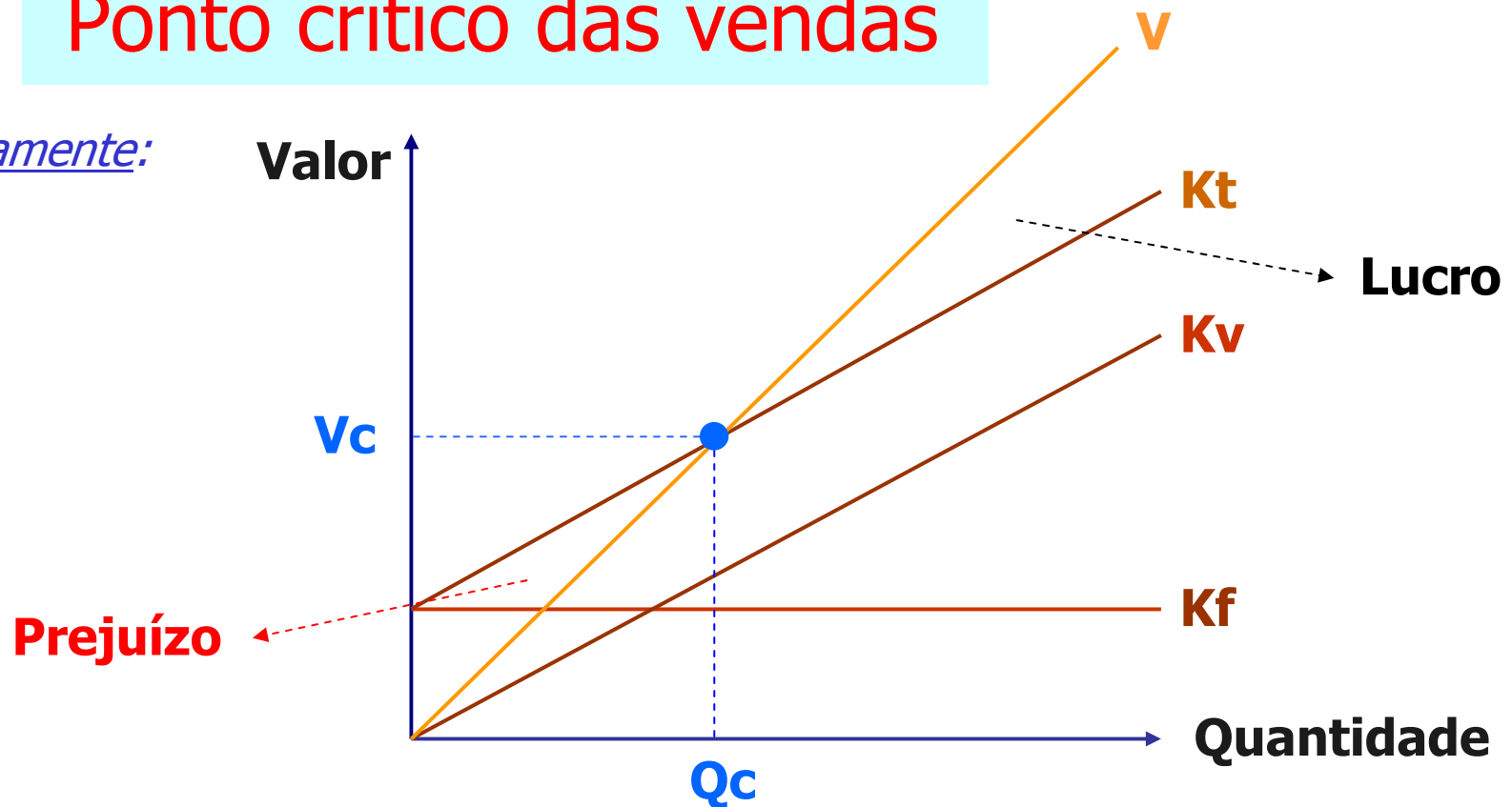
$$V_c = Q_c \times pv$$

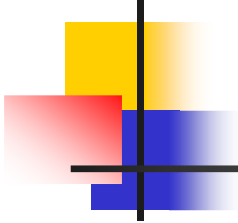
$$V_c = K_f / \%MC$$

# Análise CVR – Custo/Volume/Resultados

## Ponto crítico das vendas

*Graficamente:*





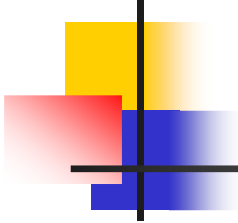
## Análise CVR – Custo/Volume/Resultados

Resultado através do ponto crítico

$$R = (Q_v - Q_c) \cdot (p_v - c_v)$$

Se todos os custos fixos estão cobertos no ponto crítico, o resultado proporcionado por uma unidade vendida acima desse ponto é dado pela margem de contribuição unitária – mc

$$R = (V - V_c) \cdot \%MC$$



## Análise CVR – Custo/Volume/Resultados

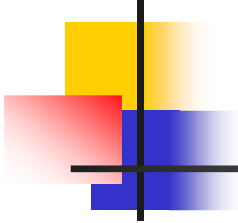
### Margem de Segurança

Representa o excesso das vendas em relação ao ponto crítico. É um indicador que mede o risco.

$$Ms = (Q_v - Q_c) / Q_c$$

$$Ms = (V - V_c) / V_c$$

A empresa encontra-se a vender ...% acima do seu ponto crítico.



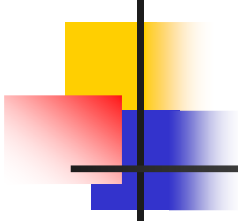
## Análise CVR – Custo/Volume/Resultados

### Resultado Marginal

Representa o resultado obtido pela venda de mais uma unidade.

$$R_m = Q_{vm} \cdot (pv - cv)$$

Estando os custos fixos já suportados pelas vendas do período, a venda de mais unidades vai originar um resultado adicional correspondente à *mc*, deduzida de eventuais despesas adicionais.



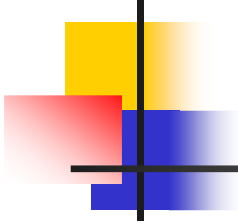
## Análise CVR – Custo/Volume/Resultados

### Ponto crítico das vendas – Mix de produtos

Como os produtos apresentam diferentes contribuições para o resultado, teremos de encontrar uma margem de contribuição média ponderada pela importância de cada produto nas vendas totais da empresa (mix).

$$Q_c = K_f / m_{cmp}$$

$$V_c = K_f / \%MC$$



## Análise CVR – Custo/Volume/Resultados

---

### Limitações:

- O pv e o custo variável não se alteram.
- Os custos fixos globais não se alteram.
- As variações de existências são irrelevantes.
- Na existência de vários produtos, em cada volume de vendas global, o peso relativo das vendas (mix) de cada um mantém-se constante.