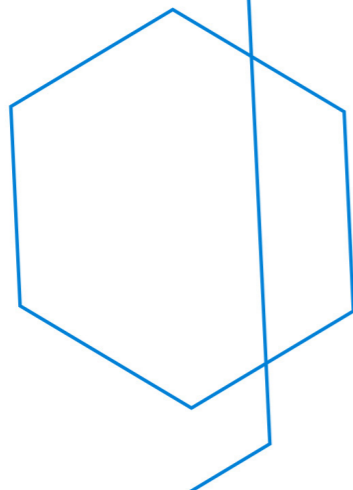




# A IMPORTÂNCIA DA GESTÃO DE CUSTOS NA FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDAS EM SUA EMPRESA



# Sumário

Entenda por qual motivo é importante ter uma gestão de custos eficiente	4
Conheça as diferentes classificações dos custos	5
Entenda por que os custos são importantes para a formação do preço de venda	8
Estratégias que todo gestor deve adotar para uma redução de custos efetiva	10
Fox contabilidade: uma opção inteligente quando o assunto é gestão de custos	11

Custos é um tema comum no trabalho de qualquer gestor que conhece seus reflexos na performance do negócio, por conta disso, cada dia é mais comum observar administradores de empresas buscarem por formas que permitam um melhor controle e soluções que possam otimizar o uso dos recursos em um estabelecimento.

Embora esse seja um aspecto muito valorizado em empresas industriais, engana-se quem pensa que deve ser uma preocupação apenas de negócios que atuam nesse segmento, já que empresas comerciais também precisam adquirir produtos para revenda e prestadores de serviços necessitam contratar mão de obra para executar suas atividades, por exemplo.

Nesse contexto, cuidado com os custos envolvidos na operação do negócio vão ajudar a aumentar sua margem de lucro e permitir maior competitividade, haja vista que você poderá contar com mais flexibilidade em seus preços de vendas, e será esse assunto que discutiremos em nosso e-book.



## Entenda por qual motivo é importante ter uma gestão de custos eficiente

Muitos empresários praticam preços tendo como critério apenas seus concorrentes. Na maioria das vezes, isso se dá por entender que compor de forma adequada os valores cobrados por seus produtos e serviços é algo trabalhoso e sem importância, principalmente caso verifique a necessidade de praticar um preço maior do que aquele cobrado no mercado.

Você, que adota essa prática em sua empresa, sabia que isso não é algo novo, mas que apresenta sérios riscos ao seu negócio?

Principalmente porque você pode não conhecer os custos envolvidos na empresa dos seus concorrentes, quais os acordos que possuem com seus fornecedores e outros benefícios que podem contribuir para que ele pratique um custo diverso do seu.

Agir dessa maneira pode contribuir para que você tenha sérios prejuízos, comprometendo inclusive a rentabilidade do seu estabelecimento.

Nesse sentido, para que você precifique de maneira eficiente seu negócio, é importante, primeiramente, fazer o levantamento dos seus custos.

Mas não se preocupe caso verifique que o valor que deve ser praticado pela sua empresa seja maior do que o de seus concorrentes oponentes, existem estratégias que podem te ajudar a conquistar clientes mesmo assim. Mais à frente, falaremos sobre elas.



# Conheça as diferentes classificações dos custos

Para que você possa ter um controle adequado dos seus custos, é preciso entender os diferentes tipos de gastos que incorrem em sua empresa, por conta disso, trouxemos os principais conceitos relacionados ao tema.

## Entenda a diferença de gastos, despesas e custos

Embora pareçam ser sinônimos, na área contábil e administrativa costuma-se diferenciar cada um desses termos.

Nesse aspecto, gastos são todos os desembolsos feitos pela empresa, trata-se de um termo genérico para saídas de dinheiro ou demais consumos realizados pelo seu empreendimento.

Despesas são os gastos efetuados para que sua empresa consiga operar e obter receita e que não estejam diretamente ligados ao processo produtivo ou à atividade-fim do seu negócio.

Então, podemos falar em despesas com taxas bancárias, com material de limpeza, com material de escritório, com transporte, alimentação, dentre outros.



Já os custos são aqueles gastos que têm ligação direta com o serviço prestado, o produto fabricado ou comercializado.

Para exemplificar, temos os custos com embalagens, com matéria-prima e custos com mão de obra.

Nessa perspectiva, para uma gestão de custos mais eficiente, os custos podem ser classificados em custos diretos, indiretos, fixos e variáveis.

## Saiba o que são custos fixos

Os custos fixos são aqueles que não variam de acordo com a quantidade produzida.

Costumam ser os mesmos nos diferentes períodos e suas variações não têm ligação com a produção do seu negócio, quantidade de itens comercializados ou serviços prestados.

São exemplos de custos fixos:

- Material de expediente;
- Material de limpeza;
- Remuneração do pessoal que trabalha no setor administrativo.



## Conheça mais sobre os custos variáveis

Diferentemente dos custos fixos, os custos variáveis vão aumentar de acordo com a produtividade da sua empresa, são exemplo deles:

- Farinha de trigo para produção de pães, no caso de padarias;
- Produtos comprados para serem comercializados em supermercados;
- Pedras brutas adquiridas para serem tratadas em sua indústria de pedras ornamentais;
- Embalagens; etc.

## Entenda o que são custos diretos

Custos diretos são aqueles ligados diretamente à fabricação de seus produtos, por exemplo:

- Mão de obra;
- Gastos com matéria-prima;
- E gastos com aquisição de embalagens.

## E os custos indiretos, já ouviu falar neles?

Os custos indiretos são aqueles mais difíceis de serem relacionados aos produtos fabricados, comercializados ou serviços prestados.

São exemplos de custos indiretos:

- Gastos com energia;
- Depreciação dos equipamentos do chão de fábrica;
- Manutenção das máquinas necessárias à produção.

Lembrando que a classificação de um determinado custo poderá variar de acordo com o segmento do seu negócio.



## Entenda por que os custos são importantes para a formação do preço de venda

Conhecer essa classificação te colocará em vantagem ao estabelecer uma estratégia para o seu negócio.

Isso porque ficará mais fácil identificar gastos que poderão aumentar caso você deseje expandir o mercado de sua empresa, permitindo um melhor preparo nesse tipo de situação.

Além disso, entender como funciona a dinâmica dos custos possibilita mais facilidade em saber quanto cada produto consumiu dos gastos ocorridos em seu estabelecimento durante o processo produtivo, o que nem sempre é uma tarefa fácil, principalmente quando se trata dos custos fixos e indiretos.

Isso é fundamental para formar preço de vendas de acordo com a realidade do seu negócio e, caso você não esteja seguindo esses passos, corre sérios riscos de estar tendo prejuízo em sua empresa.

Após feito esse levantamento, para finalizar a compo-



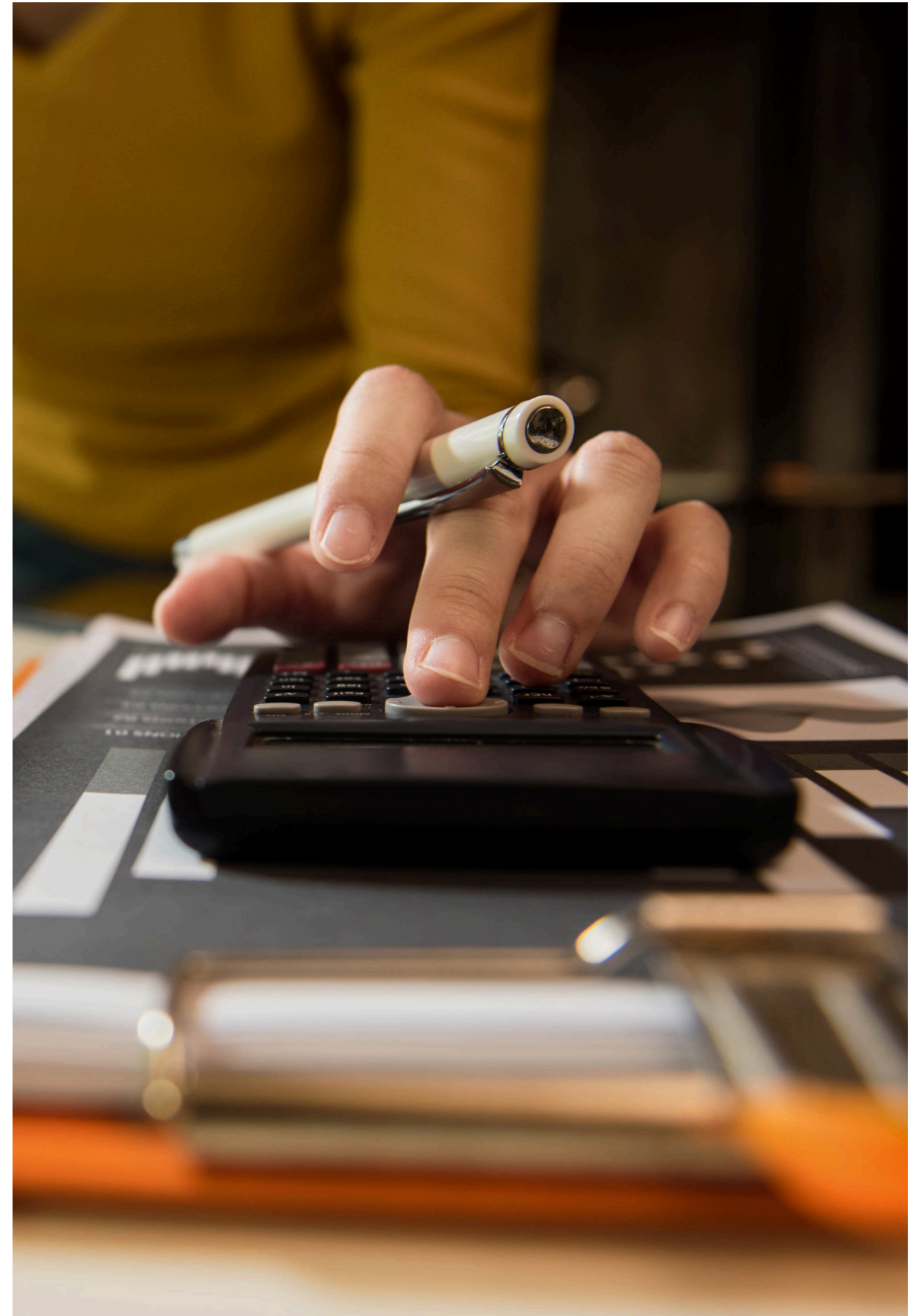


sição do seu preço de venda, você deverá identificar qual a margem de lucro que será praticada, será ela quem irá remunerar as atividades da sua empresa.

Caso identifique a necessidade de praticar um valor maior do que seus concorrentes, não veja isso de forma negativa ou como um impedimento em sua atuação, pois existem várias formas de conquistar seu público mesmo praticando valores mais altos do que aqueles existentes no mercado.

E isso você consegue, por exemplo, agregando valor à sua mercadoria, ao fornecer um bom atendimento, serviços ou produtos de qualidade acima da média, um ambiente confortável... Uma estratégia muito comum usada por empresas atualmente está na oferta de uma experiência no ato da compra.

Outra forma de melhorar o seu preço de venda ao identificar que os seus custos atuais estão acima da média do mercado é buscando maneiras de enxugá-los, mas esse será assunto para o nosso próximo tópico.



## Estratégias que todo gestor deve adotar para uma redução de custos efetiva

Agora que você tem um entendimento melhor sobre custos e sabe da importância deles para compor o seu vendas, vamos conversar um pouco sobre táticas que pode adotar em sua empresa para reduzi-los e melhorar a sua competitividade no mercado.

Primeiro, é importante analisar os processos em sua empresa, verifique se eles estão enxutos o suficiente para garantir a fluidez dos seus processos e garantir o controle das informações geradas por sua empresa no período.

Verifique a possibilidade de trocar substituir os insumos usados em sua produção, adquirir mercadorias com valores mais em conta de outros fornecedores, ou mesmo negocie descontos maiores com os atuais, verifique a possibilidade de isso ser obtido adquirindo uma quantidade maior de mercadorias (mas preze sempre pela qualidade dos seus itens e cuidado para não acumular mercadorias em seus estoque de forma desnecessária).

Faça o orçamento anual da sua empresa, procure segui-lo à risca e sempre busque formas de cortar gastos e usar com eficiência os recursos disponíveis em seu estabelecimento.

Acompanhe sempre seus resultados através de relatórios, sejam eles contábeis ou gerenciais, e conte com apoio especializado para compreender os números presentes nele.



## Fox contabilidade: uma opção inteligente quando o assunto é gestão de custos

E, para realizar a precificação com eficiência através do levantamento de custos feitos de forma adequada e com ajuda especializada, você pode contar conosco, da Fox Contabilidade.

Somos uma empresa contábil focada em levar soluções para micro, pequenas e médias empresas, e conosco você terá suporte não apenas para entender a situação patrimonial e dos custos do seu empreendimento, através dos relatórios gerados por nosso setor contábil, mas também terá o apoio necessário para uma gestão mais livre.

Cuidamos da burocracia da sua empresa a fim de que você possa focar naquilo que realmente importa em seu negócio: estratégias que resultem em melhoria dos seus resultados.

Entre agora em contato conosco, tenha detalhes sobre como nossos serviços irão contribuir para o progresso e redução de custos em seu estabelecimento.





**FOX**  
CONTABILIDADE



(27) 3756-2198 / (27) 3756-1193



contato@foxcontabilidade.com.br



AVENIDA PREFEITO ANTONIO VALLE, 295 CEP: 29800-000  
BARRA DE SÃO FRANCISCO, IRMÃOS FERNANDES - ES