

CUSTO E FORMAÇÃO DE PREÇOS NA PEQUENA EMPRESA DE SERVIÇO

Marcos Venicius de Albuquerque Gondim

Resumo:

Prevalece ainda na maioria das empresas brasileiras, no seguimento de prestação de serviço, a hipótese de que o valor de um serviço recebido é representado pelo preço formado através dos custos de mão-de-obra e de seus encargos sociais adicionados. O erro que se comete ao apoiar-se nessa teoria é que o custo final de uma contratação de um serviço é predominantemente formado pelo fator mão-de-obra, desprezando-se outros fatores, tão ou mais importantes. O método que adotaremos neste trabalho, muda radicalmente este conceito de apuração de custos em serviço. É baseado numa mudança de paradigma onde se encara a compra e venda de serviços como se fossem materiais. Toda filosofia de apropriação esta fundamentada no Custeio Direto, onde se separa os custos diretamente ligados ao serviço prestado e os custos necessários para manter a atividade.

Palavras-chave:

Área temática: *Modelos de Mensuração e Gestão de Custos para Micro, Pequenas e Médias Empresas: Casos Aplicados*

7.2. CUSTO E FORMAÇÃO DE PREÇOS NA PEQUENA EMPRESA DE SERVIÇO

Autor: Marcos Venicius de Albuquerque Gondim

Titulação: Engenheiro com especialização em Consultoria Empresarial

Instituição: Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado do Ceará

Endereço: Av. Monsenhor Tabosa, 777

Praia de Iracema Fortaleza-ce

E-mail: marcos@sebraece.com.br

Classe de Vínculo: Técnico Consultor

RESUMO

Prevalece ainda na maioria das empresas brasileiras, no seguimento de prestação de serviço, a hipótese de que o valor de um serviço recebido é representado pelo preço formado através dos custos de mão-de-obra e de seus encargos sociais adicionados.

O erro que se comete ao apoiar-se nessa teoria é que o custo final de uma contratação de um serviço é predominantemente formado pelo fator mão-de-obra, desprezando-se outros fatores, tão ou mais importantes.

O método que adotaremos neste trabalho, muda radicalmente este conceito de apuração de custos em serviço. É baseado numa mudança de paradigma onde se encara a **compra e venda de serviços como se fossem materiais**. Toda filosofia de apropriação esta fundamentada no Custeio Direto, onde se separa os custos diretamente ligados ao serviço prestado e os custos necessários para manter a atividade.

1 – O NOVO PARADIGMA

Compra e Venda de Serviços como se fossem Materiais

Para melhor situar o conceito que vamos discorrer, imagine que fosse possível comprar e vender uma prestação de serviço como um produto físico. Tal como uma unidade mensurável, como por exemplo se compra um metro quadrado de piso, uma lâmpada de 100W ou uma camisa de malha.

Podemos estender essa idéia para os serviços, isto é: um metro quadrado de piso sentado, uma lâmpada de 100W instalada ou o feitiço de uma camisa de malha. A grande vantagem é que essa abordagem se detém no efeito do que se comprou, e não nas causas, evitando-se avaliações altamente discutíveis.

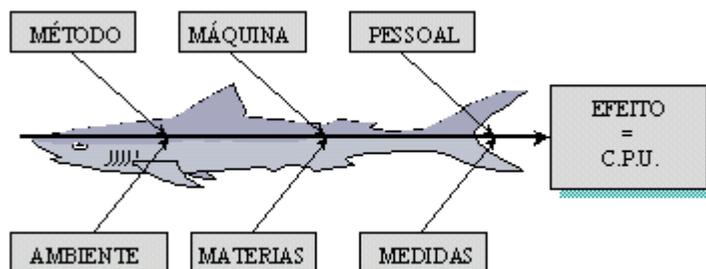
2 – DIAGRAMA DE CAUSA E EFEITO

O que se sabe hoje é que, para qualquer compra e venda de serviço, é possível detalhar-se um processo com causas e efeitos, por mais complexo e por mais abstrato que se possa parecer o que estamos obtendo.

A consequência é que começam a nascer referências (padrões) que irão estabelecer medidas e comparações fundamentadas, principalmente se a repetição do evento se estabelece. Independente da frequência.

A figura abaixo permite visualizar o que significa essa nova abordagem. Além disso é uma construção já comum para quem estudou um pouco a teoria da Variabilidade e Metodologia da Análise e Solução de Problemas.

Para tanto, recorreu-se ao Diagrama de Ishikawa (Espinha de Peixe), que representa com fidelidade a gama de causas que interferem na conquista do resultado ou efeito que procuramos obter.



Analisando as Causas

Métodos – provavelmente, um dos fatores de maior importância na definição do Custo Padrão de um Serviço. Variam de empresa para empresa, porque decorrem de sistemas de gerenciamento operacional além dos controles necessários. É o método que influi, basicamente, o padrão do serviço.

Máquinas/Equipamentos – afetam boa parte dos custos. Afinal, dependendo da tecnologia disponível, resultarão na obtenção de maior ou menor número de etapas que serão necessárias para execução dos serviços.

Pessoal - é sem dúvida, o fator mais amplamente conhecido das empresas, mas é explorado só sob a ótica do custo econômico. O pessoal tem que ser considerado também sob o prisma da especialização e do nível de experiência das equipes/indivíduos.

Ambiente – entram tópicos relacionados à competitividade de uma empresa em relação a seus concorrentes e às exigências do cliente e do mercado. Pode-se acrescentar também fatores relacionados a questões econômicas, imputadas por ações do governo.

Materiais – afetam com significância tarefas cujas especificações estão sob maior rigidez, principalmente as relacionadas ao consumo, dificuldade de aplicação e ensaios prévios ou rigidez de inspeção.

Medidas – é o fator relacionado à verificação quantitativa e qualitativa da aplicação dos procedimentos nas diversas etapas. A medida está relacionada também ao cumprimento dos padrões previamente negociados e enunciados na etapa dos métodos.

3 – DEFINIÇÃO DE CPU

C.P.U. ou Custo Padrão Unitário é a menor unidade útil para ser medida, valorada e fornecida num determinado serviço, que pode ter ainda componentes proporcionais (inteiros ou não) e característicos de repetição.

O conceito permite ilustrar para cada negócio baseado numa relação Comprador – Fornecedor o que é mais conveniente de ser tratado. Isto é, um C.P.U. terá mais ou menos abrangência tanto quanto represente para os interessados a correta expressão (daquele momento) do que efetivamente se reconhece como o produto recebido de uma prestação de serviço (o padrão). Portanto, se o que se está comprando é, por exemplo, uma camisa feita, e se dispõe de referencial que permite julga-la quanto à fatores causais condicionantes, isso nos leva como consequência a dispensar o detalhamento sumariado de como ela foi confeccionada. Por outro lado, se o que se vai comprar é o feitiço desta camisa, fica claro que a menor unidade útil passa a ser outra, uma vez que as referências para julgamento serão outras.

4 – COMO SE CONTRÓI UM C.P.U.

Para melhor compreensão dos elementos que levam à composição de um C.P.U., procurou-se determinar as influências dos fatores causais.

Nosso objetivo é sugerir a adoção de um modelo que sintetize a ponderação dessas influências.

Visando facilitar esse trabalho, dividiu-se o modelo em:

Composição Técnica do C.P.U. e Composição Econômica do C.P.U.

4.1 A Composição Técnica do C.P.U.

- 1) Descrição – sintetiza o efeito desejado, deve relatar detalhadamente o serviço a ser executado.
- 2) Unidade – a unidade de medida a ser adotada, compatível com a medição possível.
- 3) Quantitativo – o intervalo em que está definida a aplicação do C.P.U. em função dos parâmetros negociados.
- 4) Método de Execução – metodologia/tecnologia a ser utilizada, incluindo a descrição de eventuais padrões/normas a serem seguidas.
- 5) Complexidade – descreve o C.P.U. sob o ponto de vista do grau de complexidade associada à tarefa.
- 6) Segurança – deve ser considerada como elemento de orientação, levando em conta que as normas já estabelecidas são as que deverão ser seguidas ou, para o caso de trabalhos especiais, que cuidados deverão ser adotados.
- 7) Materiais – toda a quantificação de material necessária a execução do serviço.
- 8) Pessoal – pessoal selecionado para obtenção do C.P.U. Aqui também se descreve a quantificação percentual que cada um interfere na tarefa.

4.2 – Composição Econômica do C.P.U.

- 1) Custo R\$/unid. do material consumido no serviço.
- 2) Custo R\$/hora destaca-se os custos diretos com salários e encargos.
- 3) Variador Econômico – é função das economias/gastos decorrentes dos ganhos/reduções ou das especialidades envolvidas numa prestação de serviço (por exemplo, serviço em emergência de horário para, o caso de manter-se equipe de plantão).



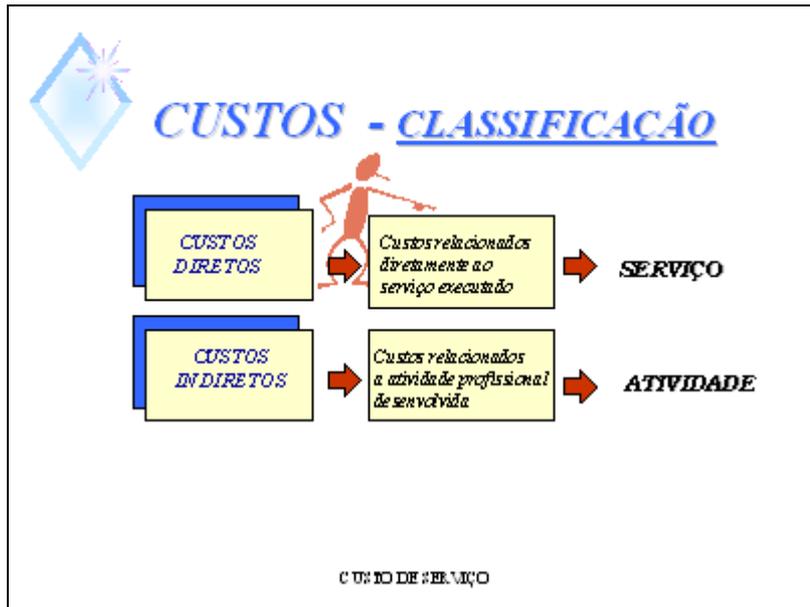
5 – CONCEITO DE CUSTO

“Toda e qualquer aplicação de recursos na execução e comercialização de um serviço”

Obs.: O custo se caracteriza por consumo/aplicação num bem ou serviço

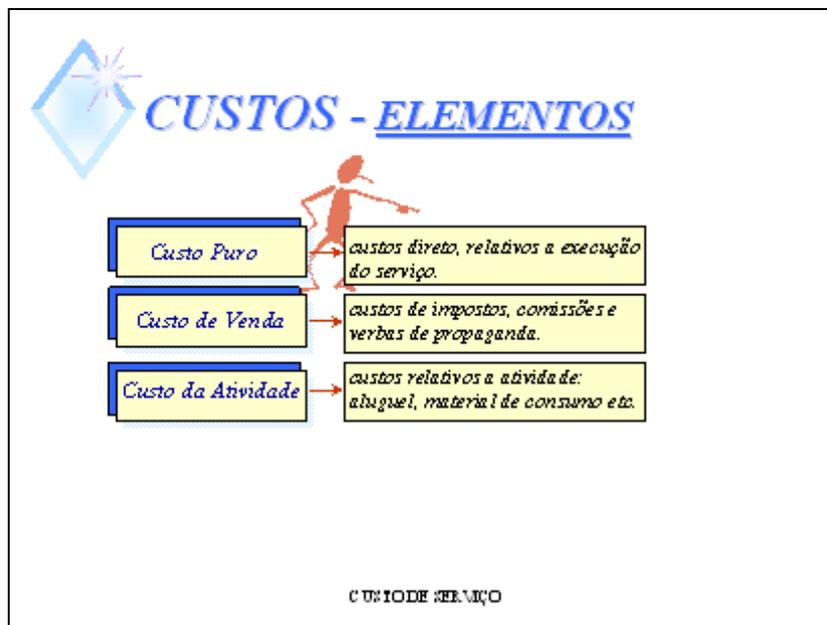
6 – CLASSIFICAÇÃO E ELEMENTOS DO CUSTO

Os custos se classificam sob vários aspectos, aqui nos fixaremos a classificação dos custos quanto a forma de apropriação a unidade do serviço (C.P.U.), respeitando a filosofia do custeio direto.



ELEMENTOS DO CUSTO

Dividiremos os custos em três elementos assim definidos;



7 – COMPOSIÇÃO DO MARK-UP

A determinação do preço de venda não é um fim em si, mas um meio para se atingir um fim. Daí ser essencial uma adequação dos preços aos objetivos da empresa.

O preço de venda de um serviço, será determinado tendo como base o Custo Puro do Serviço que multiplicado pelo seu Mark-Up, se tem o preço de venda calculado.

O QUE É MARK-UP ?

É o fator pelo qual deve ser multiplicado o Custo Puro do Serviço para se ter o preço de venda. Índice este que representa a cobertura dos Custos de Venda e a Margem de Contribuição.

O QUE SÃO CUSTOS DE VENDA ?

São aqueles que ocorrem depois de efetuada a venda e incidem diretamente sobre o preço de venda, tais como: Impostos sobre venda (ISS, PIS, COFINS, etc.), Comissão sobre vendas. Estes custos são determinados por percentuais sobre o preço de venda.

O QUE É MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO ?

É o valor que cada serviço gera, quando vendido, para:

1º - cobrir os Custos da Empresa e,

2º - gerar lucro, depois de cobrir todos os Custos da Empresa

COMO DEFINIR A MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO ?

A Margem de Contribuição que um serviço pode praticar tem que estar relacionada e coerente com a política de preço e, entre outros fatores a situação do mercado concorrente. Ela é definida por um percentual relativo ao preço de venda.

$$\text{MARK-UP} = \frac{1}{100 - (CV\% - MC\%)} \times 100$$

Onde:

CV% = Custos de Venda em percentual

MC% = Margem de Contribuição em percentual

O Preço de Venda é obtido quando multiplicamos o Custo Puro do Serviço pelo Mark-Up de acordo com a fórmula abaixo:

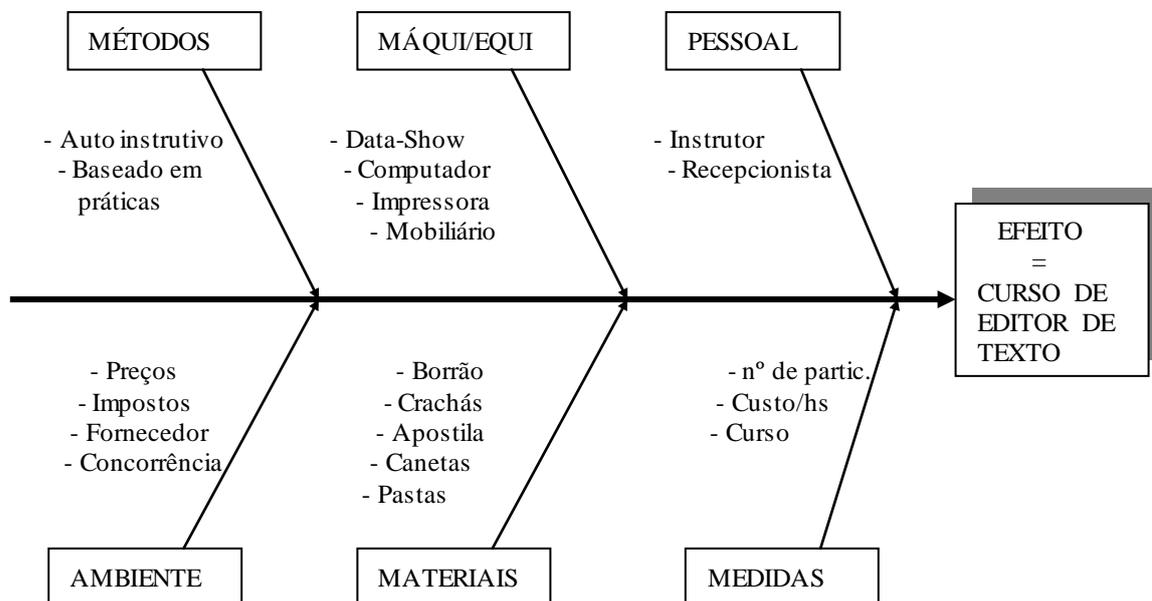
$$PV = \text{Custo Puro do Serviço} \times \text{MARK-UP}$$

8 – EXEMPLO DE APLICAÇÃO

EXEMPLO Nº 1

Curso de Editor de Texto

1) Elaboração do Diagrama de Causa e Efeito



2) Construção do C.P.U.

2.1) Componente Técnico

a) Descrição:

Título: Editor de Texto

Objetivo: capacitar os participantes a criar diversos tipos de textos, usando o computador.

Programa: Acionando o Editor/ Manipulação de Arquivos/ Área de Transferência/ Modos de Exibição/ Alterando Formatos/ Quebra de Páginas/ Revisão Ortográfica/ Tabelas e Revisão Geral.

Destinado a: profissionais que utilizam ou desejam utilizar o computador em tarefas comuns de escritório.

Carga Horária: 30 horas/aula

Periodicidade: 6 horas/semanal

Vagas: 20 participantes

b) Unidade: Curso (01 curso de editor de texto)

c) Quantidade: 01 (um) para 20 (vinte) participantes

d) Método de Execução:

Aulas Expositivas

Práticas em Laboratório

Exercício de Auto-Aplicação

e) Complexidade: baixa

f) Pessoal:

01 – Instrutor com especialização em instrutoria em informática com experiência de

no mínimo 01 ano

01 – Recepcionista com dedicação parcial

g) Material:

20 Apostilas

20 Canetas

20 Crachás

20 Pastas

20 Borrões

h) Outros Insumos

Hora de computador

Hora de impressora

Hora de Data Show

Energia Elétrica (consumo)

2.2) Componente Econômico

a) Custo de Pessoal

- Instrutor

<u>Valor H/A</u>	x	<u>H/A</u>	<u>R\$</u>
40,00	x	30	1.200,00

- Recepção

<u>Valor H/A</u>	x	<u>H/A</u>	<u>R\$</u>
5,00	x	30	150,00
			1.350,00

b) Custo de Material de Consumo

	<u>Quant.</u>	X	<u>Valor</u>	<u>R\$</u>
- Apostila	20	x	4,00	80,00
- Canetas	20	x	1,00	20,00
- Crachás	20	x	0,50	10,00
- Pastas	20	x	0,70	14,00
- Borrão	20	x	0,50	10,00
				134,00

c) Custo de Outros Insumos

	<u>Valor</u>	x	<u>H/A</u>	x	<u>Quant.</u>	<u>R\$</u>
_ Computador	0,76	x	30	x	10	228,00
Impressora	0,13	x	30	x	01	3,90
Data Show	2,55	x	10	x	01	25,50
Energia	0,18	x	30	x	0,8	4,32
Mobiliário	0,07	x	30	x	-	2,10
						263,82

Custo Total 1.747,82

Custo por Participante (/20) 87,39

3 – Precificação

3.1 – Custos de Venda (CV%)

ISS	5,00%
PIS	0,65%
COFINS	2,00%
CS	0,96%
IRPJ	<u>2,00%</u>
	10,61%

3.2) – Margem de Contribuição (MC %)

MC	15%
----	------------

3.3) – MARK-UP

$$\text{MARK-UP} = \frac{1}{100 - (\text{CV\%} + \text{MC\%})} \times 100$$

$$\text{MARK-UP} = \frac{1}{100 - (10,61 + 15,00)} \times 100 = \frac{1}{100 - 25,61} \times 100$$

$$\text{MARK-UP} = \mathbf{1,3443}$$

3.4) Preço de Venda (PV)

$$\text{PV} = \text{Custo por Participante} \times \text{MARK-UP}$$

$$\text{PV} = \mathbf{87,39} \times \mathbf{1,3443} = \mathbf{\underline{117,47}}$$

Obs.: O Custo Total do Curso, somando-se todos os recursos necessários para sua realização, é de R\$ 1.747,82 que dividido pelo número de participantes (20) obteremos o Custo de R\$ 87,39 por participante. Ao aplicarmos o MARK-UP de 1,3443, que nos dá a cobertura dos Custos de Venda e gera uma Margem de Contribuição de 15%, obteremos um Preço de Venda de R\$ 117,47 por participante.

4) Análise do Ponto de Equilíbrio

Tendo a empresa um custo de atividade, a ser bancado pela receita gerada pelo curso, de R\$ 5.000,00 ao mês o número mínimo de turmas no período será de:

$$\begin{array}{r} \text{RECEITA} \\ \text{PV x N}^\circ \text{ Alunos} \\ 117,47 \times 20 = 2.349,4 \end{array} - \begin{array}{r} \text{CUSTO DO} \\ \text{CURSO} \\ 1.747,82 \end{array} - \begin{array}{r} \text{CUSTO DE} \\ \text{VENDA} \\ 249,27 \end{array} = \begin{array}{r} \text{MC} \\ 352,31 \end{array}$$

$$\text{Ponto de Equilíbrio} = \frac{\text{Custo da Atividade}}{\text{MC}} = \frac{5.000,00}{352,31} = 14 \text{ (Turmas no Período)}$$

BIBLIOGRAFIA

1. LEONE, Geoger S.G. Custos: Planejamento, Implantação e Controle. São Paulo: Atlas, 1996
2. MARTINS, Eliseu. Contabilidade de Custos. São Paulo: Atlas, 1996.
3. NAKAGAWA, Masayuki. Custeio Baseado em Atividades. São Paulo: Atlas, 1995.
4. SHANK, John K. Govindarajan, Vijay. A Revolução dos Custos: Activity Based Costing (ABC). Rio de Janeiro: Campus, 1997.
5. REGINALDO, Uelze. Pert Custo: Um Manual de Instrução Programada. São Paulo: Livraria Pioneira Editora, 1964