



# NOVO CAFÉ COM DIRIGENTES



## Gestão de custos: a estratégia que dá lucro



# Sejam bem-vindos

# Patrocínio



**Realização**

***Help***  
***consultoria*** ®

# Programação

- **08:00 h** Café de boas vindas
- **08:30 h** Abertura
- **08:40 h** Bloco K, sua empresa está preparada?
- **09:00 h** Gestão de custos: a estratégia que dá lucro
- **10:30 h** Debate
- **11:00 h** Sorteio de brindes / Encerramento

# Observações

- **Telefone celular**
- **Pasta do evento**
  - ✓ **Material**
  - ✓ **Questionário de avaliação**
    - Pesquisa de satisfação e necessidades
    - Avaliação do evento e sugestões
    - Comunicação com a HELP

# A Help Consultoria

- Fundada em novembro de 1992
- Integradora de Software de Gestão Empresarial (ERP) e Recursos Humanos
- Terceirização de Processos Administrativos
- Consultoria Gestão Empresarial
- Segurança Eletrônica e Controle de Acesso
- Atua em todo o país via Teia Brasil

ERP | Software  
R2G | Serviços  
BPM | Processos

**Help**  
consultoria®



# PORTFOLIO

ERP | Software  
R2G | Serviços  
BPM | Processos

**Help**  
consultoria®

Software de Gestão Empresarial

Consultoria  
de Processos

Cloud Services

 Senior



**eFlow.**  
POWER BUSINESS

**Microsoft**



**radar**  
empresarial

**R2G**®  
Modelo de Gestão Orientado a Processos

 Windows Azure

[helpconsultoria.com.br](http://helpconsultoria.com.br) • 0300 313 6666

# Bloco K, sua empresa está preparada?

Bruno Sá

# Cenário Atual SPED



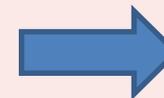
Compras



Estoque



Manufatura



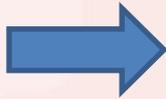
Vendas

SPED Controlando os registros de entrada e saída da empresa com o inventário enviado uma vez ao ano.

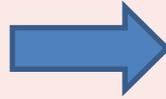
# Cenário SPED c/ Bloco K



Compras



Estoque



Manufatura



Vendas

Governo com controle total sobre as informações da operação da empresa.

# O que é o bloco K?

A incorporação do Livro Registro de Controle de Produção e Estoque ao SPED FISCAL a partir de janeiro de 2016 para indústrias e atacadistas (Ajuste Sinief 10/2014), onde mensalmente deverá ser enviada as seguintes informações:

- Ficha Técnica do Produto Acabado (Consumo Padronizado)
- Ordens de Produção
- Consumo de Matéria Prima e Insumos
- Produção Acabados e em Processo
- Industrialização de Terceiros
- Perdas e Sobras

# SPED Fiscal – Bloco K – Controle de Produção e Estoque

Registros

<b>0200</b> Identificação do Produto	<b>H001</b> Abertura do Bloco	<b>K001</b> Abertura do Bloco	<b>K230</b> Itens Produzidos	<b>K990</b> Encerramento do Bloco
<b>0210</b> Consumo Específico Padronizado	<b>H010</b> Inventário	<b>K100</b> Período de Apuração ICMS/IPI	<b>K235</b> Insumos Consumidos	
	<b>H020</b> Inf. Complementar Inventário	<b>K200</b> Estoque Escriturado	<b>K250</b> Ind. Efet. por Terceiros – Itens Produzidos	
	<b>H990</b> Encerramento do Bloco	<b>K220</b> Outras Movimentações Internas	<b>K255</b> Ind. Efet. por Terceiros – Insumos Consumidos	

# Consumo Específico (Ficha Técnica)

## Registro 0200: Camisa Social Branca

- Registro 0210: 1,40 m de Tecido Branco com 5% perda;
- Registro 0210: 30 m de Linha Branca com 0% perda;
- Registro 0210: 7 unid. de Botões Brancos com 0% perda;

# Produção (Ordens de Produção)

Registro K230: Produção de 10 camisas, iniciada em 05/05/2015 e finalizada em 18/05/2015.

- Registro K235: 14 m de Tecido Branco consumido no dia 05/05/2015;
- Registro K235: 300 m de Linha Branca consumida no dia 07/05/2015;
- Registro K235: 63 unid. de Botões Brancos consumido no dia 07/05/2015;
- Registro K235: 1 unid. de Zíper consumido no dia 07/05/2015, substituindo 7 unid. de Botões Brancos

# Industrialização em Terceiros



Registro K250: Produção de 5 Camisas recebidas do terceiro no dia 16/05/2015.

- Registro K255: 7 m de Tecido Branco reconhecido o consumo no dia 16/05/2015;
- Registro K255: 150 m de Linha Branca reconhecido o consumo no dia 16/05/2015;
- Registro K255: 35 unid. de Botões Brancos consumido no dia 16/05/2015;

# Outras Movimentações

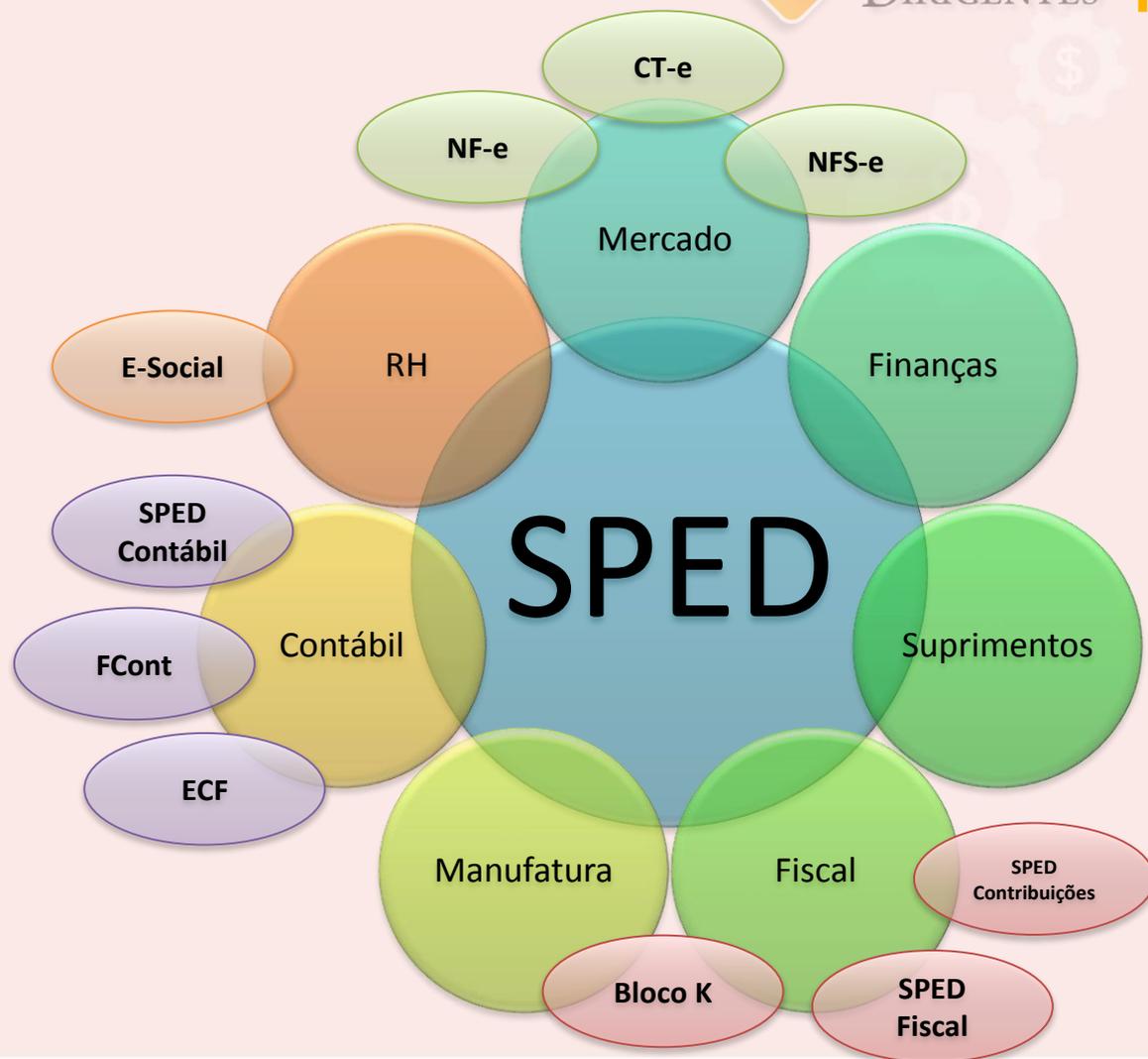
Registro K220: Informações internas de mercadorias que não se enquadram nos registros de produção informados.

- Exemplo: Aproveitamento da Perda do Tecido para confecção de camisas de 2ª Qualidade.

# E o que as empresas precisam?

## Acuracidade nas informações Fiscais

- Únicas
- Integradas
- Consistentes
- Coerentes



# Principais Perguntas?

Que impacto o Bloco K terá na rotina das empresas?

- Estruturação dos Processos Operacionais desde a compra, a fabricação e venda dos produtos;
- Capacitação das Equipes de Trabalho;
- Automação dos Processos com Sistema ERP.

O livro de Registro de Produção e Estoque já não era obrigatório?

- Digital – SPED Fiscal;
- Periodicidade Mensal;

# Perguntas?

O que motivou o Governo a tomar esta medida?

- Eliminar a prática de subfaturas, espelhamento e meia nota, além da manipulação dos estoques.

Quais as penalidades previstas na lei para o não envio do bloco K?

- Pelo não fornecimento dos dados, a multa equivale a 1% do valor do estoque total do período;
- Por inconsistências nos dados interpretadas como sonegação, a multa chega a 150% do valor do imposto devido.

# Como Preparar a Sua Empresa Para o Bloco K



Levantamento e Diagnóstico da Situação Atual



Implantação de Sistema de Manufatura



Validar os Arquivos Fiscais (PVA)



Revisão, adequações e implantação dos Processos de Manufatura



Treinamento da equipe



Entrega Oficial 01/2016

# Mais Informações:



- Ato Cotepe 22/2014 – <http://www1.receita.fazenda.gov.br/noticias/2014/junho/noticia-04062014.htm>
- Ajuste SINEF 17/2014 – <http://www1.receita.fazenda.gov.br/noticias/2014/outubro/noticia-23102014.htm>
- SPED Fiscal – <http://www1.receita.fazenda.gov.br/sistemas/sped-fiscal/download.htm>
- Guia Prático V.2.0.16 – [http://www1.receita.fazenda.gov.br/sistemas/sped-fiscal/download/GUIA\\_PRATICO\\_EFD\\_Versao2.0.16.pdf](http://www1.receita.fazenda.gov.br/sistemas/sped-fiscal/download/GUIA_PRATICO_EFD_Versao2.0.16.pdf)

# Gestão de Custos: a estratégia que dá lucro

Robson Carvalho

# Objetivo

Discutir o processo de gestão de custos e preços, enfatizando os aspectos relativos à  
DECISÃO EMPRESARIAL

# Gestão de Custos

Para reflexão:

“O Lucro começa na **COMPRA** e não na **VENDA**”.

# DRE Gerencial

DRE – Demonstração do Resultado do Exercício

Receita Líquida dos Tributos

(-) Custos Variáveis

(-) Despesas Variáveis

(=) Margem de Contribuição

(-) Custos Fixos

(-) Despesas Fixas

(=) Margem de Lucro

# Custos

Conceitos – “uma só palavra, vários significados”

Contabilidade

Finanças

# Terminologias

- **Custo** – todo gasto ligado à atividade fim
- **Despesa** – todo gasto necessário para manter a atividade fim em funcionamento
- **Investimento** – aquisição de materiais e equipamentos
- **Perdas** – gastos eliminados na produção



# Critérios de Avaliação dos Custos

- **PEPS** – Primeiro que entra, primeiro que sai
- **UEPS** – Último que entra, primeiro que sai
- **CM** – Custo Médio – Média dos que entraram

# Custos e Resultado

Uma empresa compra e revende mercadorias.

No dia 01/03, comprou por R\$ 10

No dia 15/03, comprou por R\$ 15

No dia 25/03, comprou por R\$ 20

No dia 30/03, vendeu uma mercadoria por R\$ 40

**Qual o Custo e o Resultado?**

# Custos e Resultado

## Outro Exemplo...

Filet com Fritas

Utilização de 400g de carne, 200g de batatas e R\$ 2,00 de outros ingredientes.

Sabe-se que 1kg de carne é R\$ 28,00 e 1kg de batata é R\$ 4,00.

Houve perda de 10% da carne e 20% da batata.

**Qual o Custo do prato?**

**Despesas, Margem de Lucro e Tributos?**

# Custos e Resultado

## Carne

900g ----- R\$ 28,00

400g ----- R\$ 12,44

## Batata

800g ----- R\$ 4,00

200g ----- R\$ 1,00

**Outro Ingredientes ----- R\$ 2,00**

**Custo Total do Prato -----R\$ 15,44**

# Componentes de Custos

- Materiais diretos
- Mão-de-obra direta
- Custos indiretos

# Componentes de Custos

## Exemplo para o segmento de serviço:

- Horas aula professor
- Depreciação dos equipamentos
- Energia consumida na sala
- Salário dos colaboradores da empresa
- Café da manhã

# Tipos de Custos

- Custos **Primários** – MD + MOD
- Custos de **Transformação** – MD + MOD + CIF
- Custo **Contábil** – MD + MOD + CIF
- Custo Pleno ou **Gasto Incorrido**
  - MD + MOD + CIF + Despesas

# Classificação dos Custos

- **Diretos** – São alocados, diretamente, aos produtos.
- **Indiretos** – São alocados, aos produtos, por rateio.
- **Fixos** – Independem do volume de produção.
- **Variáveis** – Oscilam em relação à produção.

# Classificação dos Gastos

- Consumo de matéria-prima em uma indústria
- Seguro de planta industrial
- Comissões sobre vendas
- Salários administrativos
- Fretes de insumos produtivos
- Fretes de entrega
- Conta de telefone da indústria

# Custo Unitário

Pratos servidos	3.000 pratos por mês
Custos <b>fixos</b>	R\$12.000,00 por mês
Custos <b>variáveis</b>	R\$15.000,00 por mês
Preço de venda	R\$15,00 por prato

**Qual o valor unitário do prato?**

# Custo Unitário

Exemplo para a rotina de um restaurante:

Custos <b>Fixos</b> Mensais	R\$ 12.000
Custos <b>Variáveis</b> Mensais	R\$ 15.000
Custos <b>Totais</b> Mensais	R\$ 27.000
Pratos Servidos	3.000 pratos
<b>Custo Unitário do Prato</b>	<b>R\$ 9,00</b>

# Custo Unitário

Proposta recebida:

Fornecimento de 1.000 refeições mensais a \$6,00 por prato.

# Custo Unitário

## Pensando a viabilidade da proposta ...

Custos Fixos	R\$ 12.000
Custos Variáveis	R\$ 5.000
Custos Totais	R\$ 17.000
Pratos Servidos	1.000 unidades
Custo Unitário Prato	R\$ 17,00

# Custo Unitário

## Verificando o “Ganho Variável”

Receita Unitária	R\$ 6,00
Custo Variável Unitário	R\$ (5,00)
Ganho	R\$ 1,00

## Conhecemos a Margem de Contribuição

# Margem de Contribuição

“É quantia em dinheiro que sobra do preço de venda de um produto, serviço ou mercadoria após retirar o valor do gasto variável unitário, este composto por custo variável unitário e despesas variáveis”.

Tal quantia é que irá garantir a cobertura do custo fixo e do lucro, após a empresa ter atingido o Ponto de Equilíbrio.

Na Gestão é de fundamental importância saber usar e analisar a Margem de Contribuição!

## Receitas

(-) Gastos variáveis

(=) Margem de Contribuição

# Margem de Contribuição



Atualmente são vendidas 800 unidades por mês. A direção pensa em conceder um desconto igual a 5% sobre os preços de vendas, esperando que o aumento de 15% para as vendas seja vantajoso. Analise essa operação.

## Pede-se:

- a) O desconto provocaria um aumento no lucro total da empresa
- b) Qual deve ser o aumento percentual mínimo do volume de vendas para que a operação seja financeiramente válida?

# Margem de Contribuição

## Atual

• Unid vendidas	800
• Receita	60
• Custos	(40)
• Impostos	(6)
• Comissões	(3)
• MC unid.	11
• MC Total	8.800
• Gastos fixos	(4.000)
• Margem Lucro	4.400

## Proposta

• Unid vendidas	920
• Receita	57
• Custos	(40)
• Impostos	(5,7)
• Comissões	(2,8)
• MC un	8,5
• MC Total	7.820
• Gastos fixos	(4.000)
• Margem Lucro	3.820

# Margem de Contribuição

- Vendas necessárias para manter a mesma margem de contribuição anterior
- $Vendas = \text{Margem Cont Total Desejada} / \text{Nova margem de Contribuição}$
- $Vendas = 8.800,00 / 8,5 = 1.035$
- $\text{Variação} = 1035 - 800 = 235$
- $\text{Variação \%} = 235 / 800 = \mathbf{29\%}$

# Ponto de Equilíbrio - PE

Ponto de Ruptura (Break-even point)

$PE_q = \text{Gastos Fixos} / \text{Margem de Contribuição Unitária}$

$PE_{R\$} = Peq \times \text{Preço de Venda}$

# Ponto de Equilíbrio - PE

Exemplo - Camisa infantil masculina:

- Preço compra R\$ 60
- Preço de Venda R\$ 120
- Impostos s/ Vendas 20%
- Embalagem R\$ 2 unid.
- Gasto Fixos R\$12 mil mensais

Calcule o ponto de equilíbrio:

a) em **quantidade**

b) em **R\$** para a empresa

# Ponto de Equilíbrio - PE

## Resposta:

• Preço de Venda	R\$ 120
• Custo	R\$ (60)
• Impostos	R\$ (24)
• Embalagens	R\$ (2)
• MC unitária	R\$ 34
• Gastos Fixos mensais	R\$ 12.000

$$PEq = 12.000 / 34 = \mathbf{353}$$

$$PER\$ = PEq \times PV = 353 \times 120 = \mathbf{R\$ 42.360}$$

# Ponto de Equilíbrio - mais de um produto

## Produto A

- Unid. produzidas 600
- GF R\$ 1.000
- PV unid R\$ 10
- GV unid R\$ (8)
- MC unid R\$ 2
- Receita R\$ 6.000
- GV R\$ (4.800)
- MC R\$ 1.200

## Produto B

- Unid. produzidas 300
- GF R\$ 1.000
- PV unid. R\$ 20
- GV unid. R\$ (12)
- MC unid. R\$ 8
- Receita R\$ 6.000
- GV R\$ (3.600)
- MC R\$ 2.400

# Ponto de Equilíbrio - mais de um produto

Calculando o PE usando a MC Ponderada (MC%) por ter mais de um produto.

- $PER\$ = GF / MC\%$
- Receita total (Prod A + Prod B)      R\$ 12.000
- MC total (Prod A + Prod B)            R\$ 3.600
- $MC\% = MC \text{ total} / \text{Receita total}$
- $MC\% = 3.600 / 12.000 = 0,30$
- $PER\$ = 1000 / 0,3 = \text{R\$ } 3.333,33$



# Materiais Diretos - Programação

- Estocar mais vs Ressuprir mais?
- Estocar vs Pedir?

# Materiais Diretos - Programação

Custos a Considerar:

- **Estocagem**
- **Pedidos**



# Materiais Diretos - Programação

- Custo de Estocagem
  - Depende do Estoque Médio
- Componentes de Estocagem
  - Gastos Explícitos
    - Depreciação dos Materiais armazenados
    - Energia
    - Seguros
    - Operação
  - Gastos Implícitos
    - Custo de Oportunidade
    - Juros não Recebidos

# Materiais Diretos - Programação

- Custos Totais de Estocagem (CTe)
  - CTe aumenta à medida que aumenta a quantidade comprada por pedido.
  - O Custo de Pedidos vai depender do nº de pedidos.

# Materiais Diretos - Programação

- Componentes de Custos dos Pedidos
  - Gastos Explícitos
    - Fretes
    - Gastos Administrativos com o pagamento
    - Processos Operacionais envolvidos com a solicitação
    - Não envolve o pagamento dos materiais comprados

# Materiais Diretos - Programação

- Custo Total de Pedidos (CTp)
  - O CTp diminui à medida que aumenta a quantidade comprada por pedido

# Materiais Diretos - Programação

## Buscando um mínimo Custo

- Custo da Gestão de Materiais
  - $CTg = \text{Estocagem} + \text{Pedidos}$
- Lote Econômico de Compras (LEC)
  - Quantidade comprada por pedido que torna o custo da gestão de materiais diretos mínimo



# Materiais Diretos - Programação

## Problemas Relevantes

- Demanda não constante
- Atrasos do fornecedor nas entregas
- Estoque de segurança

# Mão-de Obra

- Do salário a custo
- Diz-se que, no Brasil, o trabalhador ganha muito pouco e custa muito caro
- Efeito dos encargos e benefícios sobre as folhas de pagamento



# Custos Indiretos de Fabricação - CIF

- Sem mensuração objetiva
- Segundo o **Custeio por Absorção** é preciso alocar todos os custos aos produtos, inclusive os **indiretos**

# Custos Indiretos de Fabricação

## Rateio

- Divisão dos gastos indiretos e alocação aos produtos ou serviços
- Base de rateio
- Exemplo comum: MOD
- Quanto mais trabalhoso um produto é, maior o consumo de CIF's

# Custos Indiretos de Fabricação

- Determinada Empresa produz três artigos distintos, denominados Marte, Terra e Vênus.
- Os custos indiretos da empresa alcançam R\$ 4.000,00 e o rateio é feito com base na MOD total.

# Custos Indiretos de Fabricação

	Marte	60	Terra	30	Vênus	10	Total
	Total	Unitário	Total	Unitário	Total	Unitário	
Receita	3.000	50	3.600	120	3.500	350	10.100
MD	(1.800)	(30)	(1.200)	(40)	(800)	(80)	(3.800)
MOD	(400)	(6,67)	(600)	(20)	(1.000)	(100)	(2.000)
MOD 100%	20%		30%		50%		100%
CIF	(800)	(13,33)	(1.200)	(40)	(2.000)	(200)	(4.000)
Custos	(3.000)	(50)	(3.000)	(100)	(3.800)	(380)	(9.800)
Resultado	-	-	600	20	(300)	(30)	300

# Custos Indiretos de Fabricação

## Trocando a base de rateio

Suponha agora que o rateio seja feito com base no valor do **MD total**.

# Custos Indiretos de Fabricação

	Marte	60	Terra	30	Vênus	10	Total
	Total	Unitário	Total	Unitário	Total	Unitário	
Receita	3.000	50	3.600	120	3.500	350	10.100
MD	(1.800)	(30)	(1.200)	(40)	(800)	(80)	(3.800)
MOD	(400)	(6,67)	(600)	(20)	(1.000)	(100)	(2.000)
MD 100%	47,37		31,58		21,05		100%
CIF	(1.894,80)	(31,58)	(1.263,20)	(42,11)	(842)	(84,20)	(4.000)
Custos	(4.094,80)	(68,25)	(3.063,20)	(100)	(2.624)	(380)	(9.800)
Resultado	(1.094,80)	(18,25)	536,80	17,89	858	85,80	300



# Custos e Margem de Contribuição

## Custos Indiretos e Decisão

**Pensar e decidir como diretor da Fábrica de Brindes Surpresa você precisa melhorar a lucratividade da empresa com URGÊNCIA.**

**O que fazer???**

# Decisão

Dados	Lapiseira	Caneta	
Preço	0,50	0,70	
Quantidade	1.000	1.000	
MD	100	400	
MOD	140	60	
CIF`s			400

# Decisão

	Lapiseira	1000	Caneta	1000	Total
	Total	Unid.	Total	Unid.	
Receita	500	0,50	700	0,70	1.200
MD	(100)	(0,10)	(400)	(0,40)	(500)
MOD	(140)	(0,14)	(60)	(0,16)	(200)
MOD %	70%		30%		100%
CIF	(280)	(0,28)	(120)	(0,12)	(400)
Custos	(520)	(0,52)	(580)	(0,58)	(1.100)
Resultado	(20)	(0,02)	120	0,12	100

# Decisão: cortar a produção de lapiseiras

	Caneta	1000	Total
	Total	Un	
Receitas	700	0,70	700
MD	(400)	(0,40)	(400)
MOD	(60)	(0,06)	(60)
MOD 100%	1005		100%
CIF	(400)	(0,40)	(400)
Custos	(860)	(0,860)	(860)
Resultado	(160)	(0,16)	(160)

# Margem de Contribuição

	Lapiseira	1000	Caneta	1000	Total
	Total	Unid.	Total	Unid.	
Receita	500	0,50	700	0,70	1.200
MD	(100)	(0,10)	(400)	(0,40)	(500)
MOD	(140)	(0,14)	(60)	(0,16)	(200)
MC	260	0,26	240	0,24	500

# Pensando em Soluções

- Não eliminar nenhum dos produtos
- Aumento de preços
- Aumento de quantidades
- Redução de custos
- Aumento do *mix*
- Redução dos custos rateados
- Economias de escopo

# Processo de tomada de decisão

- Rateios dificultam a gestão
- Para decidir, fuja dos rateios
- Quantifique todos os gastos diretos e evite ratear

# Tributos e Preço de Venda

## Componentes de Preço

- Lucro
- Tributos
- Despesas
- Custos

# Tributos e Preço de Venda

## Impostos – relevância e complexidade

- Federais: IRPJ, CSSL, PIS, COFINS, IPI
- Estaduais: ICMS
- Municipais: ISS

# Tributos e Preço de Venda

Um cuidado importante!

Calculando os impostos por **fora** ou por **dentro**

Por Fora = R\$ 80 + 20% = R\$ 96

Por Dentro = R\$ 80 / (1 - 20%) = R\$ 100

# Formação de Preços

- Custo – Preço -> Finanças
- Preço – Valor -> Marketing
- *Target Price* – Preço Alvo

# Definição do Preço

- $\text{Custo} + \text{Despesas} \rightarrow \text{Custo Pleno}$
- $\text{Custo Pleno} + \text{Impostos} + \text{Lucro} \rightarrow \text{Preço}$

# Definição do Preço

## Formatação

### Base x Taxa de Marcação

- O que não estiver incluído na base, deve estar na taxa de marcação!

### Base – Custos

- Taxa de Marcação – Despesas, Impostos e Lucro – Soma em %
- Preço = Base x (1 / Soma %)

# Definição do Preço

Uma loja de perfumes deseja aplicar um “mark-up” considerando ICMS igual a 18%, comissão igual a 2%, despesas iguais a 25% e margem de lucro igual a 15% do Faturamento.

**Qual o valor da taxa de marcação que ela deve usar?**

$$= 1 / (1 - \text{Soma } \%) = 1 / (1 - 60 \%)$$
$$= 1 / 0,40 = 2,5 \text{ (Taxa de Marcação)}$$

# Definição do Preço

A Loja dos Artigos de Cozinha precisa definir qual mark-up aplicará para formar os preços dos diferentes produtos que pensa comercializar.

As vendas da empresa estão estimadas em \$100.000,00 mensais, com despesas iguais a \$10.000,00 por mês.

Sabe-se que a empresa deseja um lucro igual a 20% das vendas, paga comissões iguais a 3% e recolhe ICMS com alíquota igual a 17%.

## Pede-se:

- a) Qual o mark-up da empresa?
- b) Qual a Taxa de Marcação?
- c) Para um produto comprado por \$800,00, com \$56,00 de ICMS, qual o preço a ser praticado?

# Respostas

- a) **Markup** = 50% (10% de despesas + 20% de Lucro desejado + 3% de comissões + 17% de ICMS)
- b) **Taxa de Marcação** =  $1 / (1 - \text{Soma } \%) = 2$
- c) **Preço** = Base x Taxa de Marcação = (R\$ 800 – R\$ 56) x 2 = R\$ 1.488

# Rentabilidade

## Margem X Giro

$(\text{Lucro Líquido} / \text{Vendas}) \times (\text{Vendas} / \text{Inv.})$

# Rentabilidade

Um grupo de investidores está pensando em abrir uma loja de *surfwear* em um importante bairro da cidade.

Serão investidos \$50.000,00 na abertura do ponto.

Sobre o capital investido os empresários desejam ganhar 20% ao ano.

Sabendo que as vendas são estimadas em \$200.000,00 por ano,

## Calcule:

- O giro das vendas
- A margem de lucro desejada

# Rentabilidade

a) Giro = Vendas / Inv. = R\$ 200.000 / R\$ 50.000 = 4

b) Rentabilidade = margem x giro

20 % = margem x 4

Margem = 20 % / 4 = 5%

# Aspectos Relevantes

## Contabilidade

- Fornecedora de dados para a gestão dos custos.

## Finanças

- Definição do preço de venda
- Controle do prazo médio de pagamento, recebimento e estocagem – Fluxo de Caixa
- Capital de Giro
- Orçamento

## Planejamento Tributário

Obrigado.

Sucesso a todos!



# Robson Carvalho

- Contabilidade
- Finanças
- Controle interno

Fone: (71) 8122-5909

Skype: robson.carvalho86

[robsongoncalvescarvalho@yahoo.com.br](mailto:robsongoncalvescarvalho@yahoo.com.br)



Café com  
Dirigentes



**Agradecemos sua participação!**

Fone: (71) 3616-3666  
[marketing@helpconsultoria.com.br](mailto:marketing@helpconsultoria.com.br)