



**FERRAMENTAS GERENCIAIS
PARA APLICAR EM
QUALQUER NEGÓCIO**

**CONTEÚDO PRÁTICO, TEÓRICO E
TOTALMENTE APLICÁVEL.**

GESTÃO NA PRÁTICA

POR GUILHERME SILVA

*Ideal para donos de empresas,
estudantes e profissionais que
desejam expandir seus
conhecimentos.*

INTRODUÇÃO

Uma das grandes realidades na vida empresarial é que muitos donos de negócios não tem um profissional habilitado e com conhecimentos de gestão o tempo todo para lhe auxiliar. Dessa forma, muitas de suas decisões são baseadas em puro “achismo”. E qual o problema nisso? O problema é a possibilidade de provocar perdas irre recuperáveis e até mesmo a falência de empresas com grande potencial, mas que foram ceifadas antes de completar seu ciclo de crescimento.

Há uma frase clássica: *“O que você não pode medir, não pode administrar.”*
DAVID NORTON E ROBERT KAPLAN.

Ou seja, como administrar aquilo que não se mede? E como medir da maneira correta?

Será que o valor que você vende o seu produto é o suficiente para cobrir todos os seus custos?

Eu vou te ensinar nesse e-book alguns mecanismos práticos de apuração de custos para que você perceba a realidade do seu negocio, possibilitando executar de maneira segura a projeção de sua empresa.

CONHEÇA SEUS CUSTOS

Vamos começar?

Pegue papel e caneta ou uma planilha, o que você fará agora é escrever TODOS os custos que sua empresa tem mensalmente, eu disse TODOS. Feito isso, nós vamos classificar esses custos seguindo uma lógica teórica, vamos lá:

De maneira bem simplificada os custos podem ser divididos em:

Custos Fixos: são aqueles que não sofrem variação em função da quantidade produzida.

Exemplo: Salários mensais fixos, depreciação, aluguel, seguro, etc.

Imagine que você tem uma loja de sapatos com um funcionário. Esse funcionário recebe um salário fixo de R\$ 1.000,00 e independentemente da quantidade de pares de sapato que ele venda, não recebe nenhum tipo de comissão por isso.

Perceba agora o raciocínio: se esse funcionário vender 500 pares de sapatos quanto ele receberá ao final do mês? R\$ 1.000,00 e se ele vender 300 pares? R\$ 1.000,00 e se de maneira bem pessimista ele não vender nada, receberá? R\$ 1.000,00. Logo, o valor não sofre alteração em decorrência da quantidade produzida, ou seja, custo fixo.

Custos Variáveis: são aqueles que variam de acordo com o volume de produção. Correspondem aos insumos inerentes à produção.

Obviamente é o oposto dos custos fixos.

Pegando como base o mesmo exemplo, imagine agora que esse funcionário receba R\$ 10,00 de comissão por venda além de seu salário. O cenário muda: se esse funcionário vender 500 sapatos, quanto ele receberá ao final do mês de comissão? R\$ 5.000,00 e se ele vender 300 pares? R\$ 3.000,00 e se de maneira bem pessimista ele não vender nada, receberá? R\$ ZERO. Logo, o valor sofre alteração em decorrência da quantidade produzida, ou seja, custo variável.

Se estivermos falando de uma indústria, um exemplo de custo variável é a matéria prima utilizada na produção, se estivermos falando de um serviço hospitalar os medicamentos e materiais cirúrgicos são exemplos de custos variáveis.

Outra categorização que podemos fazer dos custos, é dividi-los em:

Custos diretos: são aqueles que podem ser diretamente apropriados aos produtos ou serviços.