

CUSTEIO VARIÁVEL COMO SUPORTE À TOMADA DE DECISÃO EMPRESARIAL

Marília Gottardi¹
Rodrigo Altério Pagliari²
Rosemary Gelatti³
FEMA⁴

RESUMO: Inicialmente a contabilidade tinha o objetivo de controlar as variações patrimoniais, o custo dos produtos vendidos era formado somente pelo valor da compra, já que prevalecia o comércio. Com a Revolução Industrial, a evolução da contabilidade de custos é impulsionada pela necessidade de alocar os custos de transformação aos produtos. O método de custeio variável surgiu por não aceitar que os custos fixos sejam distribuídos aos produtos como acontece no método de custeio tradicional. Somente os custos variáveis são atribuídos aos produtos no custeio variável, possibilitando a evidenciação da margem de contribuição que representa o quanto cada produto contribui para a cobertura dos gastos fixos. Dessa maneira, torna-se uma ferramenta de auxílio na tomada de decisão das empresas, oferecendo uma melhor visualização dos produtos mais rentáveis e contribuindo no planejamento das vendas, através do cálculo do ponto de equilíbrio contábil, econômico e financeiro.

Palavras-chave: Contabilidade de Custos – Custeio Variável – Tomada de Decisão

INTRODUÇÃO

Este artigo tem como objetivo demonstrar as possibilidades oferecidas através da aplicação do método de custeio variável para embasar a tomada de decisão empresarial.

Além de uma breve síntese da evolução da contabilidade de custos serão abordadas as principais razões que levaram ao surgimento do custeio variável e em que este se diferencia em relação ao método de custeio tradicional.

Encontra-se neste estudo as vantagens da utilização do método de custeio variável, bem como aplicações práticas de diversas formas de análise da margem de

¹ Acadêmica do IV Semestre do Curso de Ciências Contábeis da Fundação Educacional Machado de Assis, Santa Rosa-RS. E-mail: marygottardi@yahoo.com.br

² Acadêmico do IV Semestre do Curso de Ciências Contábeis da Fundação Educacional Machado de Assis, Santa Rosa-RS. E-mail: rodrigopagliari@yahoo.com.br

³ Professora da Fundação Educacional Machado de Assis – Mestre em Ciências Contábeis

⁴ Fundação Educacional Machado de Assis. Rua Santos Dumont 820 Santa Rosa-RS. Site: www.fema.com.br.

contribuição. Este estudo foi realizado mediante pesquisas bibliográficas e irá proporcionar aos leitores um maior conhecimento sobre o método de custeio variável e suas contribuições para a tomada de decisão.

1 CONTABILIDADE FINANCEIRA, DE CUSTOS E GERENCIAL

A contabilidade de custos acompanhou a evolução das atividades exercidas pelas organizações. Na era mercantilista, em que a principal atividade era o comércio, existia somente a contabilidade geral ou financeira com o objetivo controlar as variações patrimoniais. Para definir o custo das mercadorias período era necessário apurar o inventário do estoque, tanto no início quanto no final do exercício. Depois, era preciso confrontar as receitas obtidas na venda das mercadorias e já possuíam o lucro bruto do período.

Segundo Neves; Viceconti (2003, p. 6), com a Revolução Industrial foi preciso uma adaptação da contabilidade, devido ao fato de que as empresas não mais somente compravam e revendiam, mas sim transformavam as matérias-primas em produtos acabados, e o custo desta transformação deveria ser incorporado ao custo dos produtos. Este ramo da contabilidade foi denominado de contabilidade de custos.

No comércio existe apenas um tipo de estoque, o estoque de mercadoria, enquanto que na indústria tem-se o estoque de matéria-prima, o estoque de produtos em processo e o estoque de produtos acabados. Essa peculiaridade da indústria já justifica a dificuldade maior em mensurar o custo do produto, tendo em vista que o custo não é composto apenas pelo valor de compra, como nas empresas comerciais, mas pela matéria-prima, a mão-de-obra empregada e os custos indiretos de fabricação.

No início, a função da contabilidade de custos ainda era a avaliação de estoques, substituindo-se as compras pelos gastos necessários no processo de produção. Com o crescimento das empresas a contabilidade de custos passou a ser uma eficiente forma de auxílio na tomada de decisão, ficando conhecida como contabilidade gerencial. Segundo Martins (2008, p. 21): “Nesse seu novo campo a Contabilidade de Custos tem duas funções relevantes: o auxílio ao Controle e a ajuda às tomadas de decisões”.

A contabilidade de custos deixou de ser apenas uma forma de avaliar estoques e se tornou indispensável para a tomada de decisões e controle nas organizações. Para desempenhar estas funções, a contabilidade de custos disponibiliza diversos métodos de custeio: Absorção Integral, Absorção Ideal, Custeio Variável, ABC (Custeio Baseado nas Atividades), RKW (Custeio Pleno) e UEP (Unidade Esforço de Produção). Cada método possui filosofia, metodologia de alocação e objetivos próprios, neste estudo tratar-se-á do custeio variável sob o foco do auxílio à tomada de decisões.

2 CUSTEIO VARIÁVEL

Segundo Bruni (2008, p. 188), as expressões custeio direto e custeio variável são considerados sinônimos em vários textos na área de custos, porém não se deve classificá-los da mesma maneira, pois nem todos os gastos diretos serão variáveis, ou vice-versa.

De outra forma, pode-se dizer que, por alocar ao produto apenas os custos variáveis, este método possui mais relação com a variabilidade dos custos do que com a diretibilidade, pois podem existir custos indiretos variáveis, como é o caso de um supervisor de produção que tenha parte de sua remuneração o pagamento de comissões pela produtividade da indústria. No entanto, caso determinado item de custo direto seja considerado fixo, não será levado ao objeto de custeio.

O custeio variável surgiu por não concordar com a filosofia do método de custeio tradicional (custeio por absorção integral), por alocar ao produto todos os custos fixos e variáveis, diretos e indiretos.

O método de custeio variável também questiona o fato de que os custos fixos unitários variam de acordo com o volume de produção no custeio por absorção integral, ou seja, quanto maior a produção menor será o custo fixo unitário ou vice versa. Além disso, existe a possibilidade de conclusões erradas sobre a produção, pois a distribuição dos custos indiretos entre os produtos pode ser distorcida, devido ao uso de critérios de rateio, causando assim uma má avaliação da lucratividade de cada produto.

Para Neves; Viceconti (2003, p. 152), uma das vantagens é que este método impede que aumentos na produção que não correspondam ao aumento de vendas distorçam o resultado. Independente do volume de produção o lucro líquido não será

alterado, já que os custos fixos são abatidos do resultado. O custeio variável não é aceito pela legislação do IR, pelas auditorias e pelos contadores, por violar os princípios contábeis.

Para Martins (2008, p. 203) este método fere os Princípios Contábeis, principalmente o Regime de Competência e a Confrontação. Para o mesmo a não-aceitação do custeio variável deve-se ao fato de que o mesmo considera todos os custos fixos como custo do período, estes são classificados contabilmente como despesa na Demonstração do Resultado do Exercício, mas geralmente a venda não contempla toda a produção, portanto o correto é reconhecer o custo no momento da receita.

O método de custeio variável permite às organizações a elaboração de um indicador de grande valia para a tomada de decisões, que é a margem de contribuição. Este indicador é considerado mais confiável para decisões de curto prazo, do que o custo total, tendo em vista que não se incorre em erros devido à alocação dos custos indiretos de fabricação.

3 MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

A diferença entre o valor das vendas e a soma das despesas e dos custos variáveis entende-se por margem de contribuição (MC). Ou seja, a margem de contribuição vai evidenciar quanto cada produto contribuiu para o pagamento das despesas e custos fixos e geração do lucro.

De acordo com Bornia (2009, p. 55):

a margem de contribuição unitária representa a parcela do preço de venda que resta para a cobertura dos custos e despesas fixos e para a geração do lucro, por produto vendido. Para melhor entender esse conceito, suponha que a empresa decida produzir (e vender) uma unidade A MAIS de seu produto. A receita será acrescida de um valor equivalente ao preço do produto, enquanto que os custos aumentarão em um montante igual aos custos variáveis unitários. A diferença é justamente a margem de contribuição unitária.

Destaca-se a aplicabilidade da margem de contribuição pelo fato de que os custos fixos não se alteram com alterações no volume de produção, dentro do limite da capacidade, enquanto que os custos variáveis crescem de forma proporcional. Por este raciocínio, em decisões que influenciem o volume de produção os custos variáveis são custos relevantes.

Pode-se afirmar que a matéria-prima é um custo variável, pois seu consumo irá aumentar ou diminuir proporcionalmente em relação à quantidade produzida. Como custo fixo, cita-se o aluguel e a depreciação das máquinas da fábrica, e como despesa variável o frete sobre vendas.

Quadro 1
Margem de Contribuição

	Preço de Venda	Custo Variável	Despesa variável	MC
Produto A	\$100	\$30	\$20	\$50
Produto B	\$100	\$50	\$10	\$40

Fonte: Elaborado pelos autores

A visualização do quadro permite constatar que o produto A possui MC unitária superior em \$10,00, comparado ao produto B. Assim, o produto A contribui com maior parcela na cobertura dos gastos fixos do negócio.

Para o melhor entendimento do conceito de MC, apresenta-se a seguir aplicações práticas da mesma em diferentes formas de análise: margem de contribuição total, margem de contribuição horária, razão de contribuição e ponto de equilíbrio.

3.1 MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO TOTAL

Segundo Martins (2008, p. 179), quando a margem de contribuição unitária é multiplicada pela quantidade vendida encontra-se a Margem de Contribuição Total.

De outra forma, pode-se dizer que a margem de contribuição total possui a seguinte fórmula: Receita de Vendas – Gastos Variáveis. Ressalta-se que a terminologia gastos, neste caso, abrange custos e despesas.

Quadro 2
Margem de Contribuição Total

	Preço de Venda	Gasto Variável	MC Unitária	Quantidade Vendida (un.)	MC Total
Produto A	\$200	\$100	\$100	50	\$5000
Produto	\$230	\$150	\$120	40	\$4800

B					
Produto	\$260	\$200	\$60	50	\$3000
C					

Fonte: Elaborado pelos autores

Observando o Quadro 2, constata-se que o produto A foi o que mais contribuiu para o pagamento dos custos fixos e para o resultado do período, ainda que produto B tenha obtido a maior margem de contribuição unitária.

Assim, não se deve desprezar um produto com menor MC, pois se ele possuir maior demanda sua contribuição total será maior. Mas, nestes casos, sempre é aconselhável que a empresa concentre esforços no sentido aumentar a venda do produto com maior MC unitária, de modo a otimizar o resultado global da empresa.

3.2 MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO HORÁRIA (MCH)

As empresas geralmente aplicam a forma tradicional de MC, porém a informação pode em algumas situações não ser verdadeira, tornando-se assim uma ferramenta não eficaz no auxílio a tomada de decisões.

A margem de contribuição horária possui o intuito de colaborar nesse sentido, fazendo com que a margem de contribuição considere também o tempo empregado na produção. No exemplo abaixo se pode visualizar como a MCh leva em consideração o tempo de fabricação.

Quadro 3
Margem de Contribuição Horária

	Produto A	Produto B	Total
Preço de Venda	\$200	\$200	\$400
Custo Variável	\$100	\$100	\$200
MC	\$100	\$100	\$200
MC (%)	50%	50%	50%
Horas Produção	20 h	25 h	45 h
MCh	\$5,00	\$4,00	\$9,00

Fonte: Elaborado pelos autores

Observa-se que na forma tradicional os dois produtos possuem a mesma margem de contribuição, mas quando se considera o tempo de produção o produto

A gasta menos tempo que o produto B para ser fabricado, proporcionando assim uma margem de contribuição horária maior.

Para Zaffani (2005) a MCh pode significar uma evolução nos conceitos tradicionais da margem de contribuição, pois quando dois produtos apresentam a mesma MC, mas gastam tempos diferentes para serem produzidos acabam gerando valores diferentes para o negócio, sendo que, uma vez que o produto consome menos tempo agrega maior valor.

A MCh serve de auxílio para a formação do melhor mix produtos, pois através dela torna-se possível a visualização dos produtos que devem ter a sua venda incentivada. Também possibilita a identificação de itens com ineficiências no processo produtivo, tornando-se assim uma ferramenta eficaz na gestão da empresa.

3.3 RAZÃO DE CONTRIBUIÇÃO

Outro indicador importante é a razão de contribuição (RC) que deriva da razão entre a margem de contribuição do produto e o preço de venda.

Quadro 4
Razão de Contribuição

	Preço de Venda	Custo Variável	Despesa Variável	MC	RC
Produto A	\$100	\$40	\$10	50	50%
Produto B	\$70	\$20	\$7	43	61%

Fonte: Elaborado pelos autores

Nota-se que o produto A possui maior MC, mas menor RC, ou seja, o produto B tem maior rentabilidade, pela proporção da MC na receita gerada. Ambos os conceitos são importantes na tomada de decisão, a MC indica a lucratividade e a RC proporciona a rentabilidade.

3.4 PONTO DE EQUILÍBRIO

As organizações obtêm seu ponto de equilíbrio quando suas receitas se igualam aos custos e despesas totais. Sendo assim, o ponto de equilíbrio fornece a

quantidade que precisa ser vendida para ser possível pagar os gastos variáveis mais os gastos fixos. Segundo Bruni (2008, p. 87) existem diferentes conceitos de ponto de equilíbrio: contábil (PEC), econômico (PEE) e financeiro (PEF). Para as quais apresenta-se as seguintes fórmulas:

Quadro 5
Fórmulas de Ponto de Equilíbrio

PEC	Gastos Fixos Totais / Mcu
PEF	(Gastos fixos Totais - Gastos Não desembolsáveis + Compromissos) / Mcu
PEE	(Gastos Fixos Totais + Lucro desejado) / Mcu

Fonte: Elaborado pelos autores

No ponto de equilíbrio contábil o lucro é nulo, pois representa o total de receitas que a empresa precisa obter para cobrir todos os seus gastos.

O ponto de equilíbrio econômico apresenta a quantidade de vendas necessárias para o resultado econômico igualar-se a zero. Entende-se por resultado econômico nulo que todos os fatores serão remunerados, principalmente a remuneração sobre o capital próprio.

No ponto de equilíbrio financeiro encontra-se o volume de vendas necessárias para uma geração de caixa igual a zero. Para obtê-lo é preciso subtrair dos gastos fixos os gastos não desembolsáveis e, também é possível planejar certo nível de caixa para cobrir certos compromissos.

A seguir apresenta-se exemplo, demonstrando-se o cálculo dos diversos tipos de ponto de equilíbrio, em quantidade e em termos de receita.

Quadro 6
Cálculo do Ponto de Equilíbrio

DADOS	R\$ DADOS	PEC	PEF	PEE
Gastos Variáveis	100.000,00	100,00	100,00	100,00
MC Unitária		300,00	300,00	300,00
Gastos fixos	80.000,00	80.000,00	80.000,00	80.000,00
Depreciação inclusa nos custos fixos	20.000,00		20.000,00	
Duplicatas a pg. curto prazo	10.000,00		10.000,00	
Lucro desejado	30.000,00			30.000,00
Unidades Produzidas	1.000,00			

Preço de venda	400,00	400,00	400,00	400,00
Quant. no Ponto de Equilíbrio		266,67	233,33	366,67
Receita no Ponto de Equilíbrio		106.666,67	93.333,33	146.666,67

Fonte: Elaborado pelos autores

Destaca-se, cada unidade vendida acima do ponto de equilíbrio contábil, irá contribuir para o lucro com o valor da respectiva MC unitária.

CONCLUSÃO

A partir da elaboração deste artigo, conclui-se que o método de custeio variável é uma ferramenta essencial para que as empresas obtenham informações para o auxílio na gestão organizacional. Através do mesmo é possível identificar os produtos que proporcionam uma melhor rentabilidade e lucratividade.

A margem de contribuição possibilita a visualização de itens que mais geram recursos para contribuir com os gastos fixos da empresa e por isso, devem ter sua produção e venda incentivada. Quanto ao ponto de equilíbrio contribui para o planejamento do volume ótimo de vendas.

Certamente se as organizações fizessem o uso correto do método de custeio variável como suporte à gestão, seria possível a priorização de produtos mais rentáveis e tomadas de decisões mais acertadas.

REFERÊNCIAS

BORNIA, Antonio Cezar. **Análise Gerencial de Custos: Aplicação em Empresas Modernas**. São Paulo: Atlas, 2009.

BRUNI, Adriano Leal. **A Administração de Custos, Preços e Lucros**. São Paulo: Atlas, 2008.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos**. São Paulo: Atlas, 2008.

NEVES, Silvério das; VICECONTI, Paulo Eduardo V. **Contabilidade de Custos: Um Enfoque Direto e Objetivo**. São Paulo: Editora Frase, 2003.

ZAFFANI, Carlos Alberto. **Margem de Contribuição: Abordagens para Reflexão.**
Disponível em : <<http://www.calcgraf.com.br/article.php?recid=87>> Acesso em:
10/10/2009.