



**Curso de “Custos e Formação de Preço para a Indústria Gráfica”.**

**Prof. Msc. José Pires**

José Pires de Araújo Jr. é administrador, especialista em Marketing e Finanças e Mestre em Administração. É professor universitário e superintendente da ANDIGRAF.

É um dos autores do livro **“Caminhos da Estratégia”** do livro **“O que falo quando falo de estratégia e gestão”** e colaborador do livro **“Manual do Gestor da Indústria Gráfica”** e autor de vários artigos sobre gestão e estratégia.

---

# Assunto

- Os custos são divididos basicamente em:
- Custos variáveis  Custos Diretos.
- Custos Fixos  Custos Indiretos.

## Custos Diretos ou Custos Variável

- Os custos variáveis só ocorrem quando a venda foi feita e o material foi empenhado para produção, por exemplo;
  - Papel;
  - Tinta;
  - Faca de corte e vinco,..etc.

# Custo Fixo ou Custos indiretos.

- Ao contrario dos custos variáveis, o custo fixo ele vai ocorrer todo o mês na empresa, você abrindo ou não a empresa os pagamentos devem ocorrer, exemplos;
  - Folha de pagamento;
  - Energia elétrica;
  - Aluguel, ...Etc.

# Produção por demanda.

- O nosso processo produtivo é por demanda, é muito difícil termos gráficas que produzem para gerar estoque, existe mas são mais “raras”.
- Outro ponto importante é que não existe apenas um caminho na produção.

# Produção por demanda.



Fonte: Adaptado pela autora de (CorelDraw, 2018).

Marina Fonseca  
Zancheta

# Produção por demanda

Figura 05 - Produção Comunicação Visual



Fonte: Adaptado pela autora de (CorelDraw, 2018).

Marina Fonseca Zancheta

# CUSTO E FORMAÇÃO DE PREÇO GERAL

**Neste modulo vamos ver:**

Definição de Custos;

Impactos da produção nos custos

Sistema RKW;

Formação de preço;

---

# Redução de Desperdícios e Aumento de Produtividade

**Produtividade é sinônimo de EFICIÊNCIA**

# Antes

**Preço = Lucro + custo**

# Hoje

**Lucro = Preço - custo**

# O mercado gráfico trabalha por encomenda

- **Problemas que impactam nos custos.**

# Problemas que impactam nos custos.

- Cálculo de custos/hora de forma incorreta
  - **Por desconhecimento utiliza-se de métodos errôneos e arcaicos de custeio de orçamentos. Cálculos por milheiro, cálculo errado do fechamento de preço de venda etc...**

# Problemas que impactam nos custos.

- Carência na análise de custo fixo e ponto de equilíbrio.
  - **Falta de compreensão básica de gestão de negócios.**

# Problemas que impactam nos custos.

- Vendas sem análise de crédito
  - Muitas vezes o empresário com necessidade de fazer capital vê um pedido e sem analisar a idoneidade do cliente simplesmente pega o pedido, comprometendo seu capital de giro no futuro.

# Problemas que impactam nos custos.

- Super dimensionamento na avaliação da capacidade produtiva(horas/mês).
  - Ao levantar o mapa de custos utiliza um número excessivo de horas produtivas esquecendo se da ociosidade média, feriados, lanches, banheiro, manutenção de equipamentos e outras.

# Problemas que impactam nos custos.

- Vendas muito abaixo da capacidade produtiva prevista.
- Ao se calcular o mapa utiliza-se uma capacidade produtiva prevista acima da capacidade de venda média da empresa.

# Problemas que impactam nos custos.

- Compra de equipamentos sem necessidade.
- Sem uma análise correta das necessidades do mercado e do rol de clientes e trabalhos, compra-se equipamentos que ficarão ociosos por às vezes mais da metade do mês. Isto geralmente é feito para evitar terceirizações, sem avaliar o problema do excesso de imobilização de capital.

# Problemas que impactam nos custos.

- Compra de equipamentos comprometendo o capital de giro.
  - Muitas vezes o empresário compromete seu capital de giro comprando equipamentos e esperando pagá-lo com o lucro obtido do mesmo, sem levar em consideração o tempo necessário para se abrir novo mercado para o equipamento.

# Problemas que impactam nos custos.

- Excesso de estoques.
  - Imobiliza-se grande quantidade de capital em estoques sem análise do volume médio de consumo, comprometendo o capital de giro e a capacidade de negociação.

# Problemas que impactam nos custos.

- Venda acima da capacidade de capital de giro.
- Vende-se sem possuir capital de giro suficiente para suportar prováveis inadimplências e necessidade de reposição de estoques e compra de matéria prima, tendo que recorrer a descontos de duplicatas.

# Problemas que impactam nos custos.

- Desvio de recursos para fora da empresa de forma não planejada.
  - Muitas vezes o empresário confunde a empresa com sua vida particular, não estipulando metas para crescimento, reservas de capital para reposição de equipamentos, manutenção, encargos etc., fazendo retiradas fora da possibilidade da empresa, comprometendo o futuro a médio e longo prazo.

# Problemas que impactam nos custos.

- Desconto de duplicatas.
  - Após o erro do cálculo de custo, talvez este seja um dos maiores problemas dos empresários brasileiros. Além de comprometerem seu capital de giro com os itens acima citados, recorrem a descontos de duplicatas com taxas de juros astronômicas para fazer dinheiro de forma instantânea, esquecendo-se que o lucro líquido médio de uma empresa geralmente não ultrapassa 10 a 15%.

# Problemas que impactam nos custos.

- Falta padronização de processos produtivos

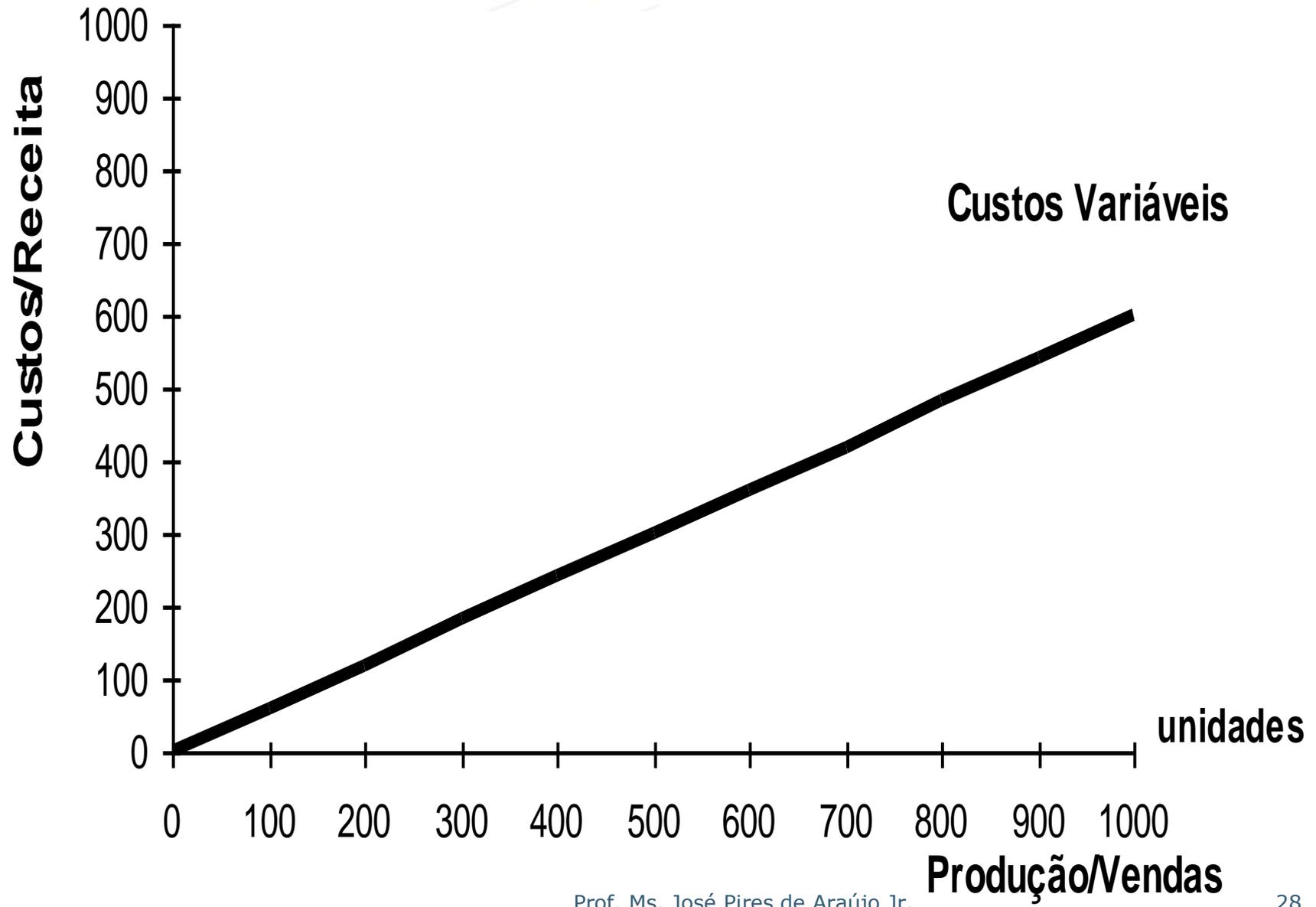
# Conceito de Custos:

O termo “ Custos ”, deve ser entendido como sendo a resultante da soma de valores de Bens e Serviços aplicados ou consumidos com a finalidade de produzir outros Bens outros Serviços ou de executar determinada tarefa.

# Custos Variáveis

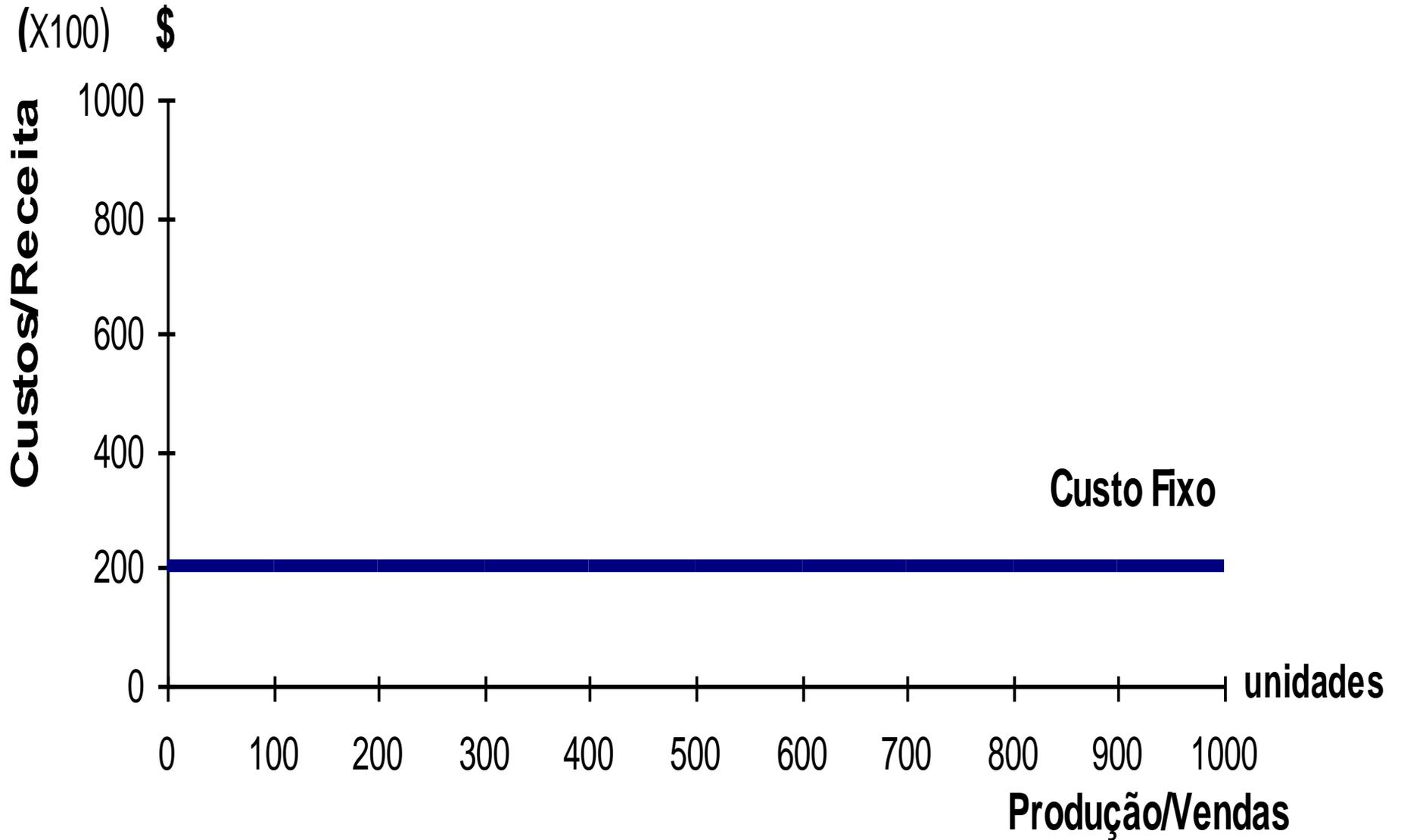
São aqueles que variam proporcionalmente a uma variação no volume de atividades, ou seja, aumentam ou decrescem na mesma proporção das alterações no volume físico da produção.

(X100) \$



# Custos Fixos

São aqueles que permanecem constantes independentemente de qualquer variação no volume produzido de atividade da empresa.



# Sistema de custos

## **R.K.W**

“Rationalizierungs Kuratorium der Deutschen  
Wirtschaft” (Conselho de Racionalização da  
Economia Alemã)”

# Principais estratégias

Separar os custos em diretos e indiretos;

- Apropriar os custos diretos a cada produto de forma direta;
- Ratear os custos ind., por entre os centros de custos, utilizando-se para isso o Mapa de Localização de Custos, apurando os custos hora-máquina e hora-homem que servirão de base para a determinação do preço de venda.

## Mapa de Localização de Custos

### Centros de Custos

Denomina-se “Centros de Custos”, as diversas seções de uma empresa delimitadas segundo o aspecto de localização de todos os custos aí verificados.

# Centros de Custos Produtivos



# Centros de Custos Administrativos

## Administração Geral



# Centros de Custos Auxiliares PI/C.T.P



## Custos Fixos / Indiretos Mensais

	Títulos das Despesas	VALOR \$
1	Salários da mão-de-obra direta	
2	Encargos Sociais da mão-de-obra direta	
3	Salários da mão-de-obra indireta	
4	Encargos Sociais da mão-de-obra indireta	
5	Depreciação técnica: Centros produtivos	
	Centros administrativos	
6	Diversas despesas com o pessoal	
7	Energia Elétrica	
8	Materiais Auxiliares	
9	Manutenção e reparos	
10	Custos administrativos	

## Mapa de localização de custos indiretos - RKW

Custos indiretos	Valor total \$	Adm.Geral	Fotolito	Imp.mono	Imp.bicolor	cutre	Acabamento
1- Salários mão-de-obra direta							
2- Salários mão-de-obra indireta							
3- Encargos sociais(M.O.D/M.O.I)							
4- Depreciação (Va - Vr / te)							
5- Div.despesas c/pessoal(Nº de funcionários)							
6- Energia elétrica(Nº de H.Ps)							
7- Materiais auxiliares(Requisições)							
8- Manutenção e reparos(% do ativo imob.)							
9- Aluguéis e taxas(Área em m2)							
10- Custos administrativos							
Total 1							
Total 2							

<b>Rateio centro administrativo (taxa adm...%)</b>							
<b>Total de custos de cada centro (total 1 + rateio adm.)</b>							
<b>N.º de horas produtivas (base 140 horas)</b>							
<b>Custo hora-máquina/hora-homem apurado</b>							
<b>Custo hora-máquina/hora-homem adotado</b>							

# RATEIO DOS CUSTOS INDIRETOS

Mão-de-obra direta

Mão-de-obra indireta

---

Encargos Sociais

## Depreciação dos Ativos Imobilizados

$$D = \frac{V_a - V_r}{t_e} =$$

$V_a$  = Valor atual

$V_r$  = Valor residual

$t_e$  = tempo de vida útil

## 10- Diversos Custos Administrativos

- Prêmios de seguros
- Materiais de limpeza e cozinha
- Leasing de equipamentos e veículos
- Material de escritório e impressos
- Despesas de comunicação
- Honorários da diretoria
- Associações de classe
- Despesas financeiras e legais
- Outras despesas

## Centro de Custos Administrativos

Critério de rateio:

**A- Somar todos os custos dos centros de custos produtivos**

**B- Somar todos os custos dos centros de custos administrativos**

**Valor obtido em A ----- 100 %**

**Valor obtido em B ----- X %**

DESCRIÇÃO DOS CUSTOS FIXOS	CUSTOS FIXOS	CC ADM	MAQUINA 1	MAQUINA2	ACABAMENTO 1	ACABAMENTO 2
PRÓ-LABORE	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00				
CONTADOR	R\$ 900,00	R\$ 900,00				
FOLHA DE PAGAMENTO	R\$ 8.400,00	240	R\$ 1.900,00	R\$ 1.700,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
ENCARGOS DA FOLHA	R\$ 6.300,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.425,00	R\$ 1.275,00	R\$ 900,00	R\$ 900,00
DEPRECIÇÃO	R\$ 21.183,00	--	R\$ 6.600,00	R\$ 7.500,00	R\$ 1.250,00	R\$ 5.833,00
SEGURO EMPRESARIAL	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00				
ALUGUEL + IPTU	R\$ 7.200,00	R\$ 7.200,00				
VIGILÂNCIA	R\$ 300,00	R\$ 300,00				
ÁGUA	R\$ 320,00	R\$ 320,00				
ENERGIA ELÉTRICA	R\$ 1.250,00	R\$ 1.250,00				
TELEFONIA + INTERNET	R\$ 400,00	R\$ 400,00				
COMBUSTIVEL	R\$ 500,00	R\$ 500,00				
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 53.253,00</b>	<b>R\$ 21.570,00</b>	<b>R\$ 9.925,00</b>	<b>R\$ 10.475,00</b>	<b>R\$ 3.350,00</b>	<b>R\$ 7.933,00</b>
			<b>TOTAL DOS CENTRO DE CUSTOS PRODUTIVOS</b>			<b>R\$ 31.683,00</b>
<b>COEFICIENTE DE RATEIO</b>	<b>CC ADM / CC PRODUTIVOS</b>					
	<b>RATEIO =</b>	0,680806742	R\$ 6.757,01	R\$ 7.131,45	R\$ 2.280,70	R\$ 5.400,84
			R\$ 16.682,01	R\$ 17.606,45	R\$ 5.630,70	R\$ 13.333,84
	<b>HORAS TRABALHADAS MÊS</b>		140	140	140	140
	<b>HORA MÁQUINA /HORA HOMEM</b>		<b>R\$ 119,16</b>	<b>R\$ 125,76</b>	<b>R\$ 40,22</b>	<b>R\$ 95,24</b>

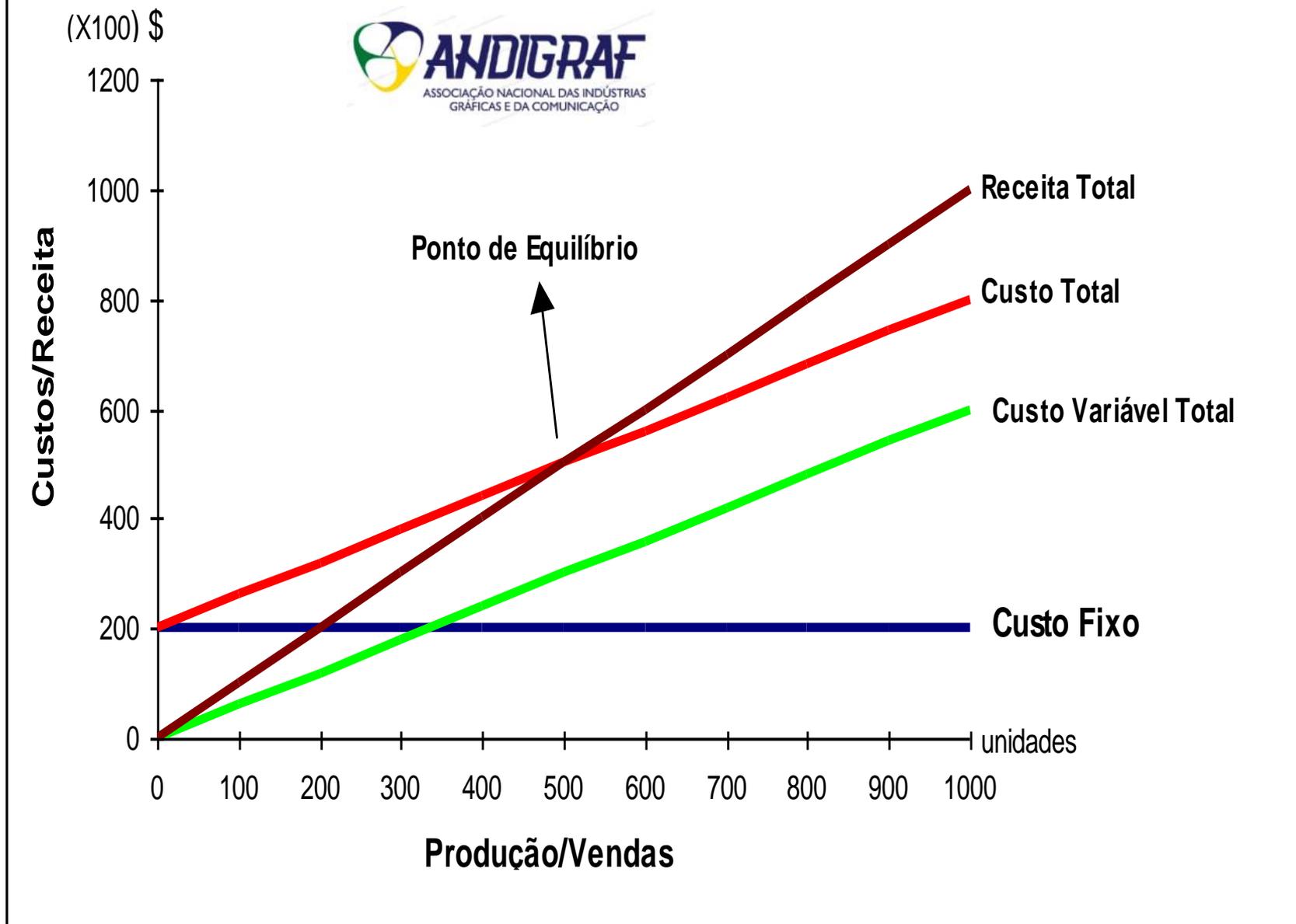


**O que é  
FORMAÇÃO  
DE PREÇO?**

# ELABORAÇÃO DO PRÉ-CÁLCULO



# ANÁLISE DO PREÇO VENDA POR CONTRIBUIÇÃO MARGINAL



# DETERMINAÇÃO DO PREÇO DE VENDA

1- Determinação dos custos diretos de fabricação

2- Determinação dos custos indiretos

---

3- Determinação dos custos diretos de venda

4- Lucro

# Formação de Preço

- **A formação de preço é uma das tarefas mais importantes para a gestão financeira.**
- **Ele garante que seu empreendimento seja lucrativo, cubra os custos e, ao mesmo tempo, seja competitivo e atrativo para os clientes.**

# Formação de Preço

- Por que é importante controlar os custos?



# Formação de Preço

- A formação do custo é um procedimento técnico que se apura com base em dados financeiros da empresa devidamente organizados.
- A formação do preço é política, que pode ser feito com base em pesquisa de mercado ou através da mark-up.



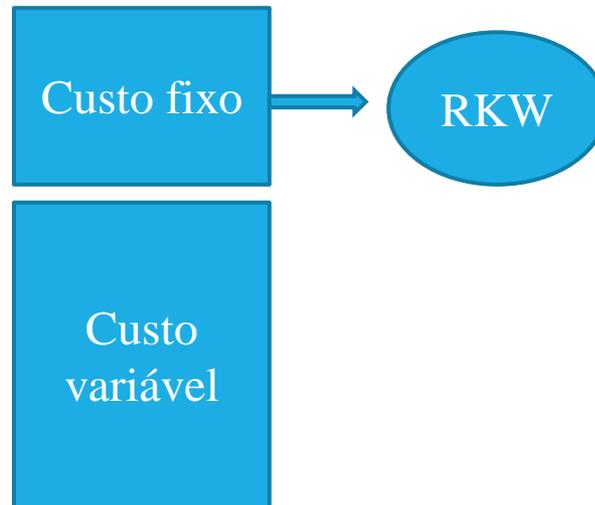
# Formação de Preço

**A formação do preço é política, que pode ser feito com base em pesquisa de mercado ou através da mark-up.**

# Formação de Preço

- Porém na indústria gráfica o preço é formado da seguinte forma.

# Formação de Preço



Custo Fixo + Custo Variável = Custo Total

# Formação de Preço

- A formação do custo e do preço de qualquer empresa é fundamental para a saúde financeira da empresa e para a realização do planejamento estratégicos da empresa.

# Formação de Preço

- Mas não se prenda no preço para vender, o preço é importante mas não é essencial

# Formação de Preço

- *Henry Ford: “nossos clientes querem cavalos mais velozes” ( MOREIRA, José Carlos Texeira.)*
-

# Formação de Preço



# Formação de Preço

- Valor é hoje o centro do planejamento de marketing e de vendas, pois o cliente só irá manter um relacionamento comercial com a empresa que oferecer o maior pacote de valor que ele, cliente, poderá perceber como importante.

# Formação de Preço

- Para que isso aconteça é necessário desenvolver uma proposição de valor ouvindo os clientes e entendendo o que eles realmente consideram importante e mais identificar prováveis possibilidades de negócio, oferecendo serviços que venham solucionar problemas dos clientes que eles nem imaginam que possa ser equacionados de outra forma.

# Formação de Preço

- A criação de valor é feita ouvindo o cliente, suas necessidades e desejos para entender o que realmente ele precisa o que você pode oferecer para resolver o problema dele e desta forma criar um vínculo que procure a gráfica toda vez que o cliente tiver um problema para ser resolvido.

# Formação de Preço

- A mudança de um conceito estratégico para outro não é das decisões mais fáceis de um executivo de qualquer área, mas é necessário que haja coragem e força de vontade para mudar e buscar novos espaços no mercado.

# Considerações finais.

- Fique atento com o os custos fixos e variáveis.
- Preste atenção nos fechamentos dos orçamento
- Venda mais valor e menos preço, mas não esqueça que o preço é parte integrante da negociação.

# Obrigado!

- Contatos:
- [pires@andigraf.com.br](mailto:pires@andigraf.com.br)
- Celular 11 9.9951 5310 (Whats App).

