



# Introdução aos sistemas de custeio

# Papel da contabilidade analítica

✦ Produzir informação para a gestão:

- Planeamento
- Controlo
- Decisão

✦ Contabilistas produzem informação, os gestores usam-na

# Utilidade do sistema de custeio

## 1) PLANEAMENTO

- **Produção de orçamentos:**
  - Vendas
  - Produção
  - Pessoal
  - Investimentos
  - Lucros e fluxos de caixa

## 2) APOIO À DECISÃO

- *Pricing*
- *In-sourcing vs. out-sourcing*
- Desinvestimentos
- Desenvolvimento de Novos Produtos
- Investimentos de Substituição

## 3) CONTROLO

- Análise de desvios
- Alteração de planos e operações

## 4) AVALIAÇÃO DA PERFORMANCE

- Produtos
- Regiões
- Actividades
- Gestores
- Outros segmentos

## 5) SISTEMAS DE INCENTIVOS

- Avaliação da performance da gestão
- Administração dos incentivos

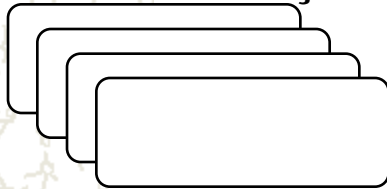
## 6) APOIO À CONTABILIDADE

- \* Cálculo do custo de produção
- \* Valorização das saídas de existências

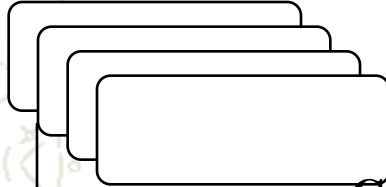
# Sistema de custeio tradicional

## CUSTOS INDIRECTOS

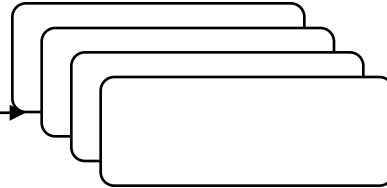
**ESTRUTURA ADMINISTRATIVA  
E DISTRIBUIÇÃO**



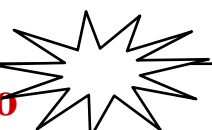
**ESTRUTURA DE PRODUÇÃO**



**CENTROS DE PRODUÇÃO**



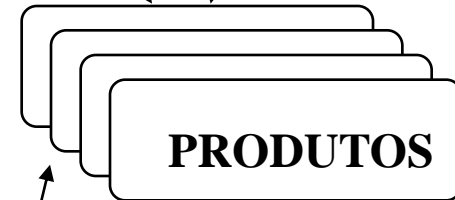
**Imputação**



## CUSTOS DIRECTOS

**MATERIAIS**

**M.O.D.**

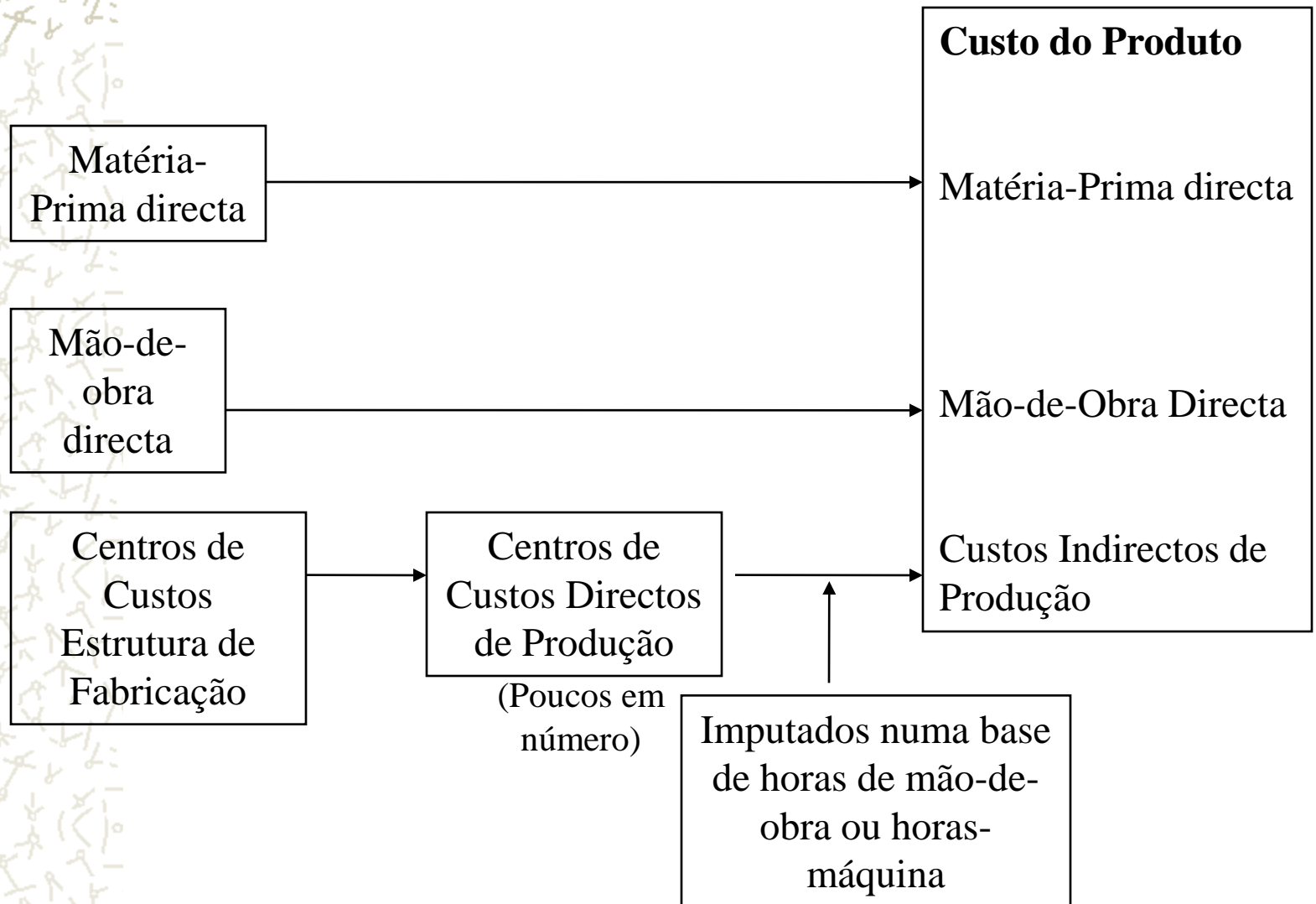


**PRODUTOS**

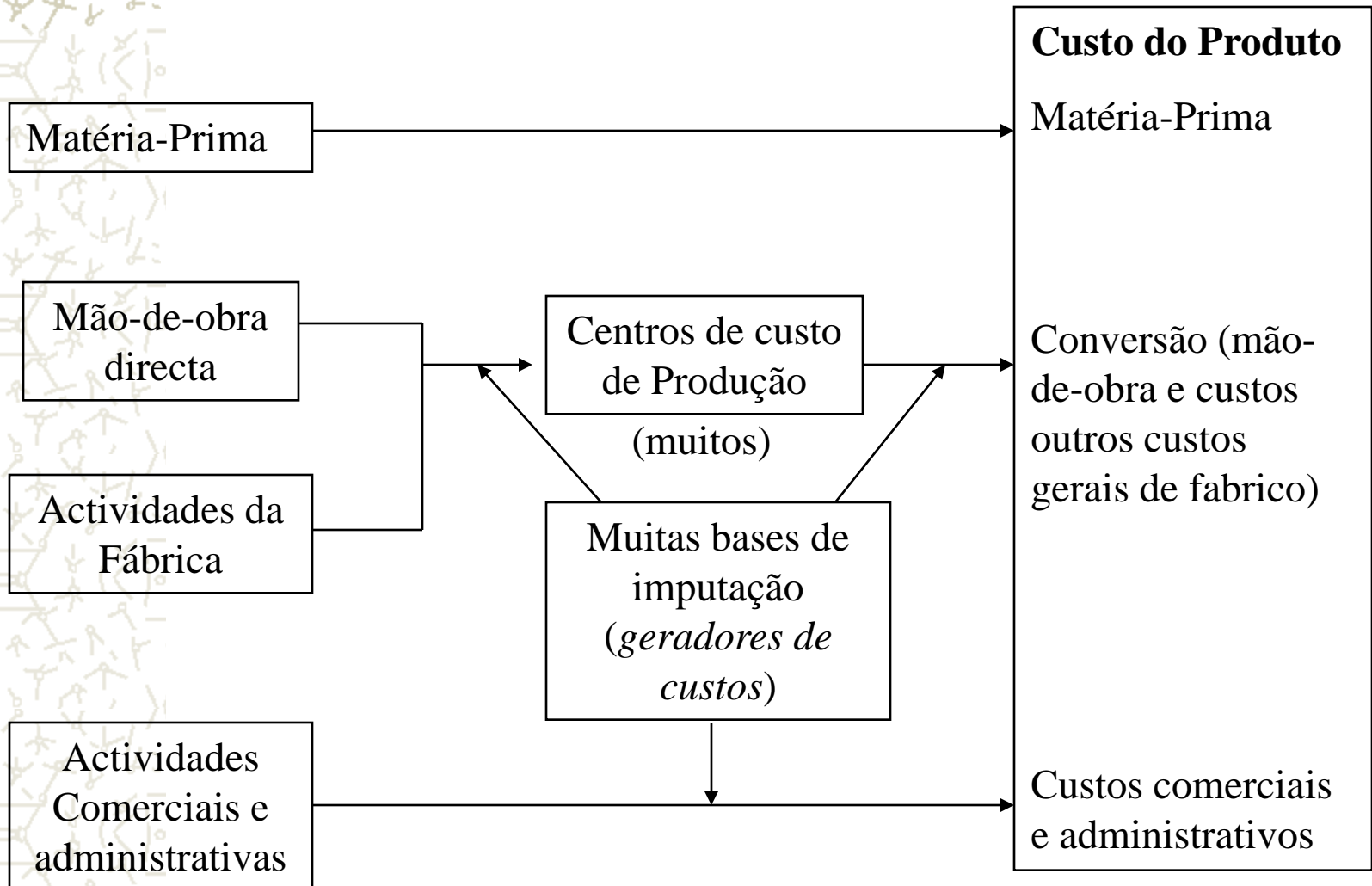
**Imputação**



# Custeio tradicional dos produtos



# Custeio baseado nas actividades



# Tipos de custos

## ✦ Em relação ao comportamento:

- Custos variáveis e Custos fixos

## ✦ Em relação aos objectos de custeio:

- Custos directos e Custos indirectos

## ✦ Em relação aos centros de responsabilidade:

- Custos controláveis e Custos não controláveis
- Custos standard e Custos discricionários

## ✦ Em relação às decisões:

- Custos relevantes e Custos não relevantes (*Sunk Costs*)
- Custos total e Custos marginal (ou incrementais)
- Custos de oportunidade

## ✦ Em relação aos processos de negócios

- Custos com valor acrescentado e custos sem valor acrescentado



# Contabilidade e espiral da morte

 Ver o caso das carpetes



# Análise do ponto crítico e segurança

**PONTO CRÍTICO EM QUANTIDADE:**

$$\frac{CF}{P - CVu}$$

**EM VALOR:**

$$\frac{CF}{MC\%}$$

**MARGEM DE SEGURANÇA:**

$$\frac{V - V^*}{V}$$

**CF - Custos fixos**

**P - Preço de venda do produto**

**CVu - Custo variável unitário do produto**

**MC% - Margem de contribuição em % das vendas**

**V - Vendas**

**V\* - Ponto crítico da vendas**