

APRENDA A VENCER O AUMENTO DE CUSTOS, MANTENDO A QUALIDADE



© 2022, Sebrae RS

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado do Rio Grande do Sul

É proibida a duplicação ou a reprodução deste volume, total ou parcialmente, por quaisquer meios, sem a autorização expressa do Sebrae RS.

Informações e contato:

Sebrae RS – Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Rio Grande do Sul

Rua Sete de Setembro, 555 – Bairro Centro – CEP 90010-190 – Porto Alegre – RS

Telefone: 0800 570 0800 – Site: www.sebrae-rs.com.br – E-mail: info@sebrae-rs.com.br

Entidades Integrantes do Conselho Deliberativo do Sebrae RS:

Badesul Desenvolvimento S/A – Agência de Fomento/RS

Banco do Brasil S/A

Banco do Estado do Rio Grande do Sul S/A – BANRISUL

Caixa Econômica Federal

Centro das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul – CIERGS

Federação da Agricultura do Estado do Rio Grande do Sul – FARSUL

Federação das Associações Comerciais e de Serviços do Rio Grande do Sul – FEDERASUL

Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Rio Grande do Sul – FCDL-RS

Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul – FIERGS

Fundação de Amparo à Pesquisa do Rio Grande do Sul – FAPERGS

Federação do Comércio de Bens e de Serviços do Estado do Rio Grande do Sul – FECOMÉRCIO

Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia – SDECT

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae

Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial – SENAI-RS

Serviço Nacional de Aprendizagem Rural – SENAR-RS

Presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae RS:

Gilberto Porcello Petry

Diretoria Executiva:

Diretor-Superintendente – André Vanoni de Godoy

Diretor Técnico – Ayrton Pinto Ramos

Diretor de Administração e Finanças – Marco Aurélio Paradedda

Equipe Técnica:

Desenvolvimento da Solução:

Juliana Bondan - Concept Consultoria Empresarial LTDA

Comunicação e Marketing:

Cianita - Marketing Digital

Projeto Gráfico e Diagramação:

Cianita - Marketing Digital

Revisão Ortográfica:

Cianita - Marketing Digital



Sumário

Introdução	04
Entendendo a importância da gestão de custos na minha empresa	06
Como identificar se meus custos e despesas estão equilibrados garantindo a LUCRATIVIDADE	14
Estratégias de mudanças que podem promover resultados significativos na redução de custos e despesas	22
Conclusão	34

Introdução

Quando falamos a palavra CUSTOS, muitos empresários acreditam que este termo se refere apenas ao CMV (Custo da Mercadoria Vendida) para o comércio ou CPV (Custo do produto vendido) para indústrias. E isso é um grande erro!

Para que uma empresa possa calcular o preço de venda do seu produto, é necessário passar por um processo que se chama cálculo de custos, e essa necessidade envolve toda a estrutura que a sua organização precisa para poder prestar um serviço ou vender um produto; sendo ela além de custos variáveis como insumos, impostos, taxas de cartão, também as despesas como salários, aluguel, água, luz, internet...

Isso significa que os custos não devem ser controlados apenas na indústria e no comércio, mas até mesmo nas empresas prestadoras de serviço.

Você já percebeu que o mercado a sua volta vem aumentando os preços, custos e despesas cada vez mais altos e a dificuldade de repassar isso no preço de venda ao seu cliente, fazendo com o que o seu lucro fique cada vez menor?

Isso significa que esse E-book é para você!

Reduzir custos não significa diminuir a qualidade do seu serviço ou produto. Vamos te mostrar que você pode se utilizar dessa estratégia para aumentar o seu lucro.

Este e-book vai te auxiliar a olhar o seu negócio como um todo, propondo melhorias nos seus números, sugestões de ações e conquista do aumento da lucratividade.

1

Entendendo a importância da gestão de custos na minha empresa



CONHEÇA AS 3 PRINCIPAIS CAUSAS DE MORTALIDADE DAS PEQUENAS EMPRESAS:



PLANEJAMENTO

Falta de planejamento;

Não negociou prazos com fornecedores;

Não obteve empréstimo em bancos.



CAPACITAÇÃO

Não fez curso sobre gestão de negócios;

Não investia em capacitação de mão de obra.



GESTÃO

Não aperfeiçoava produtos;

Não se atualizava;

Não acompanhava despesas e receitas com rigor;

Produtos sem diferencial.

Percebe que custos não se encontra nele? O que você não sabe é que diversos termos afetam o custo da empresa, gerando o prejuízo sem a percepção do empresário.



PLANEJAMENTO

Falta de Planejamento:

-Falta de Planejamento Orçamentário;

-Falta de meta de vendas e despesas. Esse fator está diretamente ligado a gestão de custos da sua empresa.





Não negociou prazos com fornecedores:

-Vendas parceladas e compra à vista dos fornecedores;

-Você já imaginou, sempre comprar à vista e vender tudo a prazo?

Chegará um momento que você precisará comprar mais e não terá dinheiro, pois ainda não entraram as parcelas dos seus clientes.





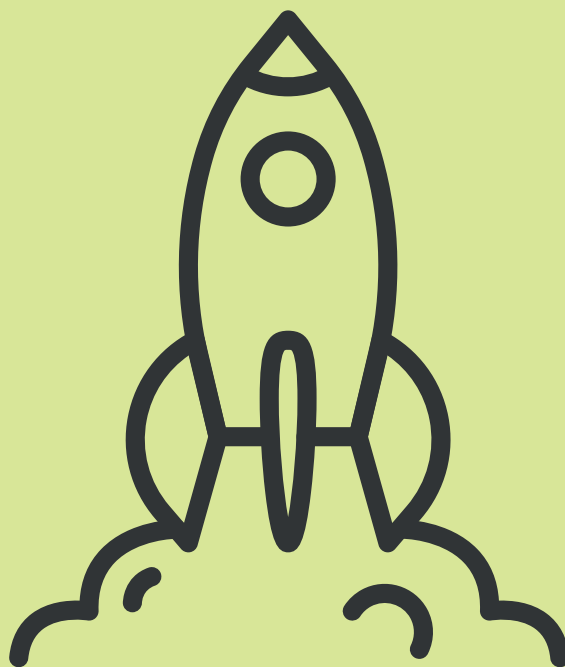
CAPACITAÇÃO:

- Não fez cursos sobre a gestão do negócio:

Você sabia que o site do SEBRAE oferece diversos cursos sobre Precificação, gestão financeira, gestão de estoque e custos? Todo este material está diretamente vinculado ao conhecimento necessário para fazer uma gestão de custos eficiente na empresa.

- Não investia em capacitação de mão de obra:

- Profissionais qualificados produzem mais e geram mais valor. Promova treinamentos internos, encontre soluções de qualidade e a baixo custo na internet.



GESTÃO

- Não aperfeiçoava produtos:

Visite constantemente a sua carteira de produtos;

Promova modificações e melhorias para prestadores de serviço, busque mudanças nas suas estratégias e ferramentas.



- Não se atualizava:

Estamos na era da tecnologia, aproveite dela para reduzir custos, aumentar produtividade, reaproveitar materiais que antes eram descartados, controlar processos e melhorar o aproveitamento da equipe.





- Não acompanhava despesas e receitas com rigor:


- Faça o monitoramento mensal do seu fluxo de caixa;
- Promova ações imediatas para garantir a lucratividade mensal;
- Se você não sabe como fazer isso, não se preocupe!

Nesse e-book, vamos te ensinar como analisar os números da sua empresa e garantir que seus custos estejam equilibrados.



RECAPITULANDO!

Você percebeu que dos **9 pontos** apresentados pelo SEBRAE como as causas de mortalidade das empresas, **7** estão diretamente vinculados a gestão de custos?



Exatamente, os custos muitas vezes são um aspecto invisível dos negócios, não recebendo a sua devida atenção e a sua má gestão acaba prejudicando muitas vezes diversas outras áreas da empresa.

Se você ficou interessado em saber como identificar e medir os seus custos para garantir a lucratividade, vem comigo!

2

Como identificar se meus custos e despesas estão equilibrados garantindo a LUCRATIVIDADE?



Você sabe o que são custos fixos e variáveis?

- Custos Variáveis: são aqueles que variam diretamente com a quantidade produzida ou vendida.

Exemplo:

- Insumos;
- Impostos;
- Taxas de cartão;
- Frete.



- Custos Fixos:

São os gastos que permanecem constantes, independente de aumentos ou diminuições na quantidade produzida e vendida. Também conhecidos como **DESPESAS**.



Exemplo:

- Água;
- Aluguel;
- Material de Limpeza;
- Salários.

Neste e-book vamos te ensinar uma ferramenta que pode te auxiliar no controle mensal dos seus custos e busca pela LUCRATIVIDADE.

Vou te contar a história de uma empresa do segmento de comércio e peço que você possa ir acompanhando na imagem as informações e compreender como é feita essa organização dos números.

DRE			
Faturamento	R\$	15.000,00	100%
Custos	R\$	6.250,00	42%
Custo da Mercadoria Vendida	R\$	5.000,00	33%
Imposto	R\$	450,00	3%
Frete	R\$	200,00	1%
Taxa de Cartão	R\$	600,00	4%
Despesas	R\$	7.966,66	53%
Alimentação	R\$	150,00	1%
Telefone/Internet	R\$	326,66	2%
Aluguel	R\$	500,00	3%
Condominio	R\$	150,00	1%
Contabilidade	R\$	450,00	3%
Taxas	R\$	50,00	0%
Marketing	R\$	200,00	1%
Luz	R\$	300,00	2%
Condução	R\$	120,00	1%
Brindes	R\$	30,00	0%
Limpeza	R\$	40,00	0%
Material Expediente	R\$	300,00	2%
Cursos e Treinamentos	R\$	75,00	1%
Progamas e sistemas	R\$	250,00	2%
Site	R\$	25,00	0%
Pró Labore	R\$	5.000,00	33%
Lucro	R\$	783,34	5%
Empréstimos	R\$	250,00	2%
Parcelamento de Impostos	R\$	300,00	2%
Retirada de Lucros	R\$	500,00	3%
Total	-R\$	266,66	-2%


1 Esse comércio, dentro do mês teve um faturamento de R\$15.000,00.

2 No campo CUSTOS preenchemos os custos variáveis da empresa.



Ao somar todos estes custos variáveis identificou-se que 42% das vendas foram destinadas para o pagamento dos custos.

Após fazer o preenchimento das vendas e custos variáveis, vamos aos custos fixos, também conhecidos como despesas.



No campo Despesas, lembre-se de fazer o levantamento detalhado de todas, inclusive uma retirada fixa para o sócio.

Esse comércio não possui funcionários, mas caso tivesse, todas as despesas com a equipe entrariam neste campo.

A soma de todas as despesas da empresa representaram 53% do faturamento do negócio.

Ao pegar o faturamento (-)
Custos Variáveis (-) Despesas,
identificou-se que a empresa atingiu uma lucratividade de 5%, que totalizou R\$783,34.

Você sabia que cada segmento de negócio possui um lucro ideal?

- Indústria: 8% a 12%
- Comércio: 10% a 20%
- Serviço: 20% a 30%

E agora? Como reverter essa situação?

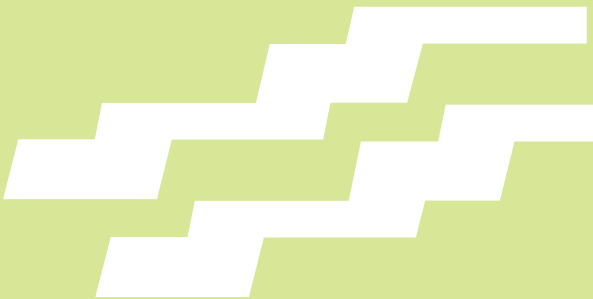
Antes de irmos para a próxima etapa, te convido a construir esse mesmo DRE agora com os números da sua empresa, pois as dicas de ouro que virão por aí, você também poderá aplicar ao seu negócio!

DRE	
Faturamento	
Custos	
Custo da Mercadoria Vendida	
Imposto	
Frete	
Taxa de Cartão	
Despesas	
Alimentação	
Telefone/Internet	
Aluguel	
Condominio	
Contabilidade	
Taxas	
Marketing	
Luz	
Condução	
Brindes	
Limpeza	
Material Expediente	
Cursos e Treinamentos	
Progamas e sistemas	
Site	
Pró Labore	
Lucro	

3

Estratégias de mudanças que podem promover resultados significativos na redução de custos e despesas





Agora que aprendemos a medir e ter uma visão completa sobre como está a gestão de custos do nosso negócio, chega o maior desafio, que é mudar essa realidade para melhor, garantindo a lucratividade e sustentabilidade do seu negócio.

Então vamos lá!



5 DICAS PARA REDUÇÃO DE CUSTOS COM MERCADORIA



- 1 - Faça uma boa pesquisa de mercado levantando todas as opções de fornecedores que atendem a sua necessidade;
- 2 - Filtre quais destas opções se adequam ao seu modelo de negócio, em relação a qualidade dos produtos, valores médios e valores cultivados com o seu negócio, como sustentabilidade por exemplo;
- 2 - Após elencar alguns fornecedores, registre-os no seu sistema ou em uma planilha e registre o preço de cada peça de compra, tempo médio de entrega, se possui custos com frete de entrega;
- 3 - Busque manter um bom relacionamento com seus fornecedores, para que o mesmo atenda às suas necessidades como: preço, prazo de entrega, qualidade do produto, experiência do fornecedor, flexibilidade e atendimento;
- 4 - Utilize deste controle de fornecedores, para atualizar o preço de compra de seus produtos a cada compra e visualizar qual será a melhor opção para compra.

3 DICAS PARA REDUÇÃO DE IMPOSTOS



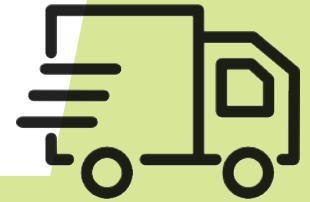
- 1 - Busque um contador de confiança para solicitar uma análise tributária e garantir que você está no modelo mais vantajoso (Simples Nacional, Lucro Presumido, Lucro Real);

- 2 - Existem empresas que trabalham com recuperação tributária e avaliam sem custo se o seu negócio possui impostos a recuperar (valores pagos indevidos no passado que pode solicitar reembolso);

- 3 - Contate o contador e solicite uma pesquisa de benefícios fiscais para o seu modelo de negócio.



5 DICAS PARA REDUÇÃO DE FRETES



- 1 - Faça um controle de estoque e busque aproveitar ao máximo o frete, reduzindo as pequenas compras de produtos que não estavam sendo considerados na compra anterior;
- 2 - Contate o seu fornecedor para identificar possíveis empresas da região que comprem dele, buscando aproveitar o mesmo dia e assim dividir o custo de frete com parceiros;
- 3 - Com exceção do segmento de alimentação, no qual o produto precisa ser entregue instantaneamente para garantir a qualidade e temperatura, defina horários específicos para a entrega, por exemplo, todos os dias às 13h e 16h. Dessa forma você conseguirá aproveitar a saída do entregador para várias entregas;
- 4 - Tenha controle sobre as rotas atendidas, buscando traçar rotas e aproveitar o melhor caminho reduzindo custos de combustível e tempo do entregador;
- 5 - Para negócios que utilizam serviços terceirizados para delivery de refeições, por exemplo, calcule se realmente é possível fornecer frete grátis sobre compras de valor agregado baixo, muitas vezes essa estratégia é causa de prejuízo ao negócio.

4 DICAS PARA REDUÇÃO DE TAXA DE CARTÃO



- 1 - Saiba exatamente qual é a taxa que você paga na venda em 1X e quanto sairá de taxa nas demais parcelas até 10X.
- 2 - Calcule se você realmente possui caixa suficiente para demonstrar 10 meses para receber, ou se precisará antecipar o recebimento, pois essa antecipação também te cobrará taxas.
- 3 - Caso você opte por parcelar em muitas vezes, considere essa taxa no cálculo do preço de venda do seu produto.
- 4 - Considere a opção de dar desconto para vendas à vista via PIX ou dinheiro, garantindo o recebimento no ato e reduzir seus custos com taxa de cartão.

4 DICAS PARA REDUÇÃO DE TELEFONE/INTERNET



- 1 - Faça uma pesquisa para identificar se o valor que você está pagando proporcional a quantia de megas disponibilizado está dentro dos preços do mercado;
- 2 - Avalie qual o seu consumo de internet e se a internet contratada realmente atende a sua necessidade, ou se você poderia reduzir o seu plano e continuar mantendo a sua necessidade de consumo;
- 3 - Caso encontre melhores planos entre em contato com o seu plano e busque negociar, reduzindo o valor para não precisar trocar de companhia;
- 4 - Hoje em dia encontramos planos com ligação ilimitada, busque combos completos para não ser surpreendido com adicionais.



3 DICAS PARA REDUÇÃO DE ALUGUEL



- 1 - Busque ter um bom relacionamento com o locador, mostrando a vantagem de ter um inquilino estável no local;
- 2 - Reserva financeira muitas vezes ajuda para, ao final do ano, oferecer pagar aluguéis antecipados em troca do não reajuste;
- 3 - Caso seja necessário fazer melhorias no local, ofereça abater do aluguel.



5 DICAS PARA ECONOMIA DE ÁGUA



- 1 - Procure formas de reaproveitamento de água, como água da chuva para processos como a limpeza;
- 2 - Implemente a descarga com válvula de duplo acionamento;
- 3 - Para indústrias que utilizam água na sua produção, mapeie o consumo de água;
- 4 - Prefira faxinas a seco;
- 5 - Conscientize seus colaboradores.

4 DICAS PARA ECONOMIA DE ENERGIA



- 1 - Valorize a iluminação natural com janelas maiores;
- 2 - Troque suas lâmpadas por modelos econômicos como LED;
- 3 - Tire aparelhos das tomadas;
- 4 - Mantenha o ar-condicionado bem higienizado.



4 DICAS PARA REDUÇÃO DE MATERIAL DE EXPEDIENTE



- 1 - Deixe seus processos bem definidos para evitar retrabalho ou desperdícios que envolvam impressões;
- 2 - Para anotações que serão descartadas, busque aproveitar folhas de rascunhos;
- 3 - Digitalize seus processos, utilizando da tecnologia para arquivos financeiros e demais atividades, eliminando o uso desnecessário do papel;
- 4 - Crie kits de material por colaborador como (caneta, mousepad, marca texto), transferindo a responsabilidade do cuidado individual do seu material.

3 DICAS PARA REDUÇÃO COM PROGRAMAS E SISTEMAS



- 1 - Faça treinamento do seu sistema e aproveite ao máximo as modalidades contratadas, muitas empresas, não conhecem o seu pacote e precisam buscar opções complementares;
- 2 - Caso você tenha modalidades que não utiliza, contate o seu sistema e peça redução do plano;
- 3 - Conheça as soluções gratuitas, existem sistemas ótimos que podem atender a sua necessidade sem custo algum na internet.



Conclusão

UAU! Acabamos de passar por **40 PASSOS** para que você consiga reduzir os custos fixos e variáveis e assim possa garantir a sua **LUCRATIVIDADE!**

