

MOLDANDO
NEGÓCIOS EM
PROL DO SUCESSO





AGNALDO ALVES

Formação Acadêmica

Contador, pela UFPR.

Pós-Graduado em Controladoria, pela UFPR.

MBA em Auditoria, pela UFPR.

Experiência profissional

Auditor Interno e Externo em diversas empresas nacionais e multinacionais.

Diretor Adjunto, Conselheiro Fiscal.

Contador Perito Assistente Técnico em diversos processos da área: Cível.

Professor de Cursos de Graduação e Pós-Graduação Presencial e a Distância.

Palestrante.



ENDEREÇOS DE NOSSAS CREDENCIAIS

<https://www.grupoaal.com.br>

<https://www.linkedin.com/in/agnaldo-alves-08b08086/>

[http://lattes.cnpq.br/1990536236046136;](http://lattes.cnpq.br/1990536236046136)

Quando se
navega sem
destino, nenhum
vento é favorável.

Sêneca

 PENSADOR





A **AAL** é uma empresa de Consultoria, atuando nos segmentos industrial, comercial e prestação de serviços.

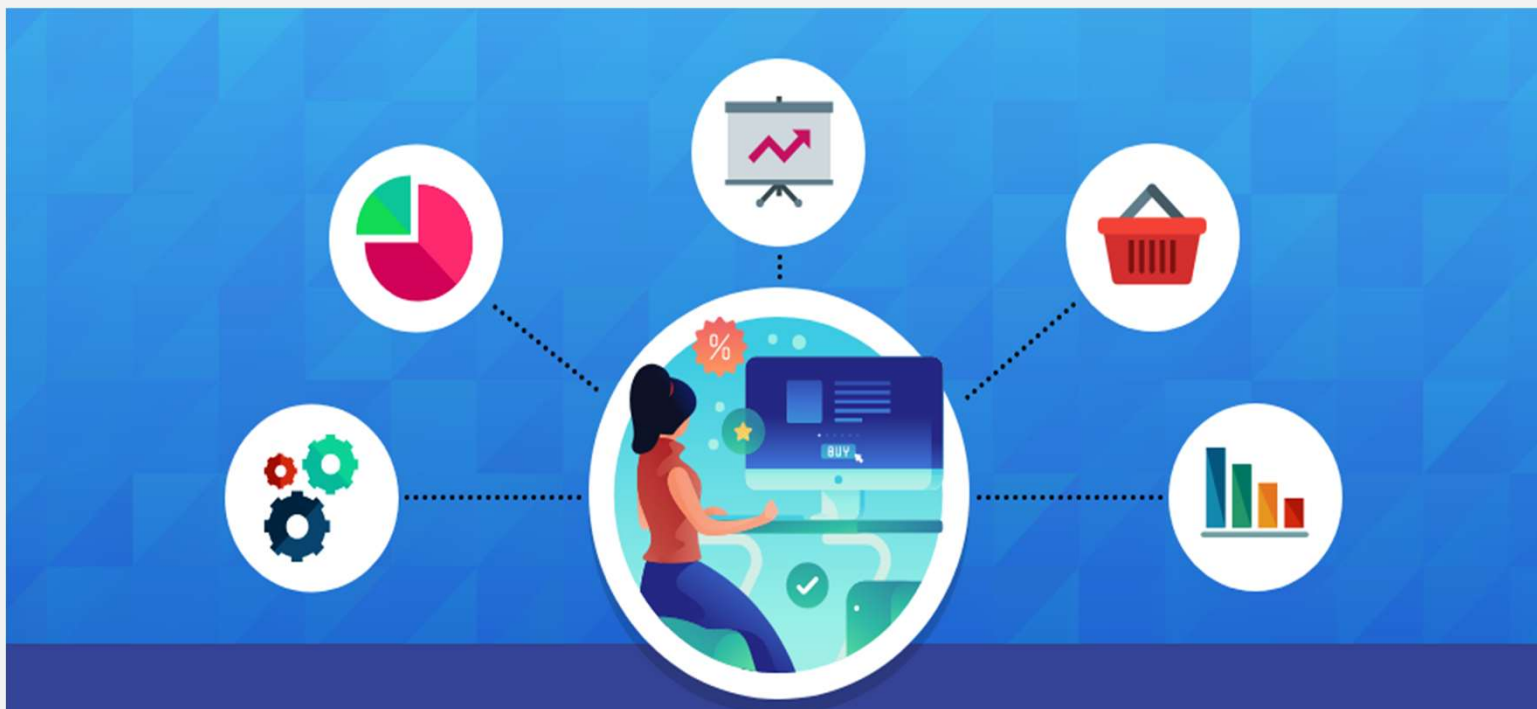
Tem como diferencial competitivo a especialização na Gestão Estratégica de Negócios, contribuindo com a Manutenção, Crescimento, Fortalecimento e Valorização da Imagem da Marca e Sustentabilidade das Empresas.



REDUÇÃO DOS CUSTOS



CUSTOS



Redução de custos

o que é e como implementar na sua empresa



CUSTOS

O QUE É REDUÇÃO DE CUSTOS?

Redução de Custos é um processo onde uma empresa ou organização busca diminuir suas despesas ou gastos financeiros, sem prejudicar sua capacidade de produzir e fornecer produtos ou serviços. A redução de custos pode ser alcançada por meio de várias estratégias, como otimização de processos, eliminação de desperdícios, negociação com fornecedores, reestruturação organizacional, automação de processos, entre outras.



CUSTOS

Tipo de custo	Definição do custo	Desc. matemática
Custos fixos	Custos que não variam de acordo com a quantidade produzida	CF
Custos fixo médio	Custos fixos divididos pela quantidade produza	$CFM=CF/Q$
Custos variáveis	Custos que variam de acordo com a quantidade produzida	CV
Custos variável médio	Custos variáveis divididos pela quantidade produza	$CVM=CV/Q$
Custos Total	O valor de mercado de todos os insumos usados na produção.	$CT=CF+CV$
Custos total médio	Custo total dividido pela quantidade produzida.	$CTM=CT/Q$
Custos marginal	O aumento do custo total que resulta de um aumento de uma unidade adicional de produção	$Cmg=Var.CT/Var.Q$
Custos de oportunidade	Custos gerados por se lançar em uma oportunidade ou por perdê-la	-



CUSTOS

CRITÉRIOS DE RATEIO DOS CIF AOS DEPARTAMENTOS

Os critérios de rateio mais utilizados são:

Custos Indiretos de Fabricação comuns ou indiretos em relação aos Departamentos	Critério de Rateio para os Departamentos
<input type="checkbox"/> Gastos relacionados com o Prédio da fábrica, tais como Aluguel, Depreciação, Seguros, Limpeza, Manutenção, IPTU, etc.	Área Ocupada
<input type="checkbox"/> Iluminação da Fábrica	Área ocupada, número de lâmpadas ou ponto de luz.
<input type="checkbox"/> Gastos com o escritório da fábrica	Número de empregados, horas máquina trabalhadas, ou horas de mão-de-obra direta.
<input type="checkbox"/> Material Indireto	Material Direto
<input type="checkbox"/> Mão-de-obra Indireta	Número de empregados ou horas de mão-de-obra direta.
<input type="checkbox"/> Almojarifado	Custo dos materiais
<input type="checkbox"/> Manutenção das máquinas	Horas-máquinas trabalhadas
<input type="checkbox"/> Energia Elétrica (força propulsora)	Kilowatt-hora consumido
<input type="checkbox"/> Custo de Refeitórios, Transportes e Assistência médica.	Número de empregados



CUSTOS

AAL Consultoria

MOLDANDO NEGÓCIOS EM PROL DO SUCESSO

O que é?

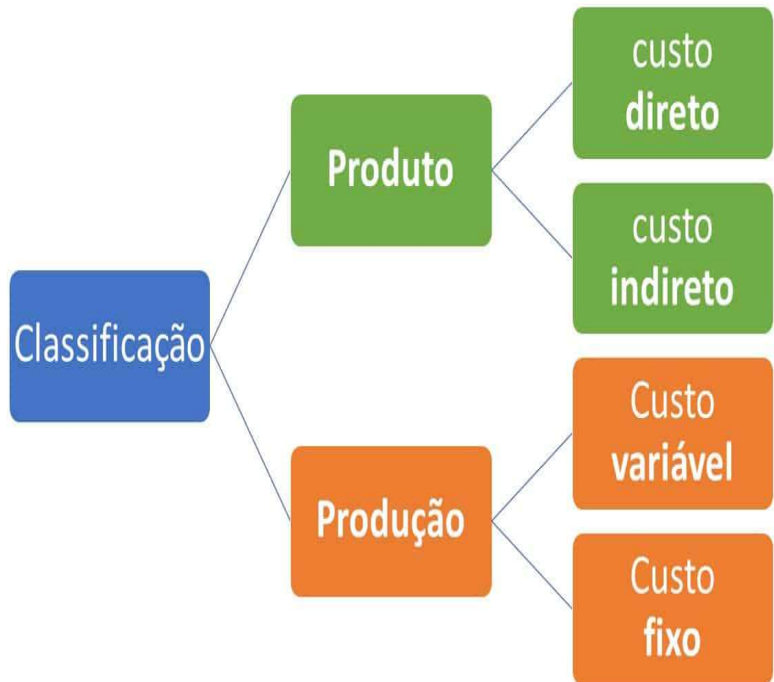
É o valor pago ao trabalho necessário para a produção de bens ou serviços. O conceito é muitas vezes confundido com preço, despesa ou de desembolso financeiro. Custo é tudo que incide e afeta diretamente no preço de aquisição e/ou produção de um produto ou serviço.

Como funciona?

Por meio de contrato de prestação de serviço e termo de confidencialidade (com respeito as informações colocadas a nossa disposição para execução dos trabalhos) atendemos a qualquer demanda e/ou solicitação do cliente.



CUSTOS





CUSTOS

Metodologia:

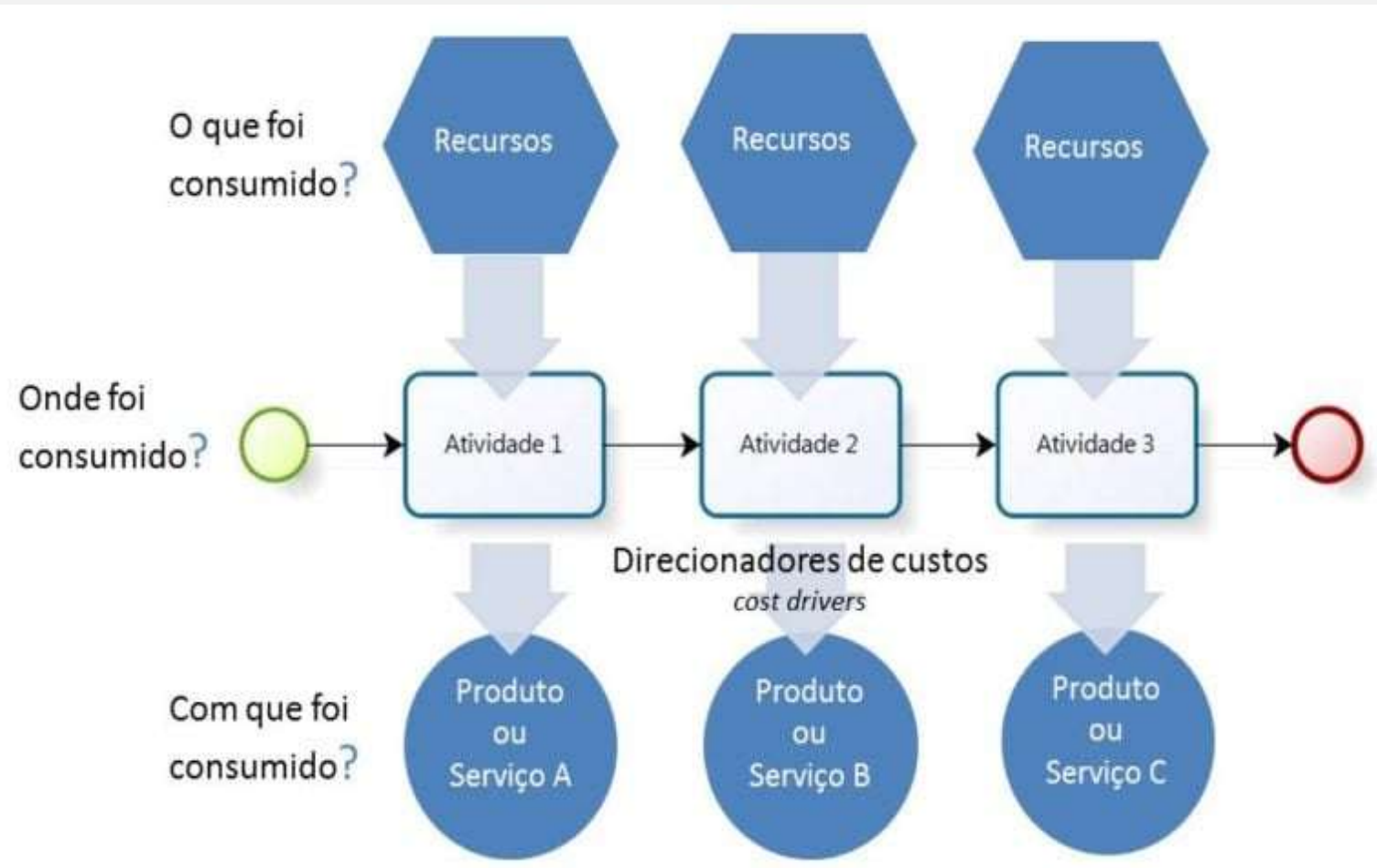
Entenda existe diferença entre: custos, despesas e perdas:

- ✓ Custos, são valores gastos para produzir o produto ou serviço, ou para adquirir o produto em questão.
- ✓ Despesas, são os valores gastos para a comercialização dos produtos ou serviços.
- ✓ Perdas, são valores imprevistos que surgem e que não gera retorno financeiro para o negócio.

Cada um tem uma especificação e para que suas vendas sejam eficazes e lhe tragam resultados exponentes é preciso equilibrar os três, os custos para a produção ou compra do produto devem ser baixos, as despesas controladas e as perdas evitadas.

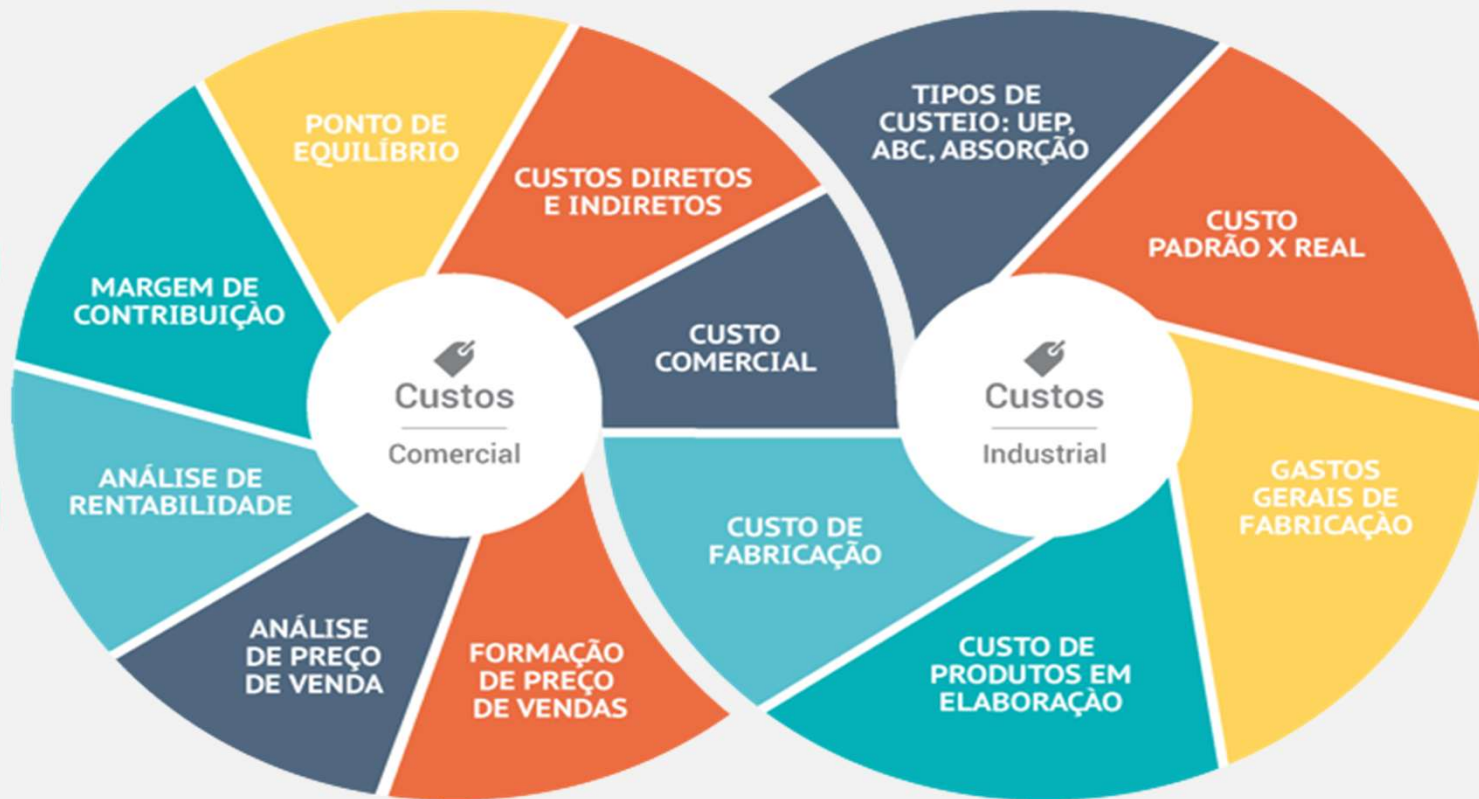


CUSTOS





CUSTOS





CUSTOS

Detalhamento da teoria de Custos:

Principais Métodos de Custeio

Custeio Direto (ou Variável): É um método de custeio usado para alocação apenas dos custos variáveis ao produto.

Custeio por absorção (ou integral): O sistema de custeio por absorção é o sistema que apura o valor dos custos dos bens ou serviços, tomando como base todos os custos da produção incluindo os custos diretos, indiretos, fixos e variáveis.

Custo-padrão: são custos predeterminados, porém, diferentemente dos custos estimados, são calculados com base em parâmetros operacionais, e utilizados em operações repetitivas de produção, onde não compensaria calcular o custo individual de cada repetição.



CUSTOS





CUSTOS





CUSTOS



CHECKLIST: PLANO PARA REDUÇÃO DE CUSTOS EM EMPRESAS

- ✓ Crie um time de **redução de custos**
- ✓ Nomeie um **líder** do projeto
- ✓ Analise quanto cada área contribui para o **lucro da empresa**
- ✓ Descubra quanto cada área representa de gastos para o **negócio**
- ✓ Compare **lucro com custo** de cada área
- ✓ Peça que cada área apresente um **plano de redução** de custos
- ✓ Abra para um **debate** entre todas as áreas
- ✓ Defina as melhores **ideias** e trace o plano
- ✓ Faça o acompanhamento e **ajustes**



CUSTOS

Custeio ABC: A alocação dos custos indiretos são baseadas nas atividades relacionadas.

GECON: ou modelo Gestão Econômica é um modelo de mensuração de custos baseado em gestão por resultados econômicos. Também conhecido por Grid Economics and Business Models Work.

Custo-meta: também conhecido como Target Costing, é uma estratégia de gestão de custos que, a partir do preço de mercado e de uma margem de lucro desejada, estabelece um teto de custo para os produtos ou serviços.

Quanto ao método de apuração dos custos

Custos fixos: são os custos cujo valor total não se altera independentemente da quantidade de bens ou serviços produzidos. Porém o custo fixo unitário se altera de forma inversamente proporcional à quantidade produzida.



CUSTOS

GESTÃO ESTRATÉGICA DE CUSTOS

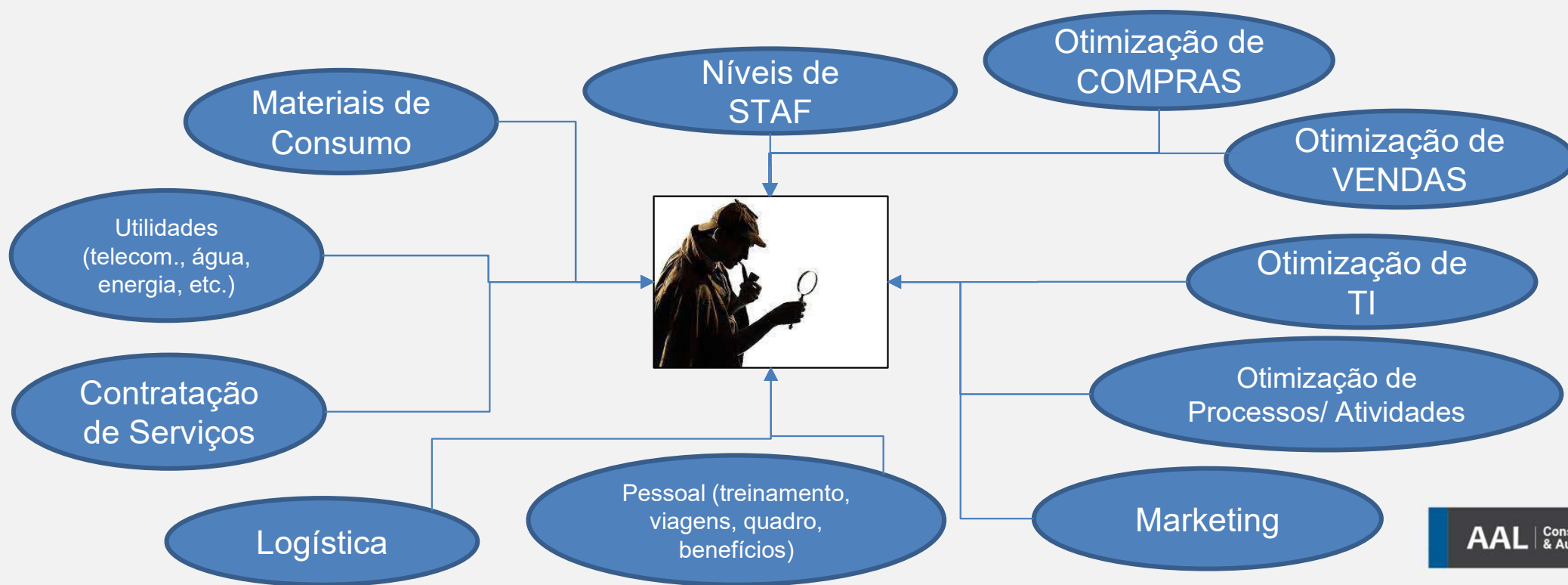




CUSTOS

Como conduzir um programa de redução de CUSTOS?

Identificando e melhorando continuamente os processos e oportunidades de redução de CUSTOS





CUSTOS

Custos variáveis: são os custos que, em bases unitárias possuem um valor que não se altera quando mudam as quantidades produzidas, porém, cujo valor total é diretamente proporcional à quantidade produzida.

Custo total (CT): é a soma de custos variáveis (CV) e custos fixos (CF):

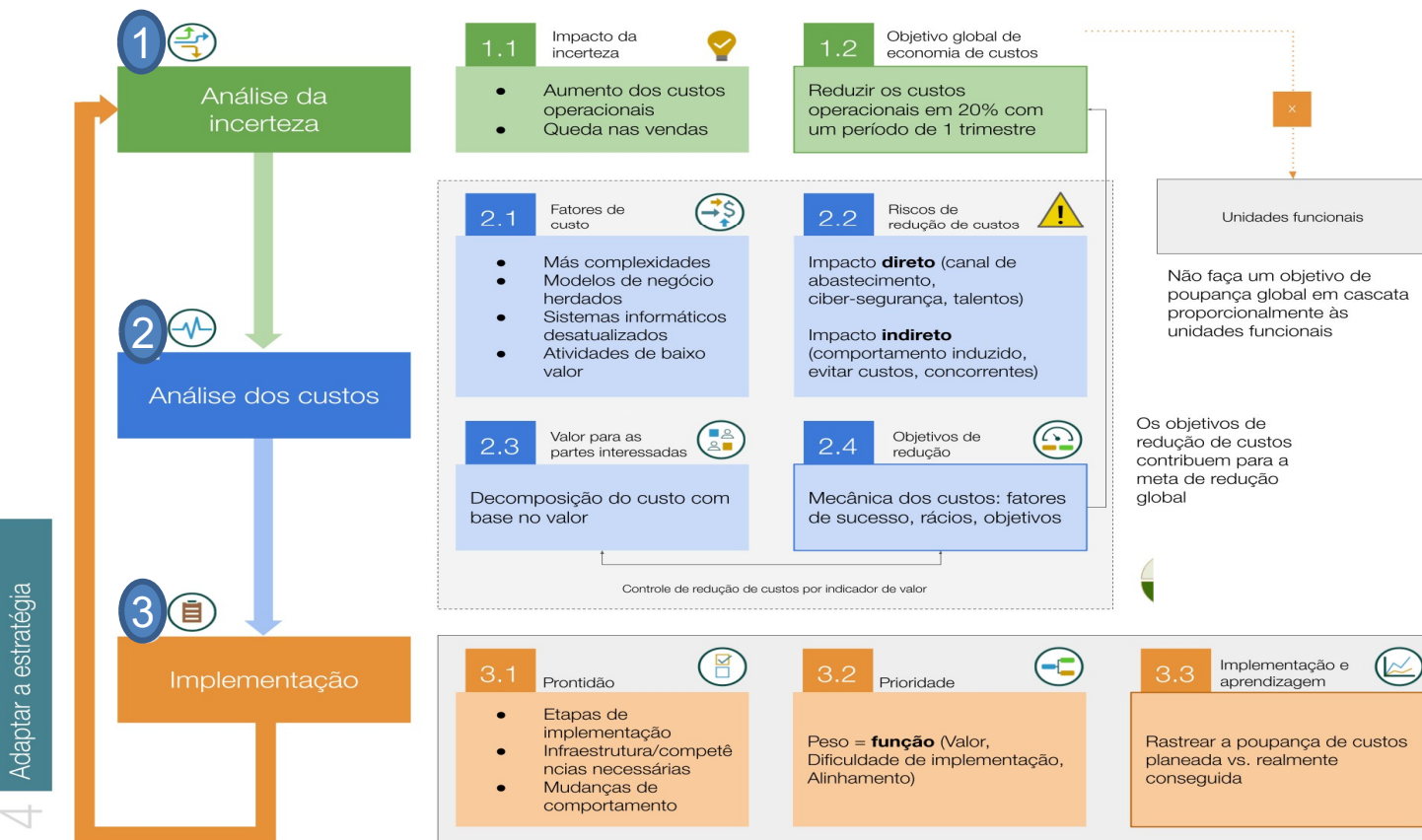
Custos diretos: são os custos suscetíveis de serem identificados com os bens ou serviços produzidos, ou seja, têm parcelas definidas atribuídas a cada unidade de produto (ou lote de produtos) produzido.

Custos indiretos: todos os outros custos que dependem da adoção de algum critério de rateio para sua atribuição a cada unidade ou lote produzido. No jargão da contabilidade brasileira eles são chamados de CIF (custos indiretos de fabricação).



CUSTOS

ESTRATÉGIA DE REDUÇÃO DE CUSTOS EM 3 PASSOS





CUSTOS

Diferenciais da AAL:

Temos diferencial competitivo, especialização na Gestão Estratégica de Negócios, contribuindo com a Manutenção, Crescimento e Valorização da Marca trazendo sustentabilidade das empresas.





CUSTOS

Colaborativo	Eficiência / Consistência	Demandante / Resposta Rápida	Soluções Inovadoras
Abertura para ganho mútuo	Consistência para a previsão dos grandes volumes	Resposta rápida para fornecimento e demandas não previstas	Fornecedor responsável pelo desenvolvimento e entrega de novas ideias
<ul style="list-style-type: none">• Previsível na maior parte• Entregas regulares• Produtos maduros• Primeira fonte de fornecimento• Relacionamento baseado em confiança• Teamworking / parcerias• Compartilhamento de Informações• Desenvolvimentos conjuntos• Preço não é a prioridade	<ul style="list-style-type: none">• Demanda prevista em contrato• Entregas regulares• Foco em baixo custo e eficiência• Múltiplas fontes de fornecimento• Baixa abertura de informações• Posicionamento de adversários• Processos padronizados• Transacional• Muito sensível ao preço	<ul style="list-style-type: none">• Demanda imprevisível• Relacionamento padrão• Priorização no prazo• Fornecimento para o projeto definido• Baixa lealdade, impessoal• Poucos processos• Orientado ao resultado do momento• Acordos comerciais baseado em pragmatismo• Ciência do preço	<ul style="list-style-type: none">• Demanda totalmente imprevisível• Alto Risco• Entregas Flexíveis• Foco em inovação• Mudanças rápidas• Tomada de Decisão individualizada• Orientação a solução• Gerenciamento de Projetos• Baseado em Ego e Bônus• Não sensível ao preço



CUSTOS

Quais os resultados obtidos:

Sempre por meio da lógica e do bom senso cumprimos a regra com as solicitações efetuadas pelos clientes atendendo plenamente suas expectativas com relação aos pontos pertinentes aos contratos de consultoria que assumimos.

Mas afinal o que eu ganho controlando custos?

- ✓ Diminuição dos riscos do negócio
- ✓ Precificação e competitividade
- ✓ Queda nos gastos
- ✓ Aumento da lucratividade
- ✓ Mais qualidade para produtos e serviços minimizando perdas



CUSTOS

12 PRINCÍPIOS A SEREM CONSIDERADOS VISANDO NÃO DISTORCER RESULTADOS NA BUSCA DA REDUÇÃO DOS CUSTOS

-  **SATISFAÇA O CONSUMIDOR**
-  **ACEITE BEM AS MUDANÇAS**
-  **ENTREGAS FREQUENTES**
-  **TRABALHE EM CONJUNTO**
-  **CONFIE E APOIE**
-  **CONVERSAS FACE A FACE**
-  **SOFTWARE FUNCIONANDO**
-  **DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL**
-  **ATENÇÃO CONTÍNUA**
-  **MATENHA A SIMPLICIDADE**
-  **TIMES AUTO-ORGANIZADOS**
-  **REFLETIR E AJUSTAR**



CUSTOS





CUSTOS

AS PRINCIPAIS 7 DICAS NA REDUÇÃO DE CUSTOS



CUSTOS

1

Por que devemos ser tão cuidadosos ao **reduzir os custos** da nossa empresa?

FOCAR NOS PROCESSOS E PRODUTOS MAIS RELEVANTES

Priorizar um produto ou um setor é essencial para se ter resultados rápidos e duradouros. Exemplos de direcionadores de priorização podem ser: produtos que mais vendem, que mais faturam, setores com maiores custos





CUSTOS

2



MANTER A QUALIDADE DO PRODUTO/SERVIÇO

Uma das primeiras soluções para redução de custos é a revisão da estrutura do produto. Otimizar matérias primas é um excelente caminho, porém, deve ser feito com o cuidado de não se reduzir a qualidade



CUSTOS

3

MAPEAR O PROCESSO

Esta etapa serve para indicar a sequência de atividades desenvolvidas dentro de um processo. É preciso entender os objetivos, suas entradas e saídas, seus clientes e recursos necessários





CUSTOS

4



IDENTIFICAR OS DESPERDÍCIOS

Fazer uma análise crítica do processo produtivo com o intuito de identificar quais atividades podem ser feitas de forma mais eficiente, além de identificar tudo aquilo que não agrega valor para o cliente



CUSTOS

5

GERAR AÇÕES DE MELHORIA

Para melhorias nos processos um ponto de partida decisivo deve ser o engajamento da equipe, ouvir quem bota em prática a teoria, ajuda a melhorar as ideias





CUSTOS

6



IMPLANTAR AS MELHORIAS

*Pensadas e aprovadas as melhorias,
retorna-se ao processo e implanta as
ações definidas.*

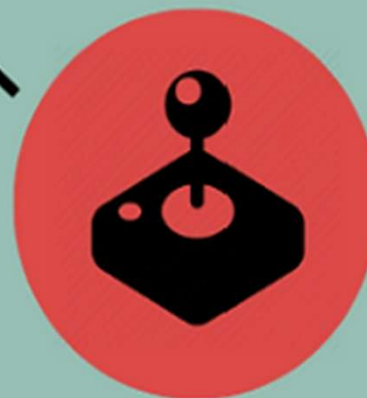


CUSTOS

7

CONTROLAR OS RESULTADOS

A melhoria não termina na ação de implantar, é preciso controlar os resultados gerados, de modo a identificar possíveis desvios ou problemas não previstos anteriormente, e garantir que os custos foram reduzidos à contento.





CUSTOS

Chamada para ação:

Para saber um pouco mais sobre isto, contatemos; auxilia-lo no controle de custos, conhecemos muito sobre o tema faça contato conosco.





OBRIGADO

EMAIL's:

agnaldo.alves@grupoaal.com.br

contato@grupoaal.com.br

WhatsApp:

55 041 99948-2273

"O rio atinge seus objetivos porque aprendeu a superar obstáculos." - Lao-Tsé



AAL | Consultoria
& Auditoria