CHECKLIST · CUSTOS

Checklist de classificação de custos

Os critérios para separar custo de despesa, fixo de variável e direto de indireto, e usar isso para decidir.

CUSTOS

ITENS
17 itens em 5 etapas

TEMPO
2 a 4 horas para revisar o plano de contas, 30 minutos por mês depois

FREQUÊNCIA
Revisão anual da classificação e conferência mensal no fechamento

01
Custo produz, despesa vende e administra

02
Fixo e variável dependem do volume

03
Rateio informa, não decide sozinho

Como usar este checklist

Classificar custos não é burocracia contábil: é o que permite saber quanto cada produto realmente deixa e o que acontece com o resultado quando o volume muda. Uma mesma conta pode ser classificada de várias formas, conforme a pergunta. Use esta lista para revisar a sua estrutura, critério por critério.

PARA QUEM

- Analistas de custos, controllers e gestores financeiros de empresas industriais, comerciais e de serviços

LEGENDA

- Marque cada item ao concluir
- CRÍTICO não pode ficar para depois

RESPONSÁVEL

PERÍODO

REVISADO POR

01 Custo ou despesa

Separe o que é gasto para produzir do que é gasto para vender e administrar.

- [ ] 1.1 **Classifique como custo o que é consumido para produzir ou prestar o serviço** CRÍTICO
  Matéria-prima, mão de obra da produção, energia da fábrica. O custo entra no estoque e só vai ao resultado como CPV ou CSP quando há a venda.
- [ ] 1.2 **Classifique como despesa o que é gasto para vender e administrar**
  Comissões, marketing, salários do administrativo, aluguel do escritório. A despesa vai direto ao resultado do período.
- [ ] 1.3 **Separe investimento de gasto do período**
  Máquina, reforma e software com vida útil longa vão para o ativo e entram no resultado aos poucos, via depreciação ou amortização.
- [ ] 1.4 **Trate perdas anormais fora do custo do produto**
  Incêndio, quebra extraordinária e desperdício fora do padrão vão direto ao resultado. Jogá-los no custo distorce a margem do produto.

02 Fixo, variável e semivariável

Classifique pelo comportamento diante do volume de produção ou vendas.

- [ ] 2.1 **Marque como variável o que cresce na proporção do volume**
  Matéria-prima, embalagem, frete por entrega, comissão sobre venda. Volume zero, gasto variável zero.
- [ ] 2.2 **Marque como fixo o que não muda com o volume dentro da capacidade atual**
  Aluguel, salários fixos, seguros. Fixo vale para uma faixa de operação: dobrar a capacidade muda o patamar.
- [ ] 2.3 **Separe a parte fixa e a parte variável dos gastos semivariáveis**
  Energia, telefonia e manutenção têm uma parcela mínima fixa e outra que cresce com o uso. Separe pelo contrato ou pelo histórico de consumo.

- [ ] 2.4 **Revise a classificação quando o modelo de contratação mudar**
  Terceirizar uma atividade ou mudar o contrato de remuneração pode transformar um gasto fixo em variável, ou o contrário.

03 Direto ou indireto

Classifique pela facilidade de identificar o gasto com o produto ou serviço.

- [ ] 3.1 **Marque como direto o que se identifica com o produto sem rateio**
  Matéria-prima por unidade, hora de máquina medida, mão de obra apontada por ordem de produção.

- [ ] 3.2 **Marque como indireto o que atende vários produtos ao mesmo tempo**
  Supervisão da fábrica, manutenção geral, aluguel do galpão. Só chegam ao produto por meio de rateio.

- [ ] 3.3 **Não confunda direto com variável**
  São critérios diferentes. O salário de um supervisor dedicado a uma única linha é direto para essa linha e, ao mesmo tempo, fixo.

04 Rateio com cuidado

Distribua os indiretos com critério e saiba o limite da informação.

- [ ] 4.1 **Escolha a base de rateio que mais tem relação de causa com o gasto**
  Hora-máquina para manutenção, área ocupada para aluguel, número de pedidos para expedição. Base arbitrária gera custo unitário arbitrário.

- [ ] 4.2 **Documente as bases de rateio e mantenha a consistência entre períodos**
  Mudar o critério sem registrar faz a margem de um produto oscilar sem que nada tenha mudado na operação.

- [ ] 4.3 **Não corte um produto só porque ficou negativo depois do rateio** CRÍTICO
  Os custos fixos rateados continuam existindo depois do corte e passam a pesar sobre os outros produtos. Olhe antes a margem de contribuição.

05 Margem de contribuição

Use a classificação para responder perguntas de decisão.

- [ ] 5.1 **Calcule a margem de contribuição de cada produto, cliente ou canal** CRÍTICO
  Receita líquida menos custos e despesas variáveis. É quanto cada venda sobra para pagar os fixos e gerar lucro.

- [ ] 5.2 **Calcule o ponto de equilíbrio a partir da margem de contribuição**
  Custos e despesas fixos divididos pela margem de contribuição unitária dão o volume mínimo. Divididos pela margem percentual, dão a receita mínima.

5.3 **Use a margem de contribuição para decidir preço, mix e descontos**

Desconto que deixa a margem de contribuição negativa faz a empresa perder dinheiro a cada unidade vendida.

O erro mais caro

Decidir com base no custo cheio rateado. O produto parece dar prejuízo, é descontinuado, e os custos fixos que eram atribuídos a ele continuam lá, agora reduzindo o resultado dos produtos que sobraram.

PRÓXIMO PASSO

Quer ir além? A aula de custos mostra como montar a margem de contribuição por produto e usar a classificação para formar preço.

Alysson Guimarães
@alyssonguimaraes

CEO e cofundador da LeverPro, plataforma de FP&A e gestão financeira corporativa. Engenheiro pela UFMG, pós-graduado em Controladoria e Finanças e MBA Executivo pelo Insper.

A LeverPro automatiza o fechamento, o orçamento e as análises do financeiro. Conheça em leverpro.com.br