

CUSTOS

O QUE SÃO CUSTOS?

Podemos afirmar que a atividade de toda e qualquer empresa consiste em transformar recursos ou fatores produtivos em produtos ou serviços com um determinado valor acrescentado.

Essa transformação é realizada pelos recursos humanos que possuem determinadas e diferentes qualificações e competências, operando equipamentos e sistemas de informação onde se incorporam determinadas tecnologias e seguindo modelos de trabalho que em si mesmos também traduzem uma certa técnica ou tecnologia de produção.

É óbvio que quantos mais recursos quer humanos quer materiais se utilizarem, maiores serão os custos incorridos.

Deste modo, como se vê, o conceito de custo está intimamente associado ao emprego ou consumo de recursos ou fatores produtivos.

Quando afirmamos que algo custa muito ou custo pouco queremos transmitir a ideia de que para atingir esse algo será necessário um certo esforço, um certo sacrifício. Ora, é precisamente este entendimento de sacrifício que melhor clarifica o conceito de custo.

Sacrificamos as nossas economias (leia-se poupanças) para adquirir um jornal, um computador ou outra coisa qualquer. Neste caso o sacrifício é monetário.

Sacrificamos os nossos stocks ou o estado dos nossos equipamentos para transformar matérias-primas em produtos ou em serviços. Neste caso o sacrifício é material, embora tenha uma correspondente expressão monetária.

Em suma, para a empresa, custos são a expressão económica do emprego de recursos com vista a obter um resultado, que pode ser um produto, um serviço ou um objectivo de qualquer outra natureza.

Dentro deste ou de outro conceito, o certo é que os custos são uma das questões centrais para muitas das decisões dos empresários e gestores. De facto, tanto no quotidiano do dia-a-dia da gestão, como no que toca à definição das estratégias para assegurar a sustentabilidade e longevidade da empresa, o gestor não pode deixar de basear as suas decisões nos custos e nos preços dos seus serviços ou dos seus produtos e nas correspondentes reações do mercado.

Por forma a esclarecer os conceitos, numa ótica contabilística, com a entrada em vigor em 2010 do Sistema de Normalização Contabilística, as expressões custos e proveitos foram substituídas por gastos e rendimentos, respetivamente. No entanto continuam a utilizar-se as expressões custos e proveitos como um conceito próprio da contabilidade de gestão.

QUAL A DIFERENÇA ENTRE CUSTOS, DESPESAS E PAGAMENTOS?

Eis uma boa questão. Ela serve para esclarecer melhor do que é que falamos quando nos referimos a custos e, nomeadamente, permite-nos separar os aspetos económicos dos aspetos financeiros da gestão. Não porque eles sejam independentes, mas porque tratam de coisas bem diferentes.

De facto, na vida de todos os dias, usamos os termos “custos”, “despesas” e mesmo “pagamentos” de modo quase indistinto. No entanto, na vida empresarial, os seus significados não devem ser confundidos.

A distinção entre custo e pagamento é relativamente simples de entender e o exemplo mais imediato ocorre-nos com uma compra sujeita a IVA, à taxa normal por exemplo. Se o preço do artigo comprado for de 100 Euros, pagaremos 123 Euros, mas o custo para nós será de 100 Euros se beneficiarmos do regime de dedução.

Com esta compra a exploração é afetada com um custo de 100 Euros, mas a tesouraria tem que suportar um pagamento de 123 Euros.

Outro exemplo: No mês de Fevereiro a seguradora debita-nos, para ser pago no mês seguinte, o prémio do seguro de responsabilidade civil relativo ao período de Abril do ano a Março do ano seguinte.

É claro que em Março poderemos dizer: “Este mês fiz um pagamento à seguradora de X Euros”.

Mas já não poderemos dizer: “Este mês tive um custo com o seguro de X Euros”.

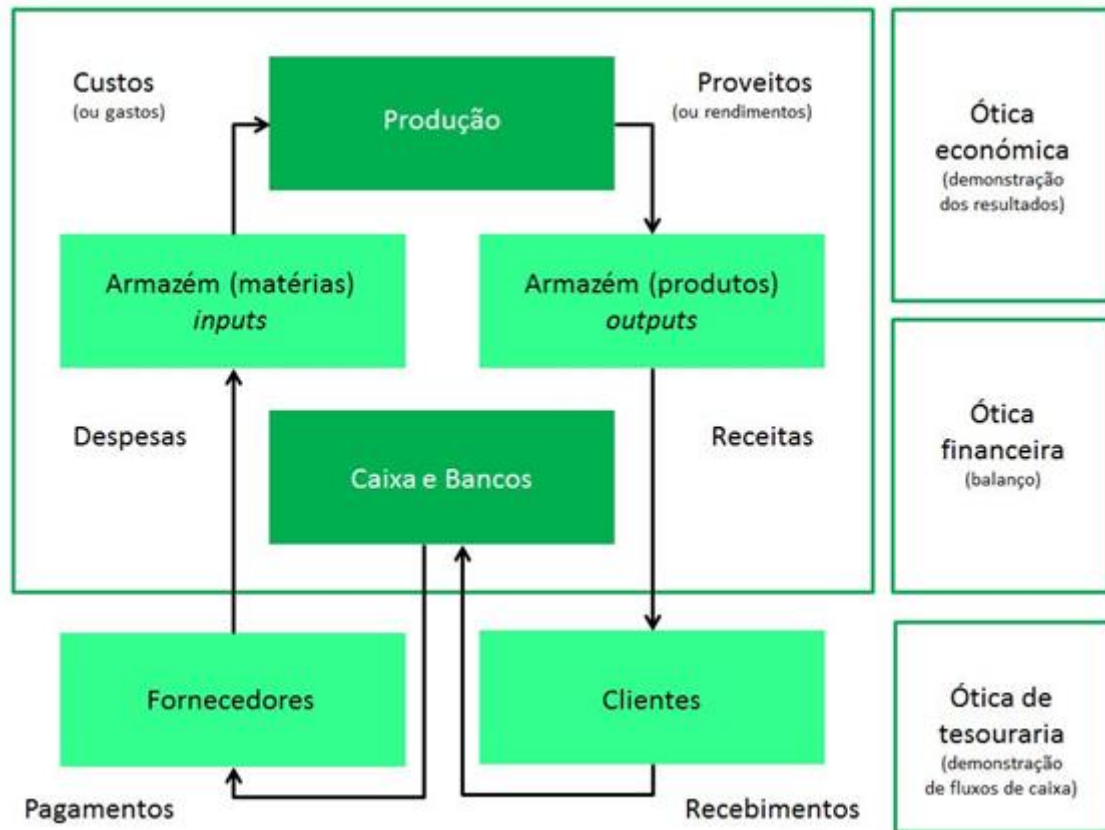
Com efeito, o seguro pago refere-se a 12 meses e portanto o custo em cada mês não é de X Euros, mas sim X Euros a dividir por 12.

Acresce que os meses afetados por este custo são os meses de Abril do ano a Março do ano seguinte ao passo que o pagamento ocorreu em Março do ano.

Este exemplo é também útil para introduzir o conceito de despesa. De facto, repare-se que o nosso compromisso com a seguradora se manifestou em Fevereiro com a receção do aviso de liquidação do prémio. Nesse mês podemos dizer que tivemos ou assumimos uma despesa de X Euros com a seguradora.

Despesas são, de facto, expressões económicas dos nossos compromissos, normalmente perante terceiros (fornecedores, estado, colaboradores ou outros). Elas têm ou vão ter uma consequência financeira através de um pagamento mais ou menos distante no tempo e podem ou não ter também uma consequência económica de custo de exploração.

Como se sabe, as contrapartidas dos termos “custos”, “pagamentos” e “despesas” são, respetivamente, “proveitos”, “recebimentos” e “receitas”. Todos os conceitos associados a estes termos derivam do ciclo produtivo da empresa que tipicamente se pode representar no esquema seguinte.



QUAL A IMPORTÂNCIA DO CÁLCULO DOS CUSTOS?

Não é possível gerir sem um conhecimento e um controlo muito rigorosos dos custos. Isso obriga ao seu cálculo.

Vários autores identificam e agrupam em 4 grandes categorias os motivos que justificam a importância de proceder permanentemente e com rigor ao cálculo dos custos.

1º) Cada responsável deve conhecer os custos da sua área para os comparar com os objetivos definidos

Este motivo determina que se definam e estabeleçam na empresa centros de responsabilidade e centros de custos. Entre estes há uma diferença conceptual. De facto, centros de responsabilidade são unidades orgânicas que originam custos de funcionamento, ao passo que centros de custo, propriamente, são unidades contabilísticas em que usualmente se desdobram aqueles centros de responsabilidade.

Também irá exigir que se esclareçam quais os custos que são controláveis e quais os que não o são para que seja objetiva a avaliação de cada responsável.

Finalmente, será importante ter presente que o conhecimento e a avaliação dos custos não poderá resultar apenas dos dados fornecidos pela contabilidade, os quais designamos por custos reais ou históricos, mas envolverá também o apuramento de custos teóricos, que também podemos designar por custos básicos e que são obtidos por métodos empíricos.

2º) Para cada actividade desenvolvida na empresa é indispensável conhecer a rentabilidade

Como veremos este motivo implica uma definição dos objetos a que correspondem os custos e conduzirá à distinção entre custos diretos e custos indiretos.

Na capacidade da empresa para minimizar os seus custos reside uma das maiores vantagens concorrenciais.

Se num segmento do mercado de transportes o preço se impõe ao conjunto das empresas, a que tiver custos mais baixos obtém margens maiores, podendo investir para reforçar ainda mais a sua posição.

Numa ótica mais alargada, o conhecimento dos custos não só permite conhecer a rentabilidade como também nos revela qual a combinação ótima dos vários fatores produtivos e qual a dimensão ótima da empresa ou de uma certa atividade. Estes aspetos motivam o cálculo e a análise dos custos marginais.

3º) A deteção de evoluções anormais exige o conhecimento das diferentes rubricas de custos

De facto, é óbvia a necessidade de avaliar o comportamento e evolução dos custos mês a mês e ano a ano.

Mas só será possível interpretar devidamente essa evolução se os custos forem classificados e separados segundo a sua natureza: custos com combustíveis, custos com o pessoal, custos de manutenção, custos com seguros, depreciação das viaturas, etc.

4º) O conhecimento dos custos permite definir a estratégia de preços

Uma questão fundamental para a empresa é a sua política de preços. A análise dos custos é uma tarefa indispensável para a definição dessa política, mesmo em mercados concorrenciais onde muitas vezes o preço é um dado imposto pelo próprio mercado e que a empresa dificilmente pode controlar.

Esta análise irá obrigar à separação dos custos em custos fixos e custos variáveis e levar-nos-á a ter em conta não apenas os custos contabilísticos mas também a considerar os custos supletivos ou custos de oportunidade.

QUE MÉTODOS DE CUSTEIO EXISTEM?

Podemos considerar dois métodos de custeio principais:

Métodos de custeio empíricos que consistem em construir matrizes onde se ordenam as rubricas de custo relevantes, apurando o valor de cada uma delas a partir de informações retiradas da contabilidade, das estatísticas de tráfego ou da experiência.

As vantagens destes métodos advêm da sua simplicidade, do facto de permitirem uma fácil atualização dos cálculos quando se alteram alguns parâmetros e também da rapidez com que permitem calcular preços.

Entretanto estes métodos têm o inconveniente de poder gerar margens de erro.

Métodos de custeio contabilísticos que assentam na contabilidade analítica de exploração e consistem em apurar metodicamente os custos imputáveis a cada centro de custo ou secção. As secções principais recebem os custos diretos. As secções auxiliares recebem os custos indiretos que são depois repartidos através de chaves de imputação.

Estes métodos permitem uma grande fiabilidade dos cálculos e uma maior precisão nas várias rubricas de custo. No entanto, são mais complexos, mais onerosos e só permitem cálculos *à posteriori*.

Qualquer que seja o método, o fundamental é dispor de adequadas ferramentas de trabalho e peças informativas que permitam avaliar o desempenho da empresa e atuar em tempo oportuno quando é caso disso.

| | Serviço X | Serviço Y |
|-----------------------------|-----------|-----------|
| Veículos | 5 | 8 |
| Produção (Kms) | 371.909 | 1.120.000 |
| | | |
| Custos variáveis | 188.000 | 402.300 |
| Custos fixos | 144.500 | 294.500 |
| Gastos gerais | 48.300 | 151.287 |
| Custo total | 380.800 | 848.087 |
| Custo total unitário | 1,02 | 0,76 |
| Margem objetivo | 10% | 10% |
| Preço objetivo | 1,13 | 0,83 |
| | | |
| Proveitos | 399.802 | 873.600 |
| Preço efetivo | 1,07 | 0,78 |
| Margem efetiva | 4,99% | 3,01% |

COMO SE DISTINGUEM CUSTOS FIXOS E CUSTOS VARIÁVEIS?

A produção não só exige trabalho, equipamentos e outros fatores produtivos, como requer igualmente tempo, sendo óbvio que nem todos os fatores se ajustam de igual forma ao longo do tempo.

Numa empresa de transportes, uma vez escolhidos os equipamentos de tração, a sua adaptação às variações da produção no tempo não pode ser realizada certamente com a mesma facilidade e rapidez como adaptaríamos o consumo de gasóleo. Efetivamente, se a procura registasse uma subida, exigindo a produção de mais quilómetros, poderíamos aumentar esse consumo ou readaptar o estilo de condução ou até mesmo aplicar mais horas (eventualmente extraordinárias) dos condutores, mas não adaptaríamos tão facilmente a capacidade dos equipamentos, ou pelo menos, não o faríamos sem um custo de adaptação imediato muito elevado, que poderia consistir em substituir o equipamento por outro com nova tecnologia ou em adquirir um novo equipamento que por sua vez originaria uma nova dimensão produtiva.

Daqui podemos concluir que existem fatores produtivos fixos e fatores produtivos variáveis e que esta distinção assenta principalmente no comportamento desses fatores face às flutuações da produção no tempo.

A longo prazo todos os fatores produtivos são variáveis e a distinção entre custos fixos e custos variáveis não faz sentido. No entanto, no curto prazo certos fatores não podem ser modificados ou ajustados e, portanto, os custos desses fatores permanecem fixos para diferentes níveis de produção.

Habitualmente entram na categoria de custos fixos, os relativos a instalações ou equipamentos, os relativos a seguros, ou ainda certos custos com o pessoal. São também por vezes designados por custos irreversíveis ou custos de estrutura ou ainda custos de escala.

Custos fixos são os que se mantêm constantes e têm de ser suportados mesmo que a empresa não produza e não sofrem qualquer modificação quando se verificam alterações na quantidade produzida.

Custos variáveis, por seu turno, são custos que variam com o nível de produção, como os custos do carburante, ou os custos da manutenção dos equipamentos, ou dos pneus, ou ainda certos custos com o pessoal. Por definição estes custos têm o valor zero quando a quantidade produzida também é zero.

QUAL O INTERESSE EM SEPARAR CUSTOS FIXOS E CUSTOS VARIÁVEIS?

Todos os transportadores conhecem bem a importância da distinção entre custos fixos e custos variáveis.

De facto, quando o preço de um serviço é praticamente um dado imposto pelo mercado, quase todas as decisões de venda começam por relacionar esse preço com o custo variável associado a esse serviço, ou seja, com o somatório dos encargos com gasóleo, desgaste de pneus, lubrificantes, portagens, eventuais horas extraordinárias do motorista, etc.

Supondo que um serviço pode ser vendido a um 1 Euro por quilómetro e que o respetivo custo variável é de 0,60 Euros por quilómetro, a margem gerada é de 40 cêntimos em cada quilómetro.

Será esta margem suficiente para que a empresa possa registar um resultado final anual positivo? O elemento informativo que falta para responder a esta pergunta é o custo fixo suportado pela empresa.

Se esse custo fixo for, por exemplo, de 30.000 Euros por ano, o empresário, inevitavelmente, dividirá esse valor pelos 40 cêntimos de margem e compreenderá que a sua produção terá forçosamente que ultrapassar os 75.000 quilómetros para obter lucro. Este é o seu limiar de rentabilidade ou ponto crítico das suas vendas e, como se vê, ele depende de três variáveis: o preço, o custo variável e o custo fixo.

Fica claro que é muito importante ter custos fixos baixos mas é indispensável garantir uma boa utilização da capacidade instalada, dado que o valor dos custos fixos se dividirá por um maior número de unidades produzidas baixando assim o valor unitário desse custo.

O QUE SÃO CUSTOS DIRETOS E CUSTOS INDIRETOS?

A separação dos custos em custos diretos e custos indiretos deriva da necessidade de bem controlar os encargos de exploração.

Trata-se de uma classificação que procura relacionar os custos com as atividades ou com as secções que os originam.

Tais atividades ou secções são entendidas como centros de custo, ou seja, como unidades funcionais às quais, por razões de controlo ou de responsabilização, são imputados os vários custos da empresa.

Certos centros de custo, habitualmente designados por secções principais, são criados para isolar determinadas atividades que satisfazem necessidades orientadas para o exterior da empresa, para os clientes. É o caso, por exemplo, de uma empresa que divide a sua produção entre transporte nacional e transporte internacional, criando duas secções ou departamentos e considerando cada um como um centro de custos.

No limite cada veículo pode ser entendido como um centro de custo.

Outros centros, satisfazem necessidades internas à empresa, como é o caso das oficinas ou dos escritórios, sendo muitas vezes referidos como secções auxiliares.

Quando um certo custo, numa relação causa-efeito, pode ser imputado a um determinado centro de custo, então diz-se que é um custo direto desse centro. Exemplos: gastos de combustível do veículo X ou da frota do nacional.

Pelo contrário, quando certos encargos respeitam a dois ou mais centros, então dizem-se custos indiretos. Exemplos: os encargos com comunicações ou de eletricidade do escritório, ou as remunerações do respetivo pessoal.

Estes encargos indiretos são repartidos pelas diferentes atividades ou secções segundo critérios pré-definidos, normalmente relacionados com o nível de atividade. Tais critérios, também chamados chaves de repartição ou de imputação são sempre subjetivos e a sua criação deve envolver os colaboradores atendendo a que diferentes critérios conduzem geralmente a diferentes resultados de uma para outras secções.

Algumas empresas de pequena dimensão não procedem à repartição de encargos gerais, mas mantêm um sistema de controlo e análise de custos bastante razoável, através de mapas que elucidam sobre os contributos de cada unidade produtiva para a cobertura total desses encargos.

| FOLHA DE CONTROLO DE RESULTADOS | | | | | | | | | | |
|---------------------------------|-----------|--------------|------------------|-----------|---------------|-------------------------|--------------------|-------------------|---------|-------------|
| | Proveitos | Custos fixos | Custos variáveis | | Custos totais | Resultados operacionais | Encargos administ. | Cobertura de Enc. | Kms | Preço médio |
| | | | totais | unitários | | | | | | |
| SERVIÇO X | Euros | | | | | | | (%) | (Kms) | (Esc) |
| Viatura 1 | 74.500 | 26.500 | 41.000 | 0,51 | 67.500 | 7.000 | 48.300 | 14,5% | 79.994 | 0,93 |
| Viatura 2 | 85.500 | 28.500 | 37.500 | 0,48 | 66.000 | 19.500 | | 40,4% | 77.451 | 1,10 |
| Viatura 3 | 73.000 | 25.800 | 37.750 | 0,39 | 63.550 | 9.450 | | 19,6% | 95.755 | 0,76 |
| Viatura 4 | 79.900 | 26.400 | 41.750 | 0,70 | 68.150 | 11.750 | | 24,3% | 59.999 | 1,33 |
| Viatura 5 | 79.100 | 21.800 | 36.000 | 0,61 | 57.800 | 21.300 | | 44,1% | 58.710 | 1,35 |
| TOTAIS | 392.000 | 129.000 | 194.000 | 0,52 | 323.000 | 69.000 | | 142,9% | 371.909 | 1,05 |
| SERVIÇO Y | | | | | | | | | | |

O QUE SÃO UNIDADES DE OBRA?

Como forma de determinar preços, elaborar orçamentos ou ainda para acompanhar devidamente a evolução dos custos, torna-se necessário comparar esses custos com a atividade que lhes corresponde. Designamos por unidades de obra a medida dessa atividade.

Com efeito, os custos têm uma muito diversificada origem: combustíveis, lubrificantes, manutenção, pneus, salários, encargos sociais, depreciações e amortizações, juros, impostos, comunicações, seguros, portagens, rendas, entre outros.

Decompor todos estes custos segundo a sua natureza é de extrema importância para o seu controlo. A contabilidade, desde que devidamente estruturada, responde a esta necessidade de separação e classificação dos custos por natureza. Mas toda esta separação e conhecimento detalhado dos custos de nada serve por si só. Precisamos de relacioná-los com qualquer coisa.

Antes do mais há uma relação óbvia indispensável: a relação com o tempo. Ano a ano, mês a mês, vamos comparando as várias rubricas de custo e analisando a sua evolução.

Outra relação indispensável é com o objeto do custo. Este objeto, antes do mais, é sempre a empresa. Quanto gasta a empresa com salários por mês? Ou quanto gasta com seguros por ano? Etc.

Como é evidente, a gestão não pode bastar-se com uma aglomeração dos custos a um nível tão geral de toda a empresa e necessita de os compartimentar. Como se referiu no ponto anterior, o nosso objeto de custos pode então ser o departamento, a secção, o veículo, o cliente ou o serviço. Para todos estes “compartimentos” pode ser definida uma medida que exprime a sua produção ou atividade em termos quantitativos. Tal medida é uma unidade de obra.

Nos serviços de carga completa, por exemplo, é usual comparar os custos variáveis dos veículos ou do conjunto da frota com o total de quilómetros percorridos. Neste caso, a unidade de obra é então o quilómetro percorrido. Os custos fixos dos veículos ou das frotas, por sua vez, são reportados ao tempo (hora, dia, mês ou ano) estabelecendo-se tal medida de tempo como unidade de obra.

A título de exemplo, se o custo variável quilométrico de um veículo for de 0,50 Euros e o seu custo fixo direto (salário do motorista, impostos, seguros, depreciação e juros) for de 130,00 Euros por dia, a afetação desse veículo a um certo serviço com uma duração de 5 dias e em que foram percorridos 1800 quilómetros tem um custo direto de 1.550,00 Euros.

Não considerámos neste exemplo os custos de estrutura (renda do escritório, pessoal do escritório, comunicações, eletricidade, etc.). Mas também estes podem ser comparados com uma determinada unidade de obra, que pode ser o valor dos serviços faturados pela empresa, as horas totais trabalhadas pela frota, os quilómetros percorridos por essa mesma frota, as toneladas transportadas, etc.

Por exemplo, se por norma do último ano que se espera manter no presente, a produção da frota total da empresa se eleva a 600.000 quilómetros e se os custos anuais de estrutura são de 30.000,00 Euros, então poderíamos acrescentar 90,00 Euros ao custo direto daquele serviço, que passaria para 1.640,00 Euros, significando esta operação que a unidade de obra dos encargos de estrutura é o quilómetro percorrido pela frota e o seu valor é de 5 cêntimos.

O QUE É O COEFICIENTE DE DISTÂNCIA?

Nos serviços faturados ao quilómetro ou em que é relevante para o cliente conhecer a componente quilométrica do preço que lhe é apresentado, surge a necessidade de converter quilómetros percorridos em quilómetros vendidos.

Para o transportador todos os quilómetros têm um custo, quer sejam realizados em carga, quer sejam realizados em vazio, mas esta não é a perspectiva do cliente, para quem apenas importam os quilómetros vencidos com a deslocação dos seus produtos.

É óbvio que há casos particulares em que o cliente conhece bem as condições especiais do serviço e dispõe-se a pagar distâncias em vazio, nomeadamente, distâncias de retorno. Em qualquer caso, quilómetros em vazio constituem um subaproveitamento de recursos e grande parte dos ganhos de produtividade no setor têm sido conseguidos graças a uma gestão de fluxos que reduz ao mínimo as deslocações em vazio.

Sempre que estas ocorrem, cada quilómetro de cada serviço tem de suportar uma parcela dos custos em vazio.

Para atingir este objectivo é necessário conhecer para cada tipo de serviço, as estatísticas da empresa quanto a quilómetros totais percorridos e quilómetros percorridos em carga.

Admitamos que 80% dos quilómetros são realizados em carga. Então diremos que o coeficiente de distância é de 0,8.

A partir daqui, o cálculo do custo dos quilómetros vendidos levará em conta a distância entre o local de carga e o local de descarga, corrigida pelo coeficiente de distância.

Dito de outro, a distância do trajeto vendido ou faturável será o resultado da divisão dos quilómetros percorridos em carga pelo coeficiente de distância.

Por exemplo, para um serviço com 80 quilómetros em carga o custo a faturar deverá corresponder a 100 quilómetros, se o nosso coeficiente de distância for de 0,8.

Repare-se que se o nosso coeficiente de distância fosse de 0,75 em vez de 0,8, o custo a faturar daquele mesmo serviço aumentaria para 106,7 quilómetros.

Portanto, quanto mais baixo for o nosso coeficiente de distância menor é a nossa capacidade competitiva.

O QUE SÃO CUSTOS DE OPORTUNIDADE?

Sem qualquer margem para dúvidas, é da contabilidade que se extraem as informações fundamentais para o cálculo de custos. No entanto, há custos que a contabilidade não fornece e que, em boa verdade e como boa regra de gestão deverão também ser considerados como encargos de exploração.

São exemplos disso as remunerações muitas vezes não contabilizadas do trabalho prestado à empresa pelo empresário ou pelos seus familiares, bem como os juros também não contabilizados dos capitais próprios utilizados no auto-financiamento da empresa.

Tanto num caso como noutro estamos perante recursos postos à disposição da empresa e que poderiam ter um outro melhor emprego alternativo.

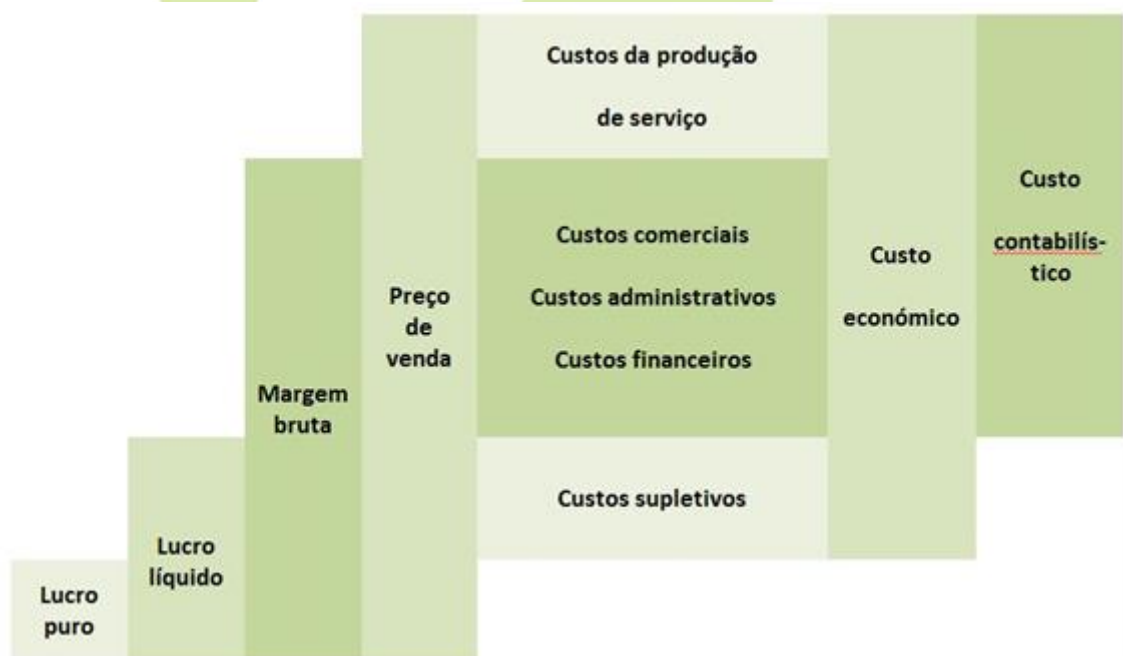
É o valor desse outro emprego alternativo que constitui um custo de oportunidade, também por vezes chamado custo supletivo.

Além destes, o setor dos transportes está cheio de outros custos de oportunidade, os quais na sua grande maioria se relacionam com a organização do transporte.

Quando as empresas de transporte, por deficiência da organização dos seus clientes, são forçadas a longos tempos de espera na carga ou na descarga dos veículos, a contabilidade dirá que os encargos desses tempos perdidos estão refletidos no salário do motorista ou na depreciação do veículo ou no seguro anual, etc.

Infelizmente, a verdade desta afirmação esconde que os recursos parados poderiam ter outra aplicação alternativa e que, por esse facto, o verdadeiro custo dos tempos de espera, não é o que nos é fornecido pela contabilidade mas sim o custo das oportunidades perdidas. Além do custo contabilístico já incluído no salário, depreciação, etc. deveríamos acrescentar ainda o custo que é necessário suportar por não empregarmos os fatores produtivos do trabalho, equipamento, etc. noutras melhores alternativas.

Só levando em conta todos os custos é que é possível conhecer a efetiva e verdadeira rentabilidade da empresa.



O QUE É O CUSTO MARGINAL?

Em termos muito simples, custo marginal é o custo adicional da última unidade produzida.

No setor dos transportes, em certos segmentos onde as distâncias vencidas são o principal produto realizado, a última unidade produzida é, no limite, o último quilómetro.

Tomando as coisas nesta perspetiva, poderemos formular diversos teoremas com bastante interesse teórico, mas pouco avançamos na resolução dos problemas do dia-a-dia.

Consideremos, no entanto, um caso prático. Admitamos que surge um novo serviço, dentro dos padrões de preço aceitáveis pela empresa e que esse serviço se traduzirá num aumento de produção e venda de mais 4500 quilómetros por ano.

Pondo de lado a hipótese de aquisição de novo veículo, o empresário considera poder satisfazer este acréscimo de procura através de uma de duas soluções possíveis: ou recorrendo a horas extraordinárias ou aumentando a velocidade comercial.

Neste caso, se considerarmos os 4500 quilómetros como a última unidade produzida, os acréscimos de custos resultantes de cada uma daquelas soluções, constituem os respetivos custos marginais.

O que há de interesse na consideração e cálculo destes custos marginais é que eles irão permitir apoiar a decisão de escolha da melhor combinação dos fatores produtivos.

Em concreto, no exemplo apresentado, temos dois fatores produtivos: trabalho (através de horas extraordinárias do motorista) e gasóleo (em consequência das maiores acelerações impostas pelo aumento da velocidade comercial).

A combinação óptima destes dois fatores será aquela que conduz ao custo marginal mínimo, não sendo necessário calcular os custos totais dos fatores para as várias hipóteses combinatórias.

Mas o conceito de custo marginal tem ainda uma outra aplicação de muito interesse. Na realidade, esse conceito permite responder a esta pergunta: Quanto devo vender para obter lucro máximo?

À primeira vista (e isso é um erro muito frequente) julga-se que quanto maiores as vendas, maiores os lucros. De facto, pode não ser assim pois a situação de lucro máximo é obtida para o volume de produção em que o custo adicional de cada unidade vendida (custo marginal) iguala o preço de venda.

Com efeito, enquanto o preço for superior ao custo marginal de uma certa quantidade adicional vendida, realiza-se um lucro adicional com essa venda ou reduzem-se

prejuízos anteriores. Quando o lucro deixa de existir na venda de mais produto, ou seja, quando o custo marginal unitário é igual ao preço, então atingiu-se o ponto de lucro máximo.

Esta regra é tão importante para os empresários que apuram os valores dos seus custos marginais para os vários níveis de volume de produção. Tais valores constituem a curva de oferta da empresa e sobre ela estão indicados, para cada preço, os montantes de produção que maximizam os lucros.



antram