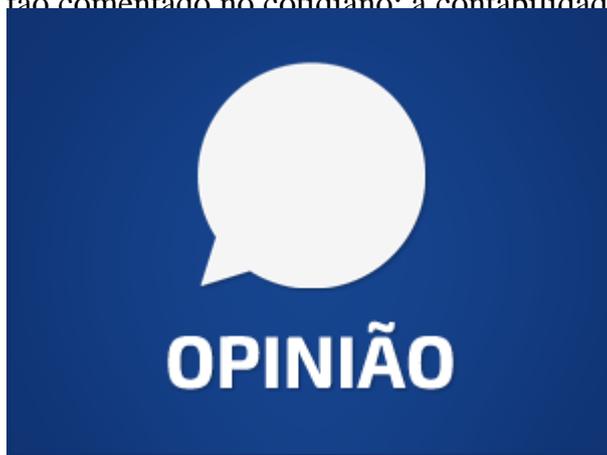




## Fernandes e Moreira: Contabilidade de custos e seu ‘novo normal’

Algumas áreas do Direito, até há pouco tempo, estavam, na opinião de muitos, fadadas a praticamente deixar de existir, basta olhar no retrovisor e procurar as manifestações de muitos profissionais sobre a reforma trabalhista implementada em 2017. Menos de três anos após a promulgação da reforma, a área trabalhista tomou uma nova forma, voltou a receber a mesma importância de outrora, como área de vital importância para qualquer empresa que necessita de bons profissionais para a tomada das melhores decisões — muito em função da pandemia, é claro. Porém, essa não é uma tendência apenas de um ramo do Direito. Esse "novo normal" — expressão cunhada para denotar os novos costumes e convivências no pós-Covid — pode ser observado também para a contabilidade, especialmente para um segmento nem tão comentado no cotidiano: a contabilidade de custos, uma das principais matérias da contabilidade



Esse ramo se destina, basicamente, à formação de preços dos

produtos (aqui também considerados os serviços), ou seja, são verificados os custos e as despesas atribuíveis a cada produto para, daí, ser atribuída uma margem de lucro a cada produto que suporte outras despesas (como os tributos incidentes) e, ainda, remunerar o sócio (através da distribuição de dividendos). Mas em que consiste essa inovação?

Verifica-se esse novo padrão em duas vertentes: I) no olhar mercadológico da estrutura de custos — considerando-se a continuidade num segmento econômico; e II) na metodologia empregada para a formação do preço. Uma pergunta resume a primeira vertente: vale manter uma estrutura centrada unicamente no baixo custo na aquisição de, por exemplo, matérias-primas, como as vindas da China, ou vale apostar em um custo mais elevado, como o nacional? E uma outra pergunta sintetiza a segunda: como absorver esse eventual aumento de custo e se manter competitivo, gerando valor à empresa e, conseqüentemente, ao sócio? Certamente as respostas não são fáceis, mas não se pode deixar de arriscar.



---

Para a primeira, a análise casuística (o famoso "caso a caso") determinará se um determinado segmento deve direcionar suas investidas para o mercado nacional ou não, de modo a garantir uma logística mais segura e fugir da alta volatilidade da variação cambial — fator atrativo para as empresas brasileiras exportadoras. Já para a segunda, os diferentes sistemas de custeio podem auxiliar na formação do preço, que deverá suportar todos os custos e despesas atribuíveis ao produto e conferir lucro à operação. Contudo, não é só isso. O sistema inicialmente adotado pode ser modificado para que invariavelmente reflita de modo mais fidedigno o real custo do produto e possa fornecer à empresa as informações necessárias sobre a eventual retirada do produto do mercado ou a reformulação da linha. Além disso, o efetivo conhecimento do custo, especialmente em época de baixa demanda, permite à empresa manter sua operação de modo a eliminar eventuais ineficiências e mitigar eventuais prejuízos.

De toda forma, o "novo normal" do mercado parece exigir um conhecimento maior de seus participantes por um retorno unitário provavelmente menor, embora seja possível, com maior conhecimento de mercado e de custo, ampliar produções e vendas.

**Date Created**

26/05/2020