**Gestão do Ciclo de Vida e Custeio Alvo**

A Peças Tinoco Ltda manufatura produtos eletrônicos com ciclo de vida curtos (menos de 2 anos). O desenvolvimento precisa ser rápido e a rentabilidade dos produtos está amarrada fortemente à habilidade de encontrar projetos que manterão os custos de produção e de logística baixos. Recentemente, a gestão também decidiu que os custos de pós-compra são importantes nas decisões sobre os projetos. No mês passado, um produto novo foi apresentado à gestão. O mercado total foi projetado em 100.000 unidades (para o período de dois anos). O preço de venda proposto foi de $30 por unidade. Os custos de manufatura e logística foram estimados em $26 por unidade. Com esse preço, espera-se uma fatia de mercado de 20%.

Após examinar os números projetados, Carlos Severino chamou o seu engenheiro-chefe de projetos, Paulo Cardoso, e a gestora de marketing, Cátia Lopes. A seguinte conversa foi gravada:

CARLOS: Paulo, como você sabe, concordamos que precisamos de um lucro de $5 por unidade para esse produto. Além disso, a fatia de mercado de 20% simplesmente não é aceitável. É preciso aumentar os lucros totais. Cátia, você tem alguma sugestão?

CÁTIA: Simples. Diminua o preço de venda para $27 e expandiremos a nossa fatia de mercado para 35%. No entanto, para aumentar os lucros totais precisamos baixar custos.

CARLOS: Está certo. No entanto, lembre-se de que eu não quero e não posso ter um lucro menor do que $5 por unidade.

PAULO: Esse fator de $5 por unidade inclui os custos de pré-produção? Você sabe que já gastamos $20.000 no desenvolvimento desse produto. Para baixar os custos vamos precisar gastar mais em desenvolvimento.

CARLOS: Bem lembrado. Eu quero um projeto que forneça um lucro de $5 por unidade, incluindo os custos de pré-produção.

CÁTIA: Eu gostaria de salientar que os custos de pós-compra também são importantes. O projeto atual irá impor aproximadamente$1,00 por unidade para usar, manter e descartar o nosso produto. Isso é quase igual ao de nossos competidores. Se conseguirmos reduzir esse custo para $0,50 por unidade ao projetarmos um produto melhor, é possível capturarmos uma fatia de 50% do mercado.

**Pede-se:**

1. Calcule o custo-alvo associado com a fatia de mercado inicial de 20%. O projeto inicial atinge esse alvo?
2. Calcule o custo-alvo para o preço de $27 e a fatia de mercado de 35%. Quanto mais é preciso reduzir em relação ao primeiro projeto? Descreva as três abordagens gerais que a Tinoco pode adotar para reduzir o custo projetado até esse alvo novo.
3. Compute o lucro total do ciclo de vida que o projeto atual (inicial) oferece (incluindo os custos de pré-produção).
4. Suponha que o departamento de engenharia tenha dois novos projetos: Projeto A e Projeto B. Ambos os projetos reduzem os custos de produção e logística para $21 por unidade. No entanto, o Projeto A mantém os custos de pós-compra a $1,00 por unidade, enquanto o Projeto B reduz os custos de pós-compra para $0,40 por unidade. Desenvolver o testar o Projeto A custa $15.000 adicionais, enquanto o Projeto B custa $30.000 adicionais. Calcule os lucros totais do ciclo de vida sob cada projeto. Qual você escolheria? Explique. E se o projeto que você escolheu custasse $50.000 adicionais? Isso mudaria sua decisão?

(Fonte: Hansen&Mowen, Gestão de Custos, p. 462)

**Antes de iniciar** reflita sobre as seguintes questões, de acordo com os dados do problema:

- O que é o ciclo de vida do produto?

- Quais os custos associados com o ciclo de vida do produto?

- O que é custo-alvo?

- Porque a gestão do custo do ciclo de vida é importante para produtos com ciclo de vida curtos?