

RCC0315 – ANÁLISE DE CUSTOS

PROVA SIMULADA

1. Responda objetivamente as seguintes questões:
 - a. Justifique o uso do método de custeio por absorção para fins de divulgação externa.
 - b. Explique quais são os possíveis efeitos do uso do método de custeio por absorção para fins de tomada de decisão.
 - c. Em quais circunstâncias o método de custeio direto/variável e o método de custeio por atividade devem ser utilizados? Justifique sua resposta.

2. O Sr. Orfeu, proprietário da Cia. Abruzzo, esteve analisando as informações contábeis apresentadas a seguir:

DRE	Mês 1	Mês 2
Receita de venda	120.000	90.000
(-) CPV	-70.000	-27.500
(=) Lucro bruto	50.000	62.500
(-) Despesas variáveis	-12.000	-9.000
(-) Despesas fixas	-40.000	-40.000
(=) Lucro operacional bruto	-2.000	13.500

Ele sabe que os volumes de produção e vendas foram os seguintes:

Em nº de unidades	Mês 1	Mês 2
<i>Volume de produção</i>	<i>40.000</i>	<i>90.000</i>
<i>Volume de vendas</i>	<i>40.000</i>	<i>30.000</i>
<i>Estoque final</i>	<i>0</i>	<i>60.000</i>

Ele ficou indignado com o fato de ter vendido menos produtos no mês 2 e ter obtido um resultado melhor.

Os custos variáveis de produção totalizaram \$0,250/unidade e os fixos \$60.000/mês nos dois períodos.

Pede-se:

- ***Apure o resultado pelo método de custeio direto/variável e concilie os lucros;***
- ***Com base nas informações apresentadas, faça um relatório para o sr. Orfeu explicando o que de fato aconteceu.***

3. A Cia. Linha Branca tem várias unidades, dentre elas, a unidade de produção de motores elétricos e a unidade de produção de máquinas de lavar roupas.

A unidade de motores tem uma capacidade anual de produção de 12.000 unidades e está trabalhando atualmente com um volume de vendas de 10.000 unidades por ano. Ela vende seus motores por \$50,00 por unidade e seus custos são os seguintes:

- custos variáveis \$12,00 por unidade
- custos fixos \$40,00 por unidade¹

O gerente da unidade produtora de máquinas de lavar roupas está analisando a possibilidade de produzir um novo modelo cuja previsão de vendas é de 2.000 unidades e está tentando negociar com o gerente da unidade produtora de motores elétricos o fornecimento para esse novo produto. Suas estimativas são as seguintes:

- preço de venda (\$/máquina) \$200,00 por unidade
- motor \$30,00 por unidade
- Outros custos variáveis \$160,00 por unidade

O gerente da unidade de motores afirma que não é possível fornecer os motores por \$30,00 a unidade ele teria prejuízo em sua unidade.

O gerente da unidade de máquinas de lavar tem a possibilidade de comprar os motores de outro fabricante por \$32,00.

Sabendo-se que o IR/CSLL é de 40%, pede-se:

1. ***o gerente da unidade de motores deve fechar o negócio proposto pelo gerente da unidade de máquinas de lavar (\$30/motor)? Qual seria o efeito em seu resultado operacional líquido.***
2. ***Indique qual é o preço de transferência mínimo aceitável para o gerente da unidade de produção de motores? Explique.***
3. ***Indique qual é o preço de transferência máximo aceitável para o gerente da unidade de produção de máquinas de lavar? Explique.***
4. ***Qual seria o efeito líquido no resultado da unidade de produção de motores caso a demanda pelo novo modelo de máquinas de lavar fosse 3.000 unidades por ano? Neste caso o gerente da unidade de motores deveria aceitar fornecer os motores?²***

4. O Sr. Milton produz picolés para vendas no atacado. Ele vende seus picolés por \$0,50 cada, em caixas de 50 unidades. Seus custos e despesas variáveis são de \$0,70 por picolé e seus custos e despesas fixos totalizam \$4.800.000 por ano.

No último mês ele vendeu 25.000 caixas de picolé (1.250.000 picolés) e não está satisfeito, pois o capital investido no negócio é de \$8,0 milhões e ele tem um custo de oportunidade de 1,2% ao mês.

Ele acredita que uma redução em 10% no seu preço de venda faça com que suas vendas aumentem 40%.

Sabendo-se que a alíquota do IR/CSLL é de 20%, oriente o sr. Milton quanto ao preço a ser praticado. Faça um breve relatório e demonstre seus cálculos.

Observação:

Prova elaborada para ser respondida em 2 horas, com o uso de calculadora.

¹ Baseado no volume atual de vendas

² Para aceitar o pedido, a unidade produtora de motores deverá deixar de atender o seu mercado atual.