

ESTUDO DE CASO – EMPRESA DOM

QUAL PRODUTO A EMPRESA DEVE INCENTIVAR MAIS A VENDA?

A empresa DOM produz três produtos nomeados genericamente por L, M e N. A empresa sabe que a depender do tipo de rateio para os custos indiretos, o custo unitário de cada um dos produtos irá variar. Mas, o CEO da empresa gostaria de saber quanto cada produto efetivamente contribui no pagamento dos custos fixos da empresa, pois com isso ele pode colocar maior enfoque na venda desse produto.

Na Tabela 1 o CFO apresentou os custos por produto separando custos indiretos em variável e fixo. Apesar de os custos variáveis serem quase sempre diretos por natureza, nem sempre vale a pena o sacrifício de fazer o seu acompanhamento e medição individual por produto, por isso na prática eles são tratados como indiretos e a empresa faz uma alocação com base no consumo identificado em levantamentos anteriores (ou estimados). Na empresa DOM os custos indiretos variáveis são Energia elétrica e Materiais indiretos.

Também na Tabela 1 está informado o preço de venda praticado. Esses preços de venda são os praticados pela empresa líder do mercado, e a empresa DOM não pretende modificá-los, mas está fazendo um estudo para verificar qual é o produto mais lucrativo para tentar incentivar sua venda.

Analise os dados informados pela empresa e responda qual produto mais contribui para a empresa em termos unitários. Explique qual produto a empresa deveria incentivar a venda.

Tabela 1. Dados por produto em valor unitário

	Custo Direto Variável	Custo Indireto Variável	Custo Indireto Fixo	Custo Total	Preço de Venda	Lucro
Produto L	\$700	\$80	\$317	\$1.097	\$1.550	\$453
Produto M	\$1.000	\$100	\$396	\$1.496	\$2.000	\$504
Produto N	\$750	\$90	\$317	\$1.157	\$1.700	\$543