

QUEM DEFINE CUSTO NA EMPRESA?

A apuração de custo na empresa – **custo de produção e a margem de contribuição por embalagem vendida** – realizado pelo **Sistema Integrado de Custo - SIC**- é de responsabilidade de todos na empresa.

Deve (tem) que ser apagado da memória que esta responsabilidade é exclusiva do Departamento (ou Gerência) de Custo que, em muitas empresas, tem a concorrência da engenharia de produção e muitas vezes, a área de vendas pressiona por preços de vendas menores, para vender mais e também para vencer concorrências.

Quem apura custo e define os preços de vendas são os negócios da empresa que, de modo dinâmico, exigem definições, até contínuas, da sua Direção, **em decorrência:**

- (1) **Da dinâmica das regras** do mercado,
- (2) Das flutuações dos preços de compras,
- (3) Dos preços e prazos de vendas da concorrência,
- (4) De determinados **clientes preferenciais** ou mesmo estratégicos, para fazer frente à concorrência em determinadas áreas de vendas ou de concorrente específico,
- (5) Outras variáveis,
- (6) De restrições de créditos, bem como
- (7) Dos custos da empresa exigindo reduções e / ou redistribuições.

O Planejamento Estratégico é um aliado importante.

Ajustes Contínuos à Realidade dos Negócios da Empresa

Este Sistema Integrado de Gestão, pelo seu **Sistema Integrado de Custo – SIC** que é dinâmico e tem agilidade, flexibilidade para ajustar-se continuamente à realidade dos negócios da sua empresa, mediante **Simulações, onde a distribuição dos custos indiretos** – no ambiente da produção e nas áreas de vendas, de preços de vendas diferenciados, bem como de bonificações, descontos, de prazos de recebimentos e de clientes especiais – **deve ser definida pelos níveis estratégico / gerencial, em colegiado** e coordenado pelo Departamento (Gerência) de Custos.

Os relatórios gerenciais são automáticos