

OFERTA ESPECIAL DA BMA INFORMÁTICA PARA A SUA EMPRESA

Implantamos o Sistema Integrado de Apuração de Custo para controlar os negócios da sua empresa

• O que oferecemos

- Estamos oferecendo estruturar c/ V. – empresário brasileiro – a **Apuração de Custo de Produção e de Comercialização (Margem de Contribuição)** da sua empresa, de cada embalagem produzida e vendida ou de serviços e integrados com a sua Receita de Vendas.

Ficará sempre disponível – para a sua Tomada de Decisão – **o custo de produção e o custo de comercialização** de cada produto (embalagem) produzido e vendido ou de serviço por contrato.
Relatórios Gerenciais: D.V.A – Demonstração do Valor Agregado e a Margem de Contribuição.

- **Analizamos c/ V. o(s) negócio(s) da sua empresa (de pequeno, médio ou grande porte)** e qualquer que seja a sua atividade (indústria, comércio, serviços, ensino, hospitais, clínicas, etc).
- **O nosso Sistema Integrado de Custo registra** os negócios da sua empresa com esta simplicidade, por que a contabilidade é, por excelência, um Sistema e ela permeia, de modo silencioso, todos os módulos do nosso Sistema e realiza automaticamente os controles econômicos (custos e D.R.E), financeiros (caixa), físico (estoque), patrimonial (imobilizado) e os impostos (ICM, ICMS, IPI e as contribuições COFINS e PIS).
- **Ficarão também sempre disponíveis, os Relatórios de :**

O Fluxo de Caixa

A Demonstração do Resultado

O Balanço Patrimonial Projetado

• Modelagem e Customizações

O nosso Sistema elimina estas necessidades de implantar estas atividades para definir, implantar e controlar os negócios da sua empresa.

• Novos Tempos

Os mercados, interno e externo, estão a exigir dos empresários, vender maiores quantidades, de melhor qualidade e a menores preços para vencer a concorrência e obter maiores lucros com os seus negócios.

Este Sistema Integrado de Custo é a ferramenta ideal para atender a estas exigências destes novos tempos.

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** 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.

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 e 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 e 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

Quem define os custos de seus produtos **são os negócios da sua empresa** que, de modo dinâmico, exigem definições, até contínuas, da sua Direção em decorrência da:

- 1- dinâmica das regras de mercado, interno e externo
- 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 face à concorrência em determinadas áreas de vendas ou de clientes específicos que exigem preços de vendas menores e de maiores prazos de vendas
- 5- restrições de créditos
- 6- dos custos da sua empresa exigindo reduções e/ou redistribuições, por parte da sua Direção
- 7- outras variáveis

O Planejamento Estratégico é um aliado importante nestas tarefas

Estes fatos exigem ajustes contínuos à Realidade dos Negócios da sua Empresa.

Para atender a estas variáveis, a **Apuração do Custo – de Produção e de Comercialização** – tem que ajustar-se continuamente à realidade dos seus negócios, **mediante SIMULAÇÕES**, onde as redistribuições dos custos – diretos e indiretos – , no ambiente da produção e nas áreas de vendas; de preços de vendas diferenciados – de clientes e de áreas de vendas; de prazos de recebimentos devem ser definidos continuamente.

Estamos juntos c/ V. – empresário brasileiro – nesta jornada. Teremos sucesso.

CUSTO DA SUA EMPRESA

Áreas de Vendas (receitas de vendas)

Podem ser organizadas :

- Por Região ou Estado ou Filial
 - Por Cidade (ou outra definição)
 - Definida esta organização ou não definido nada :

Os seus produtos podem ser organizados

- Por Negócio ou Linha de Produção
 - Por Produto
 - Por Embalagem
 - Por Produto Acabado (embalagem vendida), Serviço, etc

Custo de Produção

A estrutura da Área de Vendas organiza a área de Produção

O usuário não se envolve nestas operações. O Sistema faz

- **Produção**

Planeja o consumo de matérias primas e demais itens por embalagem produzida

- **O Sistema :**

- Planeja a compra das matérias primas e dos demais itens de consumo
- Calcula os créditos dos Impostos ICM, ICMS, IPI e das Contribuições
- Calcula os valores destes Impostos e das Contribuições à Recolher
- Calcula a movimentação do estoque, por item

Apuração do Custo de Produção

Apura o Custo de Produção de cada embalagem produzida

- **Custo das Matérias Primas e Outros**

Os Custos Diretos de Produção das matérias primas e outros itens são alocados automaticamente pelo Sistema

- **Custos Indiretos**

São alocados pelo usuário de acordo com a Política de Custo da sua empresa, por embalagem fabricada

- **Custos Diretos – MOD, Desp. Adm e ...**

São alocados pelo usuário, de acordo com o seu DIRECIONADOR DE CUSTO e os objetivos da sua empresa, por embalagem fabricada

- **Rateios de Custos – Diretos e Indiretos**

São livremente convencionados pelos donos de seus negócios

EMITE O RELATÓRIO: D.V.A – Demonstração do Valor Agregado por embalagem, serviço, etc

Custos das áreas de Vendas / Marketing

- **Custo Direto**

O Sistema aloca diretamente estas despesas

- **Custo Indireto**

O usuário aloca por embalagem ou serviço,
de acordo com a realidade do mercado

Custos Administrativos

Fica a critério do usuário

EMITE O RELATÓRIO – Margem de Contribuição Por Embalagem Vendida