

Apresentação



DataCustos

Techno Training

Assessoria, consultoria e treinamento

A Data Custos é uma empresa de consultoria e tem como objetivo oferecer soluções integradas, precisas e de fácil aplicabilidade por meio de processos de alinhamento de seus métodos de trabalho com as necessidades e expectativas de seus clientes.

Nossa Missão

Desenvolver vantagem competitiva a partir da análises econômicas e tributárias relacionadas as cadeias de distribuição de produtos e serviços em âmbito nacional.

Nossas premissas

O posicionamento estratégico da empresa, traduzido em linguagem direta, permite o desenvolvimento de modelos de monitoramento dos mercados e orientação das ações de intervenção de modo a otimizar e ampliar a vantagem competitivas das organizações .

Um pouco de nossos clientes

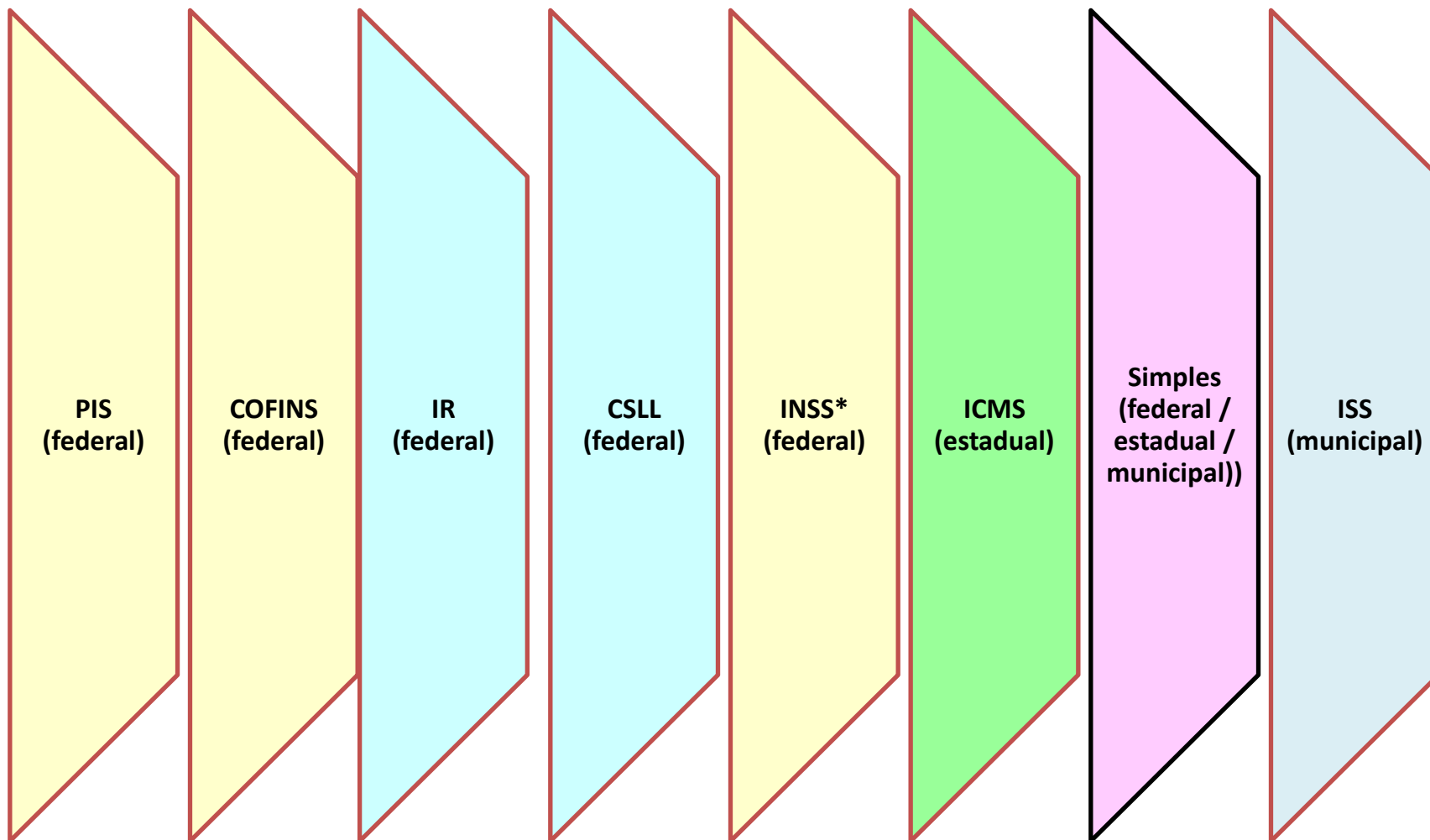


Inteligência Competitiva

O sistema tributário brasileiro é tão complexo e normatizado que tornou-se um grande risco e desafio para as empresas como um todo,

Aqueles que o dominem podem obter uma importante “vantagem competitiva” perante o mercado!

Quadro geral de impostos no Brasil

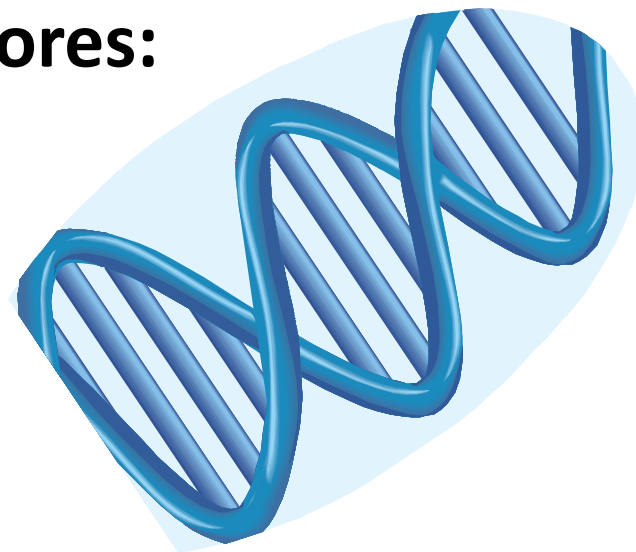


Visão estratégica

- **Os impostos incidem sequencialmente em cadeias de operações,**
- **Através da análise de seu correto funcionamento dos mesmos podemos desenvolver estratégias diferenciadas gerando assim vantagem competitiva!**
- **O governo torna-se cada vez mais eficiente no controle dos mesmos (e-fisco),**
- **Os profissionais que dominarem seus princípios operacionais básicos desenvolverão estratégias superiores de negociação!**

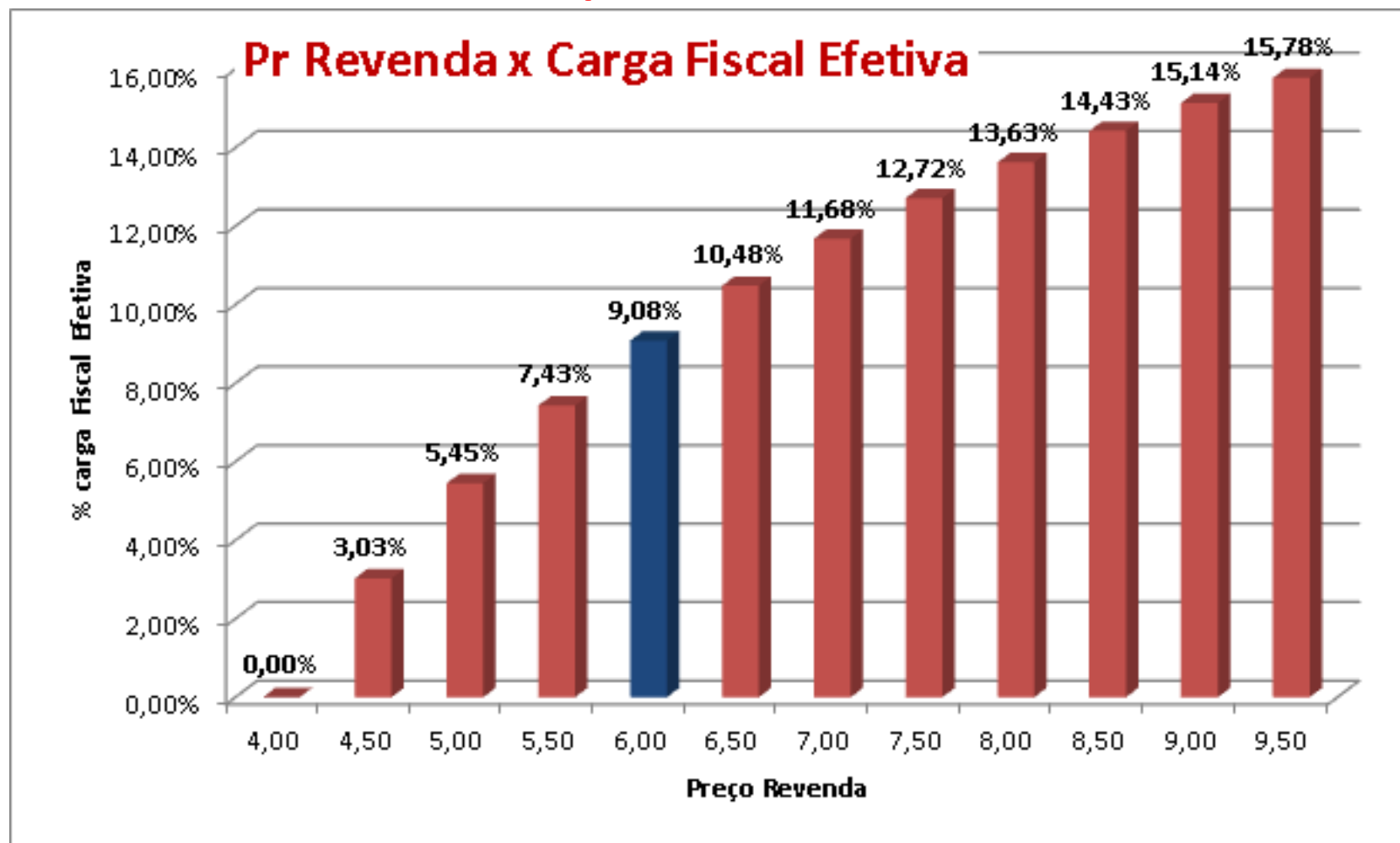
DNA Tributário

- **Cada produto individualmente sofre a tributação de diferentes impostos sendo influenciado por variados fatores:**
 - Classificação Fiscal (NCM)
 - Regime de apuração
 - Lucro Real Apurado
 - Lucro Presumido
 - Simples
 - Origem x Destino da operação
 - Incidência de Substituição Tributária
 - Cliente



Carga Fiscal Efetiva

- Mercadoria: **Produto Hipotético**



Base geral de Projetos

- I) Diagramação econômica dos canais de distribuição
- II) Desenvolvimento de ferramentas de Inteligência Econômica e Tributária
 - Desenvolvimento de Simuladores de Operações
- III) Treinamento de equipes comerciais
- IV) Gestão econômicas de unidades de saúde

I

Diagramação econômica dos Canais de distribuição

Diagramação econômica dos Canais de distribuição

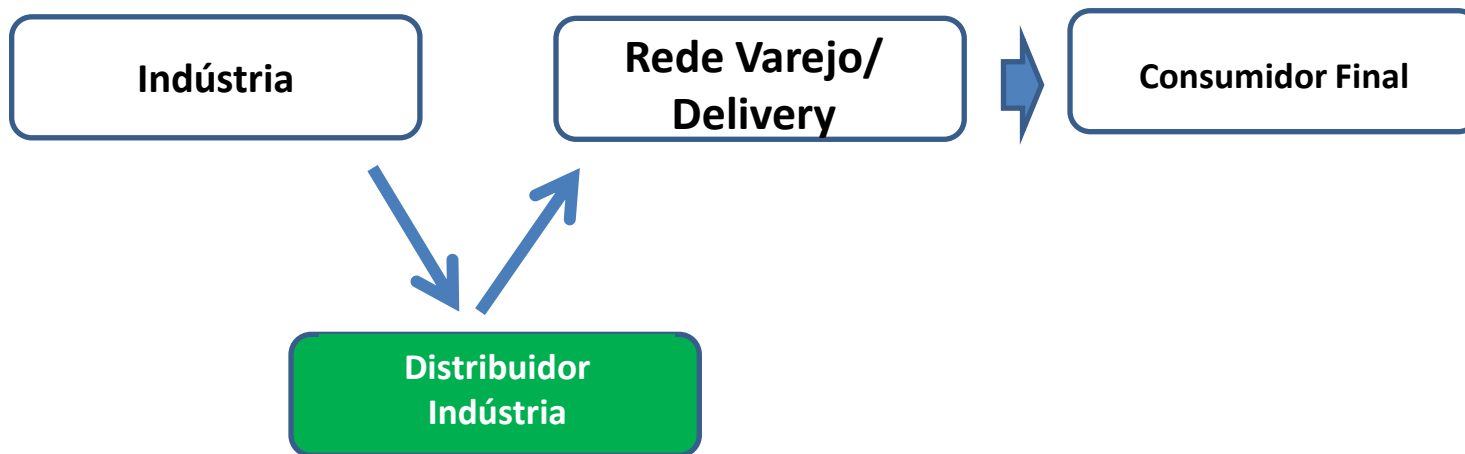
- Através do estudo das operações mercantis da empresa serão decompostas as rotas de distribuição de seus produtos, em canais diretos e indiretos, com detalhamento de margens consolidadas
- Acompanhamento das margens de produtos concorrentes

Diagramação de Canais

Indústria x Varejo x Consumidor Final

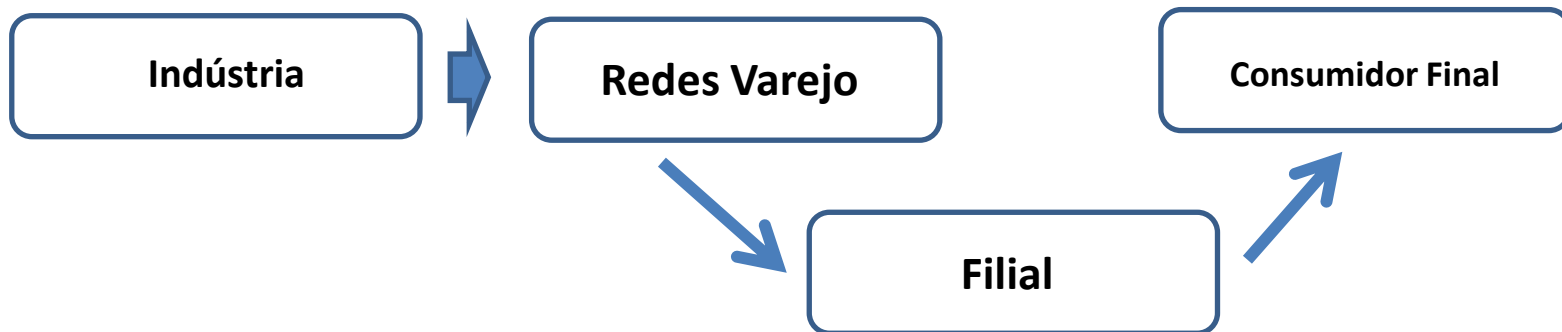


Indústria x Distribuidor x Varejo x Consumidor Final

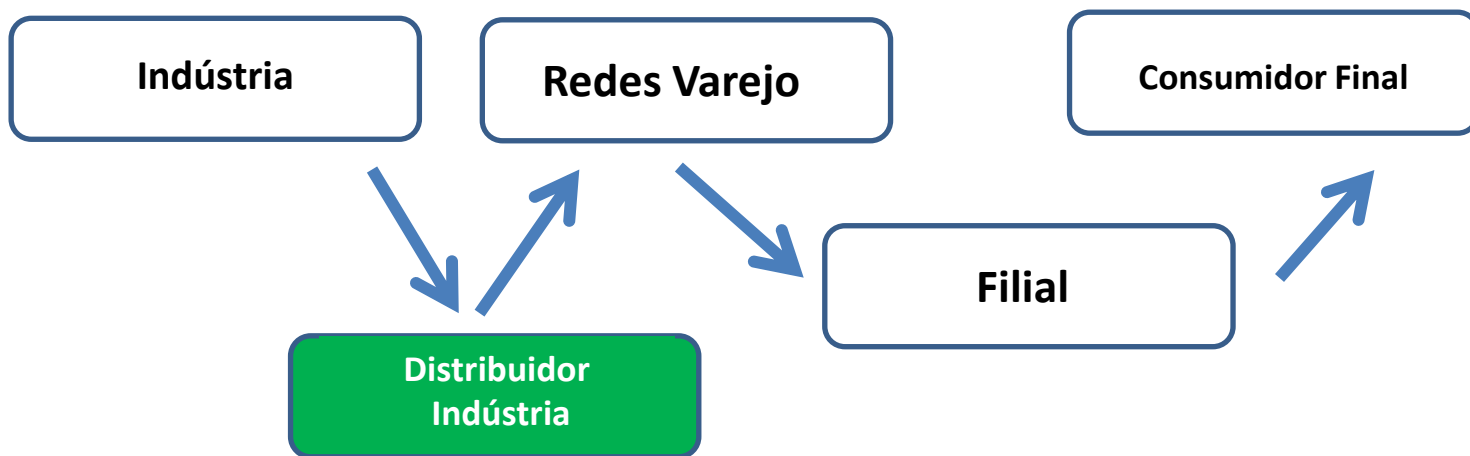


Diagramação de Canais

Indústria x Varejo x Cross docking x Consumidor Final



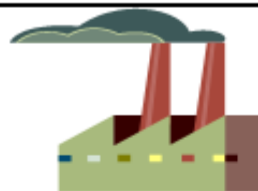
Indústria x Distribuidor Indústria x Varejo x Cross docking x Consumidor Final



Produto.....	Teste 18	NCM.....	xxxx.xx.xx
Grupo de Análise.....	Teste	Classe.....	Teste
Código Produto.....	100706	Lista.....	Teste

**Canal
Direto**

Indústria



Bandeira.....	Teste
UF destino.....	SP
Resolução 13 do senado.....	Sim
Isento de ICMS.....	Não
Base ICMS da Tabela.....	18,00%
Preço Fábrica (R\$).....	45,20
PMC (R\$).....	60,11
% ICMS Venda.....	18,00%
Repasse % ICMS.....	0,00%

Preço Base (R\$).....	45,20
Desc. Com.% - base PF.....	10,00%
Desconto Trade Mkt.....	0,00%
Preço Bruto (R\$).....	40,68

Custo processo (R\$).....	20,00
% PIS/COFINS s/Venda.....	9,25%
Impostos s/Venda (R\$).....	11,09
Margem Indústria (R\$).....	9,59
% Margem x Pr Venda.....	23,59%



Rede Varejo

UF Cliente.....	SP
Preço de Aquisição.....	40,68
ICMS ST.....	1,35
Créditos Fiscais (R\$).....	4,43
Custo Mercadoria (R\$).....	37,59

Preço Sugerido (R\$).....	60,11
% Desc. Gôndola.....	0,00%
Preço de Revenda.....	60,11

Impostos s/Venda (R\$).....	6,55
-----------------------------	------

Margem Efetiva (R\$).....	15,96
% Margem x PV.....	26,56%

Mark Up.....	59,89%
--------------	--------



Consumido Final

Preço Aquisição (R\$).....	60,11
Preço (US\$).....	30,06

Carga Fiscal Efetiva

Carga Efetiva (R\$).....	3,47
% Impostos efet. x PV.....	5,77%

Eng. Reversa

Preço Objetivo.....	60,11
Margem Efetiva.....	15,96
% Margem / PV efetivo....	26,56%

Variação Preço.....	0,00%
---------------------	-------

9,59

+

15,96

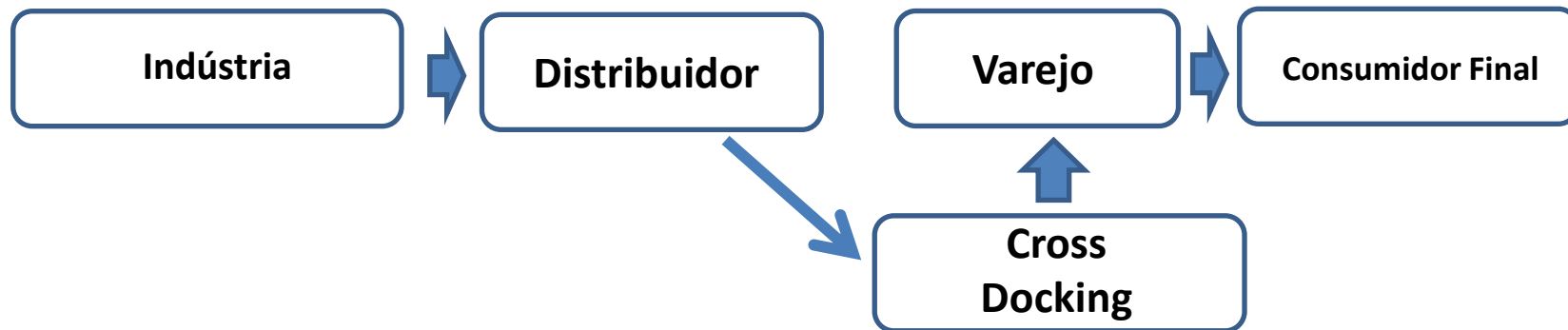
=

25,56

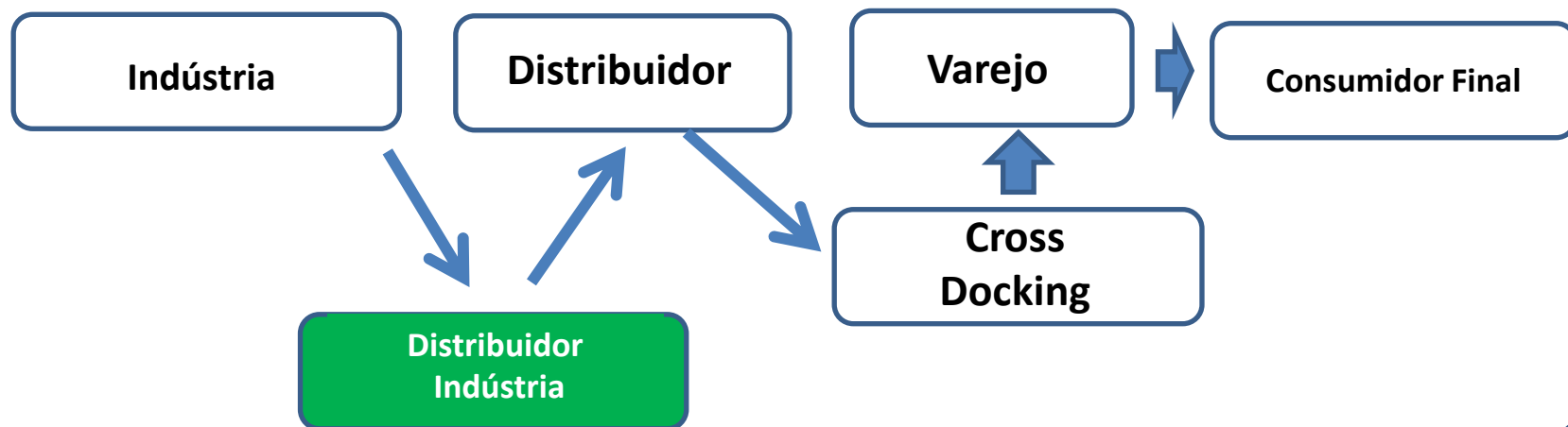
**margem
da
Cadeia**

Diagramação de Canais

Indústria x Distribuidor x Cross Docking x Varejo x Cons. Final



Indústria x Distribuidor Indústria x Distribuidor x Cross docking x Varejo x Consumidor Final



Canal Indireto

Produto..... Teste 18	NCM..... 30043999
Grupo Terapêutico..... Vasodilatadores	Classe..... Teste
Código Produto..... 100706	Lista..... Negativa

(Operação regular)

 Indústria	 Atacadista Distribuidor	 Varejo Farma	 Consumido Final
Bandeira..... Teste UF destino..... ES Resolução 13 do senado..... Não	UF Distribuidor..... ES Preço de Aquisição..... 35,80 ICMS ST..... 0,00 Mercadoria + ST..... 35,80	UF Varejo..... SP Preço de Aquisição..... 40,85 ICMS ST..... 5,92 Mercadoria + ST..... 46,77	Preço Aquisição..... 51,09
Base ICMS da Tabela..... 17,00% Preço Fábrica (R\$)..... 44,57 PMC (R\$)..... 59,30 % ICMS Venda..... 7,00% Repasse % ICMS..... 10,75% Preço Base (R\$)..... 39,78 Desc. Com.%..... 10,00% % Desc. Oper. Logístico..... 0,00% Preço Bruto (R\$)..... 35,80	UF Destino..... SP Base do ICMS destino..... 18,00% Preço Fábrica..... 45,20 % ICMS efetivo..... 12,00% % Repasse de ICMS..... 6,82% Preço Base (R\$)..... 42,12 % Desc. Base PF..... 3,00% Preço Bruto Revenda (R\$)..... 40,85 Mark Up..... 14,12% Crédito ICMS (R\$)..... 2,27 Preço Líquido (R\$)..... 33,53	% ICMS destino..... 18,00% % ICMS entrada..... 12,00% Form. Preço Revenda PMC..... 60,11 % Desc. Base PMC..... 15,00% Preço Bruto Revenda..... 51,09 Mark Up..... 9,24% Crédito ICMS (R\$)..... 0,00 Preço Líquido (R\$)..... 46,77	Margem Atacado..... 2,42 Margem Varejo..... 4,32 Margem Total..... 6,75 % Margem/PV..... 13,20%
Custo processo (R\$)..... 25,00 % PIS/COFINS s/Venda..... 12,00% Impostos s/Venda (R\$)..... 6,80 Margem Indústria (R\$)..... 4,00 % margem x Pr Venda..... 11,17%	Margem Efetiva..... 2,42 % Margem / Pr Líquido..... 7,23% % Margem / Pr Bruto..... 5,93% % Margem / PMC..... 4,09%	Margem Efetiva..... 4,32 % Margem / Pr Líquido..... 9,24% % Margem / Pr Bruto..... 8,46% % Margem / PMC..... 7,29%	Eng. Reversa Preço Objetivo Varejo..... 50,00 Mark Up..... 6,90% Crédito ICMS (R\$)..... 0,00 Preço Líquido (R\$)..... 46,77 Margem Efetiva Varejo.... 3,23 % Margem / PV Líquido... 5,44% % Margem / PV efetivo.... 6,46% % Margem / PMC..... 5,44%

R\$ 4,00

+

R\$ 2,42

+

R\$ 4,32

=

R\$ 10,74

II

Desenvolvimento de ferramentas de Inteligência Econômica e Tributária

II – Desenvolvimento de Ferramentas de Inteligência Econômica e Tributária

- As ferramentas permitem o desenvolvimento de análises detalhada das margens comerciais e os efeitos da incidência de impostos, de âmbito federal e estadual, nas cadeias de distribuição dos produtos e serviços;
- Permitem também efetuar-se análises comparativas entre modelos de comercialização direta e indireta;
- Efetivarão a comparação de margens entre produtos concorrentes;

Impostos englobados na análise

- Fazem parte da estrutura desta análise impostos de cunho federal e estadual em seu nível de detalhamento operacional, sendo:
- **Federais**
 - IPI
 - PIS (não cumulativo e monofásico)
 - COFINS (não cumulativo e monofásico)
- **Estaduais**
 - ICMS (regular)
 - Substituição Tributária de ICMS

Unidades Fiscais focadas

- Alagoas (AL)
- Amazonas (AM)
- Bahia (BA)
- Ceará (CE)
- Distrito Federal (DF)
- Espírito Santo (ES)
- Goiás (GO)
- Maranhão (MA)
- Mato Grosso (MT)
- Mato Grosso do Sul (MS)
- Minas Gerais (MG)

- Pará (PA)
- Paraíba (PB)
- Paraná (PR)
- Pernambuco (PB)
- Piauí (PI)
- Rio de Janeiro (RJ)
- Rio Grande do Norte (RN)
- Rio Grande do Sul (RS)
- Santa Catarina (SC)
- São Paulo (SP)
- Tocantins (TO)

Tecnologia MOBILE

(utilização a partir de celulares, tablets ou computadores)

Simulador de Margens		Terça, 26 de Fevereiro de 2013	
Produto			
Produto		UF Origem	SP v
canal		Repasse de ICMS	
% Desc. Comercial		Desconto Adicional %	
UF destino		Cancela ST de ICMS	☐ Sim
Regime de Apuração		Complemento	
☐ L. Real ☐ L. Presumido ☐ Simples			
NCM	Código		
Familia	% IPI		

Rede Farmacêutica	
% Desconto Base PMC	
Preço de Aquisição	
Mercadoria + ST	
Base do Pr. Venda (PMC)	
% Mark Up	
Base Crédito de ICMS	
Crédito ICMS	
Crédito PIS	
Crédito COFINS	
Total Créditos Tributos	
Débitos Fiscais	
Custo Mercadoria.	

Rede Farmacêutica	
% Desconto Base PMC	
Preço de Aquisição	
Mercadoria + ST	
Pr. Venda	
% Mark Up	
Base Crédito de ICMS	
Crédito ICMS	
Crédito PIS	
Crédito COFINS	
Total Créditos Tributos	
Débitos Fiscais	
Custo Mercadoria.	
Valor Margem	
% Margem Preço Objetivo	
Consumidor Final	
Preço Praticado	
Margem Efetiva	
% Margem Preço Praticado	

Cadastro de Produtos

26/02/2013

Produto

Código *

0660012

NCM

30042021-Medicamento Neg/Ref

Família

Stiemycin

Descrição *

Stiemycin 2%

Pis / Cofins

Lista Negativa

Categoria

Referência

Complemento

Frasco 120ml

Informações

Pr. Fabrica 0%

0,00

Pr. Max. Consumidor 0%

0,00

Consulta de NCM

26/02/2013

Pesquisa Impressão XLS

NCM	Descrição	Grupo
30042021	Medicamento Neg/Ref	Medicamento
30042049	Medicamento Neg/Ref	Medicamento
30042099	Medicamento Neg/Ref	Medicamento
30042099A	Medicamento	Medicamento
30043210	Medicamento Neg/Ref	Medicamento
30043999	Medicamento Neg/Ref	Medicamento
30043999A	Medicamento Neg/Ref	Medicamento
	Medicamento Pos/Ref	Medicamento
	Medicamento Pos/Ref	Medicamento
	Medicamento Neg/Ref	Medicamento
	Medicamento Pos/Ref	Medicamento

Consulta Estado X NCM

26/02/2013

XLS Impressão Novo

UF	NCM	St Icms	Tipo Modelo	Mva %	Limitador	Desconto	Pauta	Taxa	Aliquota Redução	Aliquota Sintra
SP	33049990	Não	MVA%	28,00	0	0,00	0,00	0,00	52,00	0,00
SP	33049992	Não	MVA%	32,24	0	0,00	0,00	0,00	33,33	0,00
SP	30049029	Não	PMC	0,00	0	16,53	0,00	0,00	0,00	0,00
SP	30043210	Não	PMC	0,00	0	16,53	0,00	0,00	0,00	0,00
RJ	33049992	Não	0	0,00	0	0,00	0,00	0,00	0,00	19,00
RJ	33049990	Sim	MVA%	32,24	0	0,00	0,00	0,00	0,00	26,00
RJ	30049029	Sim	PMC	0,00	0					
RJ	30043210	Sim	PMC	0,00	0					
PR	33049992	Sim	MVA%	28,00	0					
PR	33049990	Sim	MVA%	50,19	0					
PR	30049029	Sim	MVA%	33,00	0					

Canal de Venda

XLS XML Impressão Novo

Id	Descrição
1	Distribuidor
2	Rede
3	Delivery

[1 a 3 de 3]

linha	UF	Preço Fabrica	Preço Máximo ao Consumidor	Icms %	Aliquota de Redução do ICMS	aliquota interna de % ICMS	% Repasse de ICMS
1	AC - 17	19,74	26,27	7,00	0	17,00	10,7527
2	AL - 17	19,74	26,27	7,00	0	17,00	10,7527
3	AM - 17	19,74	26,27	7,00	0	17,00	10,7527
4	AP - 17	19,74	26,27	7,00	0	17,00	10,7527
5	BA - 17	19,74	26,27	7,00	0	17,00	10,7527
6	CE - 17	19,74	26,27	7,00	0	17,00	10,7527
7	DF - 17	19,74	26,27	7,00	0	17,00	10,7527
8	ES - 17	19,74	26,27	7,00	0	17,00	10,7527
9	GO - 17	19,74	26,27	7,00	0	17,00	10,7527
10	MA - 17	19,74	26,27	7,00	0	17,00	10,7527
11	MG - 18	20,02	26,62	12,00	0	18,00	8,8182
12	MS - 17	19,74	26,27	7,00	0	17,00	10,7527
13	MT - 17	19,74	26,27	7,00	0	17,00	10,7527
14	PA - 17	19,74	26,27	7,00	0	17,00	10,7527
15	PB - 17	19,74	26,27	7,00	0	17,00	10,7527
16	PE - 17	19,74	26,27	7,00	0	17,00	10,7527
17	PI - 17	19,74	26,27	7,00	0	17,00	10,7527

Principais características

- Precisão de cálculos em análises complexas envolvendo fatores comerciais e tributários
- Agilidade de resultados
- Mobilidade de ações estratégicas gerando diferencial competitivo

Modelo de execução

- Customização do projeto
 - Introdução dos produtos da empresa e sua política comercial
 - Mapeamento da concorrência
 - Desenvolvimento de aplicativos específicos
- Desenvolvimento de módulos de teste
- Disponibilização dos serviços com controle de acesso
- Gerenciamento de alterações tributárias em âmbito nacional

III

Treinamento das Equipes Comerciais

III – Treinamento das Equipes Comerciais

- Desenvolver vantagem competitiva a partir do conhecimento
 - Econômico
 - Tributário
 - Comercial

Análise de Margens & Impostos para Produtos de Consumo

Carga-horária: de 08 a 16 horas

Objetivo: Abordar de forma prática e concentrada os principais conceitos tributários e comerciais aplicados a operações de Varejo de Produtos Farmacêuticos em diferentes canais de distribuição

Público-alvo: Profissionais das áreas de Vendas, Marketing e Controladoria

Desenvolvimento do Projeto:

Em data de escolha pela contratante, respeitada a disponibilidade da equipe técnica da Techno Training.

O material será customizado à realidade da empresa, ficando sua reprodução a cargo da Techno Training.

Principais tópicos abordados

- ✓ Conceituação geral sobre preços e margens;
- ✓ Canais de distribuição
 - Canais Diretos
 - Canais Indiretos
- ✓ Configuração de Margem e Mark-Up;
- ✓ Normas tributárias Brasileiras:
 - Regimes de apuração;
 - PIS e COFINS;
 - Normas do ICMS; & Substituição tributária de ICMS;
 - Regimes especiais de tributação do ICMS
- ✓ Formatação do Preço de Venda pelo Varejo;
- ✓ Cálculo de Margens;
- ✓ Operando com descontos diretos e indiretos;
- ✓ Análise integrada de rotas de distribuição;
- ✓ Eng. de Preços Reversos;

Palestrante

Prof. Nelson Beltrame

- ✓ Eng. Produção com pós graduação em Eng. de Produção e Gerencia de Operações;
- ✓ Professor da FIA, FIPECAFI e GV em MBAs e cursos executivos;
- ✓ Diretor-Associado da Felisoni Consultores;
- ✓ Consultor com 30 anos de experiência em tributação e finanças;
- ✓ Realização de diversos projetos junto a importantes empresas tais como: Unilever, Pernod Ricard, Robert Bosch, Grupo Saint Gobain, Visteon, Minolta, Pepsico, Petrobrás, Vale do Rio Doce, Scania, Mattel, Faurecia, Nestlé, Roche do Brasil, Pfizer/Wyeth, Mercedes Bens, L'Oréal, Randon, Casas Pernambucanas, Carrefour, Ponto Frio, Kimberly-Clark, Novartis, MSD, Abbott, Merck, Sanofi, Bic, GSK/Stiefel, Electrolux, Hipermarcas e outros.
- ✓ Especialista em Custos, Formação de Preços, Eng. Tributária e Logística Integrada,
- ✓ Coautor dos livros Finanças no Varejo e Teoria na Prática (Ed. Saint Paul)

IV

Gestão econômica de Serviços de Saúde

Gestão Financeira de empresas prestadoras de Serviços de Saúde

- Modelo de controle Operacional de uma empresa que tem como objetivo otimizar seu Resultado
 - Resultado Operacional
 - Resultado do Caixa

- **Objetivos:**

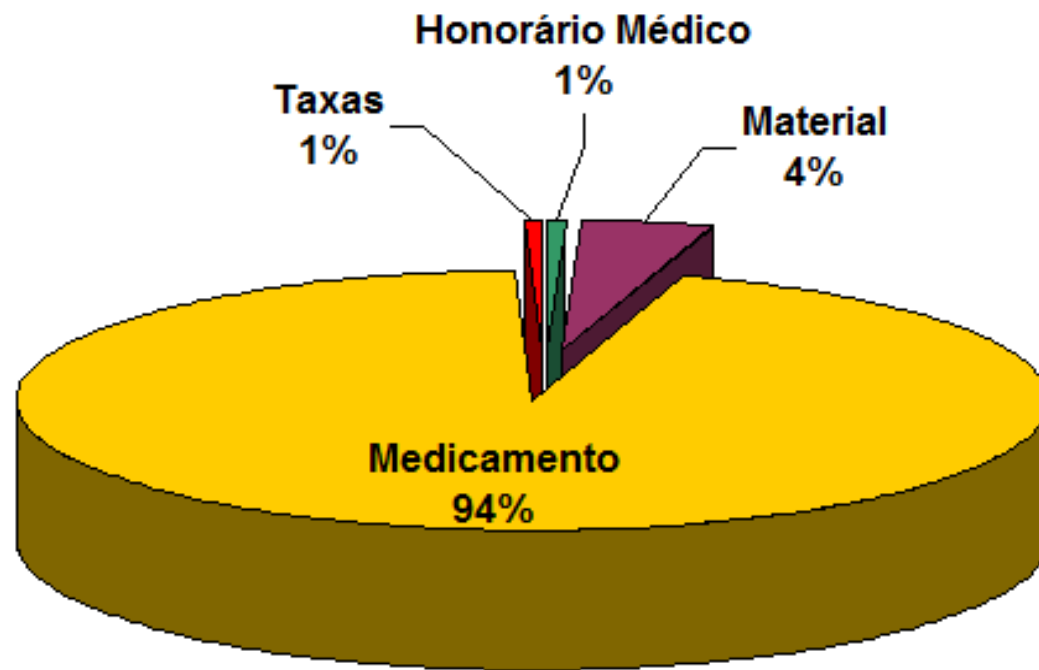
- Permitir a visualizar da situação econômico financeira de um serviço de Saúde para fins de tomada de decisões
- Diagnosticar problemas operacionais através de uma detalhada análise sobre a Receita, Impostos, Custos e Despesas Operacionais
- Identificar com precisão a Margem Operacional
- Definir limites e desenvolver políticas comerciais sustentáveis

- **Metodologia:**

- Decomposição analítica da Receita
- Estruturação dos Custos e Despesas Comerciais
- Mapeamento Tributário
- Decomposição de bases comerciais
- Rastreamento da Margem
- Formatação do Fluxo de Caixa

Decomposição da Receita

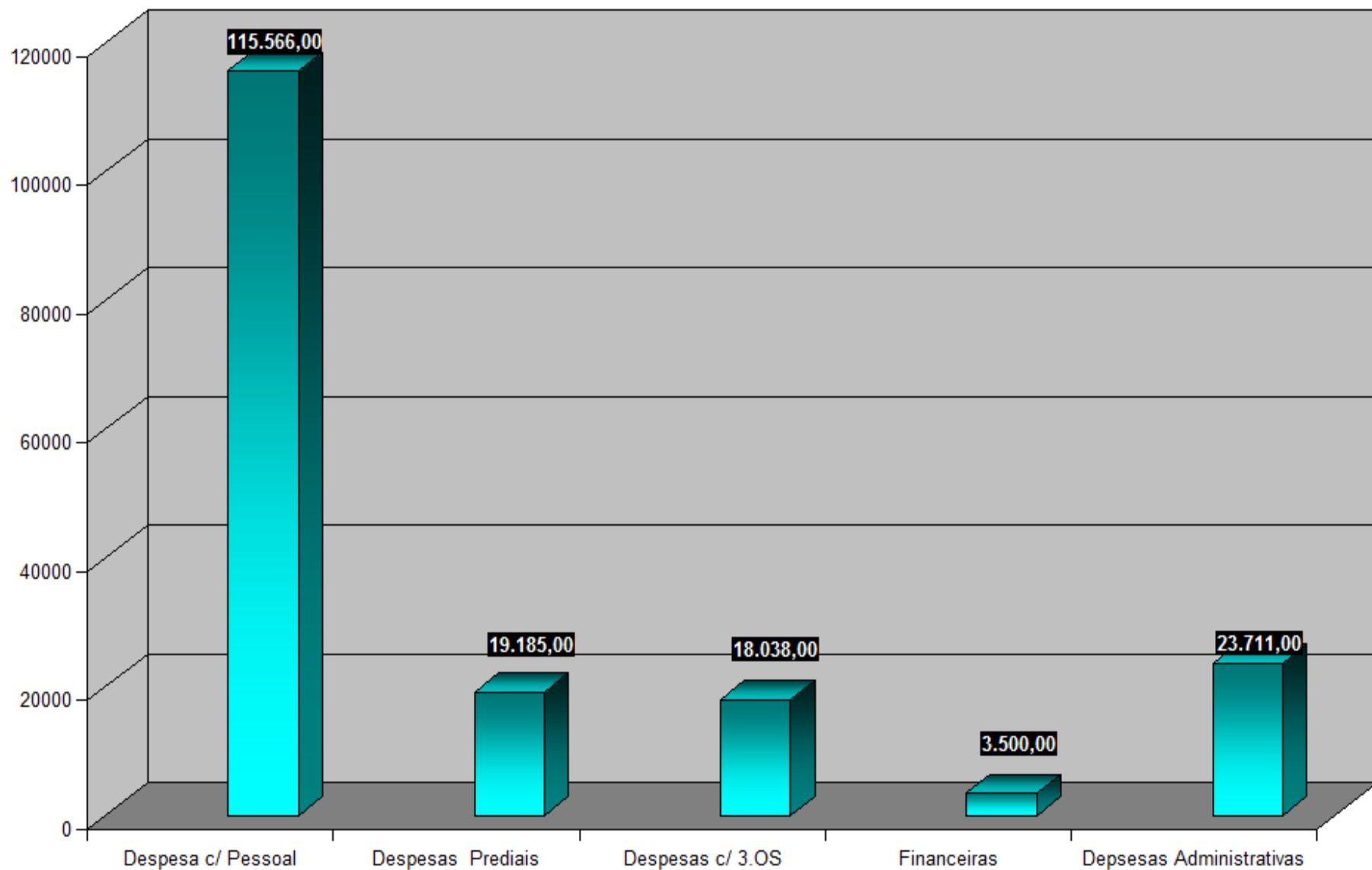
Centro de Receita	RB	% TOTAL	QTDE	PR. Md.
Materiais	69.524,60	3,99%	3.840	18,11
Medicamentos	1.649.558,97	94,70%	4.512	365,62
Taxas	10.860,00	0,62%	566	19,19
Honorários Médicos	12.000,00	0,69%	300	40,00
Total	1.741.943,57	100,00%	9.218	188,98



Despesas Operacionais

Despesas	Total
Pessoal	115.566,00
Condominiais / Prediais	19.185,00
Serviço de 3 ^{os}	18.038,00
Financeiras	3.500,00
Gerais e Administrativas	23.711,00
Total	180.000,00

Data Custos/Techno Training

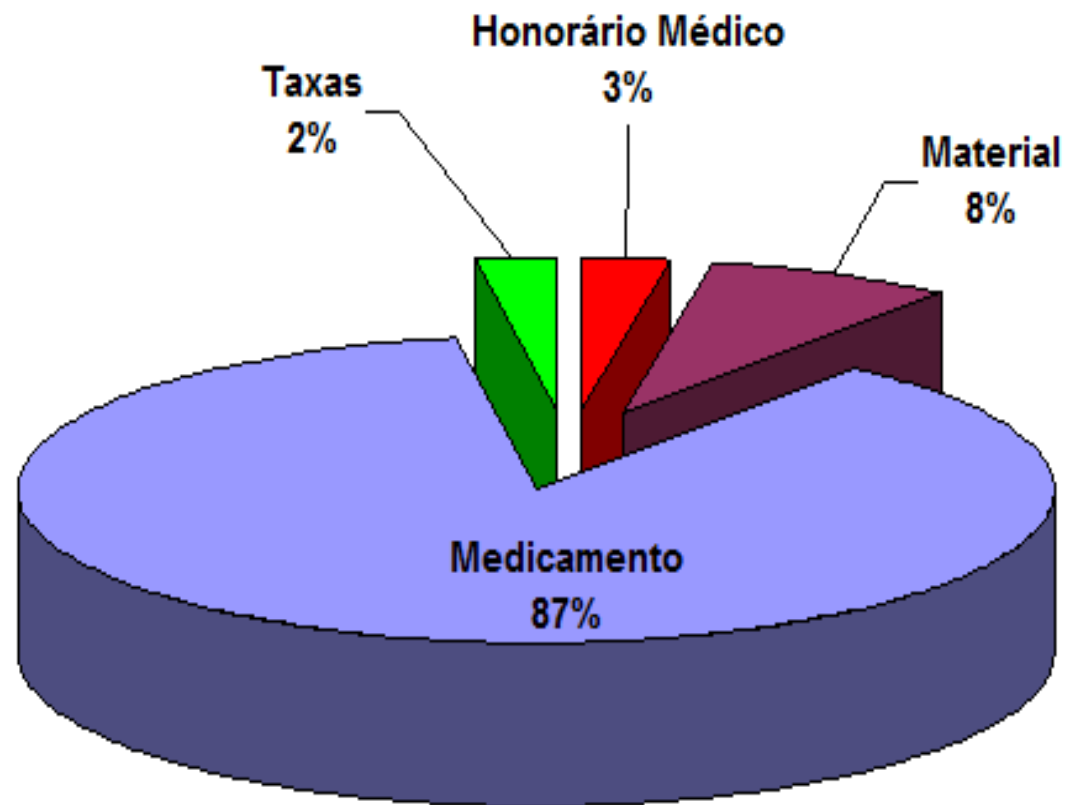


Análise Vertical – Total de Despesas

Descrição	Janeiro	Fevereiro	Março
Salários e Encargos	90.000,00	93.000,00	91.000,00
Alugueis	9.000,00	9.000,00	9.000,00
Impostos	120.000,00	115.000,00	118.000,00
Desp. Diversas	21.000,00	20.000,00	23.000,00
Medicamentos	1.000.000,00	980.000,00	918.000,00
Materiais	32.000,00	27.000,00	22.000,00

Análise do Lucro Bruto (Margem Bruta de Contribuição)

Descrição	RB	IMPOSTOS	RL	Custo Direto	MBC	MBC Unit.
Medicamento	1.649.558,97	130.810,03	1.518.748,94	1.164.671,14	354.077,80	78,48
Materiais	69.524,60	5.513,30	64.011,30	31.619,78	32.391,52	8,44
Honorários Médicos	12.000,00	951,60	11.048,40	0,00	11.048,40	36,83
Taxas	10.860,00	861,20	9.998,80	0,00	9.998,80	17,67
Total	1.741.943,57	138.136,12	1.603.807,44	1.196.290,92	407.516,52	44,21



Contato

- **Data Custos / Techno Training**
Assessoria, consultoria e treinamento

Rua Barão do Triunfo, 427 – cjto 207

Brooklin Pta - São Paulo/SP – CEP 04600-001

Tel: (11) 3045-3530

www.custos.com.br

contato@custos.com.br

