

GERAÇÃO DE VALOR PARA OS INVESTIDORES EM UMA EMPRESA DE SERVIÇOS E PEÇAS AGRÍCOLAS

BARCELOS, Giovana Santana¹
giovanasbarcelosigg@gmail.com
CENTENA, Pedro de Oliveira
Pedrocentena1@gmail.com
MACHADO, Karolina Mendes¹
karolinamema@hotmail.com
TEIXEIRA, Letícia Menezes
leticiateixeir9@gmail.com
FAGUNDES, José Paulo²
josepaulo@unipampa.edu.br
PEREIRA, Marcus Vinicius²
contabeis.bg@ideau.com.br
SBERSE, Luciano²
lucianogodoys@yahoo.com.br

¹ Discentes do Curso de Administração, Nível 5 2018/1- Faculdade IDEAU – Bagé/RS.

² Docentes do Curso de Administração, Nível 5 2018/1 - Faculdade IDEAU – Bagé/RS.

RESUMO: Este trabalho teve por objetivo fazer uma análise dos custos fixos e variáveis, identificar qual o regime tributário da empresa e demonstrar como são formados os preços de venda a partir dos custos de uma empresa do ramo de peças e serviços agrícolas. O presente artigo foi desenvolvido através de pesquisa qualitativa. A empresa em que o trabalho foi realizado é constituída por dois sócios e está situada na cidade de Bagé-RS, a mesma é formada por um regime de sociedade na qual foi feita a união de duas empresas tendo origem em janeiro de 2018. Foi feita uma análise da empresa observando os pontos fortes e fracos em relação a sua composição, regime tributário, formação de preço de venda, definição de custos e investimentos, e seus respectivos retornos. Concluímos ao decorrer deste artigo que em relação com nossos objetivos a empresa esta de acordo com grande parte, porém precisa tomar algumas atitudes diferentes em consideração aos seus custos fixos e variáveis para evitar prejuízos futuramente.

Palavras-chave: Custos; Investimentos; Planejamento.

ABSTRACT: The objective of this work was to analyze the fixed and variable costs, identifying the tax regime of the company and demonstrating how the sales prices of the costs of a company in the field of agricultural actions and services are formed. The present article was developed through qualitative research. A business in which the work was done by two partners and is situated in the city of Bagé-RS, the same form by a membership regime that was made on January 2, 2018. The assessment of the company can be improved, the scheme taxation, formation of sales price, definition of costs and investments, and their respective returns. To conclude the course of this article is that, in relation to the goals, the company is in agreement with great part, however it needs to take some different attitudes regarding its fixed costs and the variables to avoid losses in the future.

Keywords: Cost; Investment; Planning.

1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS

As instituições econômicas são criadas por indivíduos onde estes interagem com o propósito de atingir objetivos econômicos individuais e ou coletivos (MILGRON, 1992). As teorias econômica e financeira afirmam que os investimentos de capital são realizados quando seus titulares compreendem a oportunidade de obter um montante superior ao que foi investido. Este aguardo de retorno se constituiu num marco referencial para o investidor, que passa a utilizá-la como processo de medição dos retornos que são sucessivamente geradas ao incorporá-la ao valor investido, prevendo o ganho econômico potencial. O valor de um bem para o acionista não representa apenas um montante de recursos em que foi aplicado em sua conquista, mas também engloba um rendimento pelo retorno que deve gerar no mínimo requisitado. Sendo assim, podemos afirmar que todo bem ativo, tanto financeiro como real tem um valor econômico.

Os cálculos habituais para medir o retorno de investimentos com ações que consideram apenas o custo de capital de terceiros, como os empréstimos tomados pela empresa, mas deixam de fora o custo dos acionistas. Esse custo segundo Malavessi (2005) é importante calcular, principalmente no Brasil, onde os ganhos na renda fixa são altos.

A teoria econômica considera que em cada nível de preço, existe uma demanda diferente, fazendo com que o preço flutue em diferentes níveis de demanda e oferta até atingir um valor que satisfaça o ofertante e quem procura, construindo um ponto de equilíbrio

2 DESENVOLVIMENTO

Referencial Teórico

2.1 Criação de valores para acionistas

Oliveira (2014) afirma que, a busca pelo aumento dos lucros por meio dos princípios de governança corporativa tem mais prejudicado do que ajudado as empresas brasileiras. Segundo especialistas, a adoção das melhores práticas de gestão apenas com a intenção de trazer retorno aos acionistas tem criado efeitos reversos.

Um estudo mostra que apenas seis empresas abertas, de um total de 45, apresenta lucro operacional que compensa o custo de capital. Apesar do bom desempenho das ações em bolsa e dos lucros crescentes, são poucas as empresas que realmente criam valor ao acionista. É o que mostra uma pesquisa do professor da Fundação Getúlio Vargas, de São Paulo FGV-SP,

Oscar Malvessi, com 45 empresas privadas de capital aberto, entre os anos de 2005 e 2008. Delas, apenas seis 13% do total criaram valor ao investidor.

Ainda conforme Malvessi (2005), o lucro é o resultado das receitas menos as despesas e é o que a empresa ganhou com o negócio, sem contar aplicações financeiras ou vendas de ativos, por exemplo. Já o custo de capital é quanto o investidor precisa ganhar na ação para superar o que ele obteria aplicando o dinheiro em juros, o chamado custo de oportunidade. Se o resultado for maior que um, significa que o lucro é suficiente para pagar o capital investido pelos acionistas, isso mostra que o resultado da empresa compensa os investimentos e ainda gera um retorno maior ao que teria aplicado na taxa de juros. Os cálculos habituais para medir o retorno com ações que consideram apenas o custo de capital de terceiros, como os empréstimos tomados pela empresa, mas deixam de fora o custo dos acionistas. Esse custo segundo Malavessi (2005) é importante calcular, principalmente no Brasil, onde os ganhos na renda fixa são altos.

2.2 Formação do preço de venda

De acordo com Megliorini (2011), tudo que compõe um objeto de transação, produto, mercadoria, ou serviço prestado entre empresa e consumidor necessita de um preço, sendo assim, firmar esse valor tem se tornado cada vez mais complexo, pois existem fatores como, regulamentações governamentais, o avanço da tecnologia, a mudança de preferência do consumidor, preços de concorrentes, entre outros.

Existem várias abordagens sobre a formação de preço e as mais conhecidas são orientadas pela teoria econômica, mercado e pelos custos. A teoria econômica considera que em cada nível de preço, existe uma demanda diferente, fazendo com que o preço flutue em diferentes níveis de demanda e oferta até atingir um valor que satisfaça o ofertante e quem procura, construindo um ponto de equilíbrio. O preço orientado pelo mercado tem como referência os seus concorrentes, tornando-se uma empresa seguidora de preços. Essa abordagem é válida quando se trata de produtos sem grande diferenciação e nela não existe relação entre os preços, custos e demanda. Já a formação de custos considera que o preço deve ser suficiente para cobrir todos os custos e despesas, além de proporcionar o lucro esperado para remunerar os investimentos realizados (MEGLIORINI, 2011).

2.2.1 Markup

Megliorini (2011), afirma que para a definição do preço de venda com base nos custos de fabricação do ativo ou realização de um serviço, agrega-se esses custos uma margem

expressa em um índice em porcentagem que é acrescentada ao custo do produto conhecida como mark-up. Esse custo apresentará variações dependendo do método de custeio utilizado (por absorção, variável, pleno, etc.).

Custeio por absorção: Método que consiste em atribuir aos produtos todos os custos de produção, sejam fixos ou variáveis. Custo variável: Método que consiste em atribuir aos produtos apenas os custos variáveis. Custo pleno: Método que consiste em atribuir aos produtos todos os custos de produção e todas as despesas (MEGLIORINI, p.237, 2011).

Segundo Megliorini (2011), na composição do custo por absorção, no Mark-up é necessário definir os percentuais das despesas de vendas e das despesas administrativas que podem ser obtidas por meio de demonstrações de resultado do exercício (DRE) do ano anterior. Relacionando-se os valores das despesas com a receita líquida de vendas, o percentual de lucro desejado, as alíquotas dos impostos para o produto/serviço que está sendo oferecido e os impostos sucedidos à empresa (ISS, ICMS, IPI, PIS, COFINS).

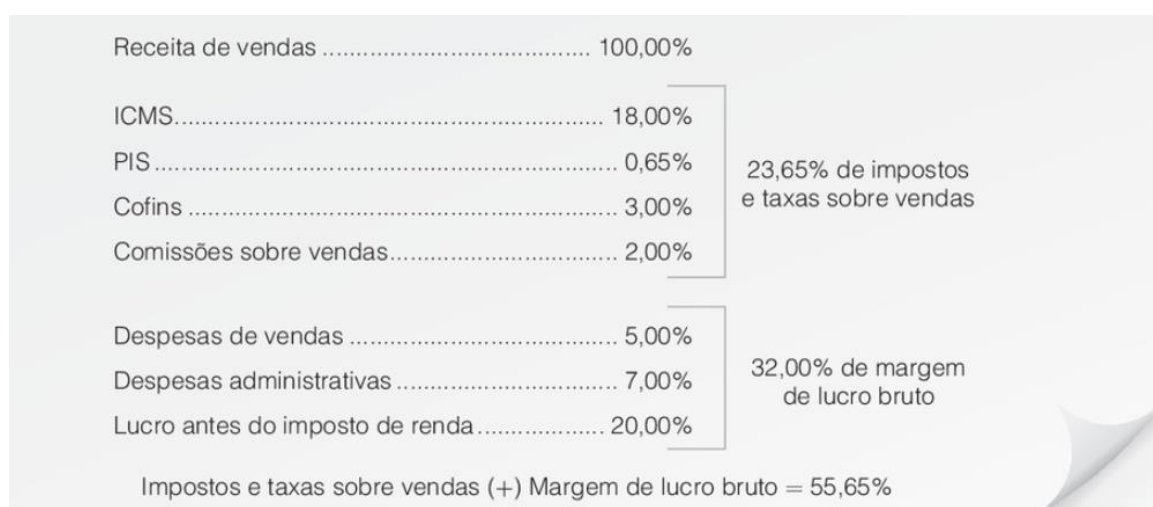


Figura 1: Aliquotas.

Fonte: Megliorini (2011).

Sendo assim os seguintes mark-up são:

Divisor: $(100\% - 55,65\%) / 100\% = 0,4435$

Multiplicador: $(1 / 0,4435) = 2,25479$

O custo calculado pelo custeio variável conside apenas com os custos variáveis como, matéria prima, mão de obra e custos indiretos variáveis. Os custos indiretos fixos são representados por um percentual e são somados aos impostos, comissões, despesas administrativas, despesas de venda e lucro. O custeio pleno corresponde à custos de fabricação do produto, somado pelas despesas de vendas e administrativas. Idependente do

tipo de custeio utilizado o divisor e o multiplicador continuam sendo o mesmo (MEGLIORINI, 2011).

2.3 Estruturas de Capital

A nova estrutura de capital iniciou-se com as idéias de Modigliani e Miller (1958) em torno das proposições I, II e III. Essa teoria tradicional relacionava o valor de uma empresa com sua estrutura de capital. A teoria tradicional diz que a maximização do valor da empresa dependia da minimização do custo médio ponderado de capital e as teses de Modigliani e Miller (1958), se confronta com essa visão, defendendo que o valor da empresa é desligado da forma como são financiados seus ativos, e está relacionado somente com o retorno esperado dos projetos da empresa.

A proposição I diz que “O valor do mercado de uma empresa é independente de sua estrutura de capital e é dado pela capitalização de valor esperado à taxa apropriada para a sua classe (MODIGLIANI E MILLER 1958, p. 460). O custo ponderado de capital é independente da estrutura de capital, sendo uma empresa da mesma classe de risco, financiada pelo capital próprio e que não utiliza recursos de terceiros. A preposição II afirma que o retorno que se espera do capital próprio é igual ao retorno esperado de uma empresa sem dívidas mais um prêmio envolvido na utilização de capitais de terceiros, ou seja, existe uma vantagem para os credores que recebem a remuneração antes dos acionistas, estes irão exigir um retorno maior pelo maior risco que está exposto, sendo assim, os acionistas de uma empresa endividada exigirá um retorno maior do que os acionistas de uma empresa sem dívidas. E por fim a preposição III que consiste em uma regra para definir a política de investimento ótima da empresa. Os autores afirmam que a empresa de determinada classe deve aproveitar oportunidades de investimentos apenas se a taxa de retorno do projeto for mais elevada do que a taxa de desconto da classe.

2.3.1 Estrutura ótima de capital

No artigo de Myers (1984), a principal hipótese da teoria de equilíbrio ou static trade-off, é baseada no equilíbrio existente entre os benefícios fiscais e riscos de falência das empresas. A medida que a dívida é elevada, os juros diminuem o lucro tributável, diminuindo o valor dos impostos a serem pagos e aumentando o valor da empresa, porém, quando as dívidas aumentam maior é o risco de falência da empresa que diminuem o valor da empresa.

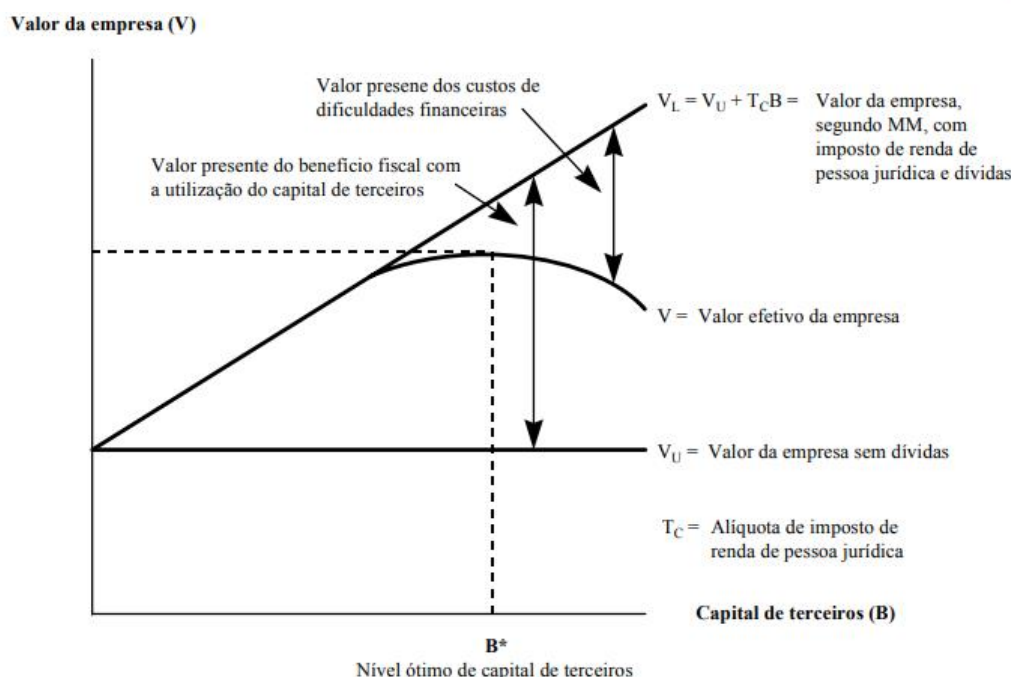


Figura 2: Valor da empresa na visão do static trade-off.

Fonte: ROSS, A., WESTERFIELD, R. e JAEFF, J. (1993).

No gráfico de Ross, Westerfield e Jaef (1993), pode-se observar que o ponto ótimo é aquele onde o incremento marginal dos benefícios fiscais no valor da empresa é igual ao incremento marginal do valor presente dos custos de dificuldades financeiras.

2.3.2 Alavancagem

O termo alavancagem tem a ver com gerar valor para os sócios da empresa, isso porque se trata da capacidade empresarial de aplicar seus recursos ou ativos externos em um custo fixo com o objetivo de aumentar o lucro dos sócios-proprietários. Nada mais é que uma estratégia que utiliza vários instrumentos financeiros ou capitais de terceiros para aumentar o retorno potencial de um investimento. Existem dois tipos de alavancagem: Operacional e Financeira (CAMARGO, 2017).

Para entender alavancagem operacional segundo Meglioni (2011), primeiro é preciso saber o que é lucro operacional.

Receita de vendas
(-) Custos variáveis
(-) Despesas variáveis
(=) Margem de contribuição
(-) Custos fixos
(-) Despesas fixas
(=) Lucro operacional

Figura 3: Receitas.

Fonte: Megliorini (2011)

Esse lucro é chamado de operacional porque é resultado das atividades normais de produção e vendas da empresa. O lucro varia de acordo com as vendas, conforme a empresa venda mais produtos mais lucro terá, mas também as despesas e os custos variam proporcionalmente e a redução das vendas causaria o mesmo impacto. A alavancagem operacional nada mais é que alavancar-se com o lucro com a mesma estrutura de custos e despesas fixas (MEGLIORINI, 2011).

O grau de alavancagem operacional (GAO) é a medida dos resultados causados nos lucros pelas alterações ocorridas nas vendas. O grau de alavancagem operacional pode ser calculado pela seguinte fórmula.

$$GAO = \frac{\text{Variação percentual do lucro operacional}}{\text{Variação percentual da receita}}$$

Figura 4: Formula grau de alavancagem operacional.

Fonte: Megliorini (2011)

A alavancagem operacional é maior em empresas que possuem custos, despesas fixas mais elevadas em sua estrutura, relativamente a empresas que possuem proporções menores. Segundo (BLATT, 2012), a alavancagem financeira é o uso de dívidas para financiar uma empresa. Ela é proporcionada pelas despesas financeiras relativa aos juros sucedidos sobre o capital de terceiros integrantes da estrutura de capital da empresa. Para notar o uso do seu endividamento, a empresa pode lançar mão de coeficiente de alavancagem e isso pode ser feito de duas maneiras: em curto prazo (passivo circulante), em longo prazo (títulos, empréstimos bancários, etc.)

Índices de alavancagem [...] dão aos credores de longo prazo uma indicação da proteção que lhe é disponível, além de indicar aos investidores e sócios quão seguro pode ser seu retorno. Se mais dívida é incorporada à estrutura de uma empresa, o retorno nas ações ordinárias pode ser reduzido ou mais incerto (BLATT, 2012, p.66).

Blatt (2012), destaca duas categorias de índices de alavancagem, índice baseado no balanço patrimonial que indica a proporção dos ativos de uma empresa é financiada por uma origem de recurso específica e os índices de cobertura que exibem a capacidade dos ganhos da organização afim de pagar investimentos e financiamentos que foram realizados.

Segundo Luz (2017), o índice do grau de alavancagem financeira (GAF) exibe o potencial de rentabilidade do capital investido pelos proprietários, é medida pela seguinte fórmula

$$GAF \text{ a um nível } Q = \frac{\text{Lucro operacional ou Lajir}}{\text{Lucro antes do imposto de renda ou Lair}}$$

Figura 5:Fórmula grau de alavancagem financeira.

Fonte: Luz (2017).

Na medida em que o nível de produção e vendas aumentam, atingindo um limite superior do intervalo de variação relevante, existe uma redução do grau de alavancagem financeira, sendo assim, tendo menor risco financeiro (LUZ, 2017).

2.4 Custos Fixos, variáveis e ponto de equilíbrio

A fim de garantir melhores resultados, o gerenciamento financeiro precisa contabilizar e administrar bem os gastos. A ferramenta usada na gestão é a separação dos custos fixos e dos custos variáveis, para conhecer as despesas e para um planejamento financeiro eficiente. Os custos fixos mantêm-se fixos independentes do nível de atividade da empresa. Despesas como aluguel, segurança, limpeza, telefone, manutenção de equipamentos, entre outras.

Para Rebelatto (2004 p. 115), os custos fixos são aqueles que mantêm o seu valor independente dos aumentos do volume de produção e de serviços realizados em um período: custos variáveis são aqueles cujos valores variam de acordo com o volume de produtos produzidos ou serviços realizados num período. Os custos fixos acompanham o ritmo de produção da empresa, sofrem alterações conforme o tempo é aquele que varia de acordo com o volume de vendas ou prestações de serviços. Despesas com matéria-prima, energia elétrica e água se encaixam nesses gastos, caso a produção esteja relacionada ao consumo de água.

Custos com mão de obra podem ser fixos sabendo-se o valor a pagar de salário, e podem ser variáveis caso tenha que ser feito pagamento de horas extras, ou se precisando aumentar ou diminuir o número de funcionários para a realização de atividades.

Segundo Leone (1998, p. 377), o ponto de equilíbrio é o ponto da atividade da empresa no qual não há lucro nem prejuízo, isto é, o ponto em que a receita é igual ao custo total, assim, além do ponto de equilíbrio, a empresa obterá lucros. Segundo Barbosa (2010, p. 55) toda empresa deve conhecer seu ponto de equilíbrio e usar essa informação como um balizador nas decisões de venda. Quando a empresa trabalha com diversos produtos, o que é a situação mais comum, os preços, custos e despesas variáveis é diferenciado também para cada um, o que provoca a impossibilidade de cálculo de um ponto de equilíbrio global (MARTINS, 2003, p. 278).

2.5 Sistema Tributário Nacional

Segundo o STN (Sistema Tributário Nacional) qualquer tipo de sociedade é regida por leis e normas que ditam seu funcionamento efetivo. Quando tratamos de tributos não é diferente, pois todas as questões tributárias no Brasil são regidas pelas chamadas normas gerais de direito tributário. A sociedade atual pertence à economia mista, na qual parte das atividades econômicas é realizada pelo estado, e outra parte pelas empresas.

2.5.1 Regime tributário

Para Brazzi (2009) o regime tributário é o conjunto de normas e leis que define a forma de tributação das empresas, determinando como será realizada a cobrança de impostos conforme o volume de arrecadação. A definição do regime a ser usado varia de acordo com o tipo de negócio e faturamento. Existem três tipos de regimes tributários que podem ser adotados, são eles, o simples nacional, lucro real e lucro presumido.

Segundo dados da Receita Federal, o Simples Nacional é indicado para microempresas ou empresas de pequeno porte. A seu plano é simplificar a burocracia para estas organizações, de forma a reduzir a carga tributária e unificar os impostos em uma única guia de pagamento, tanto Municipais, quanto Estaduais e Federais. Esse recolhimento diferenciado abrange somente os seguintes tributos;

Tributos de competência federal – IRPJ, CSLL, IPI, PIS, Cofins, além da contribuição patronal previdenciária para a seguridade social.

Tributos de competência estadual – ICMS

Tributos de competência municipal – ISS.

O valor do faturamento para enquadrar-se no Simples Nacional é de no máximo R\$ 4.800.000,00 por ano. Conforme a tabela abaixo:

Faixa	Receita Bruta em 12 meses (em R\$)	Alíquota	Valor a deduzir (em R\$)
1ª Faixa	Até R\$180.000	4,00%	0
2ª Faixa	De R\$180.000,01 a R\$360.000,00	7,30%	R\$ 5.940,00
3ª Faixa	De R\$360.000,01 a R\$720.000,00	9,50%	R\$ 13.860,00
4ª Faixa	De R\$720.000,01 a R\$1.800.000,00	10,70%	R\$ 22.500,00
5ª Faixa	De R\$1.800.000,01 a R\$3.600.000,00	14,30%	R\$ 87.300,00
6ª Faixa	De R\$3.600.000,01 a R\$4.800.000,00	19,00%	R\$ 378.000,00

Figura 6: Receita bruta
Fonte: Receita Federal

O lucro real, de acordo com o artigo 44 do CTN, a base de cálculo do imposto sobre a renda e proventos de qualquer natureza deve ser o montante real, arbitrado ou presumido, da renda ou dos proventos tributáveis. Assim essas são as três formas mais comuns de tributação utilizadas para o cálculo do IRPJ (Imposto de Renda - Pessoa Jurídica) e da CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido) principais tributos incidentes sobre a renda. Abaixo pode-se observar na imagem o procedimento adotado para adoção do lucro real.



Figura 7: Procedimentos para adoção do lucro real
Fonte: CHAVES E MUNIZ (2012).

Para CHAVES E MUNIZ (2012), o lucro presumido é uma opção para empresas que não são obrigadas a aderir ao sistema de tributação do lucro real, pois é uma sistemática menos burocrática que o lucro real e geralmente adotada por empresas de porte menor. Essa simplificação da apuração do IRPJ e da CSLL no lucro presumido é vantajosa quando possível, pois as empresas não tem a obrigatoriedade de realizar uma escrituração contábil tão detalhada, basta que escrete se livro-caixa, demonstrando a receita efetivamente recebida.

Metodologia

Para a elaboração e desenvolvimento deste artigo, foram adotados os seguintes métodos: pesquisa bibliográfica, visando o desenvolvimento do referencial teórico; a segunda etapa refere-se à pesquisa de campo e a terceira etapa que faz referência a análise dos resultados e conclusões. Foi realizada uma pesquisa com o sócio proprietário de uma loja de peças agrícolas localizada na cidade de Bagé-RS. A pesquisa realizada neste trabalho é considerada qualitativa. A pesquisa qualitativa, segundo Crocco (2006, p.45), é uma metodologia não estruturada, exploratória, baseada em pequenas amostras que proporcionam insights e compreensão do contexto do problema.

3 RESULTADOS E ANÁLISE

A empresa na qual o trabalho foi realizado é constituída por dois sócios e está situada na cidade de Bagé-RS, a mesma é formada por um regime de sociedade em que foi feita a união de duas empresas tendo origem em janeiro de 2018. Realizamos um questionário com perguntas abertas para um dos sócios da empresa do ramo de peças e serviços agrícolas.

Foi questionado ao gestor como é feita a formação do preço de venda dos produtos comercializados na empresa, o mesmo respondeu que é feito o cálculo do preço de venda, através da soma do custo do produto, mais impostos e frete, sua margem de lucro é de 50% a 60%. Segue abaixo a demonstração de como é calculado o preço de venda na empresa.

$$PV = CD + \%ML$$

Assef (2005, p. xv) cita que "a correta formação de preços de venda é questão fundamental para a sobrevivência e o crescimento autossustentado das empresas, independente de seus portes e de suas áreas de atuação". Cita também que é "somente através de uma política eficiente de preços que as empresas poderão atingir seus objetivos de lucro,

crescimento ao longo prazo, desenvolvimento de seus funcionários, atendimento qualificado a seus clientes, etc".

Através de questionamento sobre como são definidos os custos fixos e variáveis da empresa obtivemos a seguinte resposta, são considerados custos fixos tudo aquilo que é pago mensalmente, por exemplo: água, luz, aluguel e funcionários. E variáveis são considerados impostos e o custo das mercarias para venda. Para Rebelatto (2004 p. 115), os custos fixos são aqueles que mantêm o seu valor independente dos aumentos do volume de produção e de serviços realizados em um período: custos variáveis são aqueles cujos valores variam de acordo com o volume de produtos produzidos ou serviços realizados num período.

Martins (2003), diz que não existe custo ou despesa eternamente fixo, pode-se constatar que custo fixo é a soma de todos os fatores fixos de produção. (MOWEN; HANSEN, 2003) citam que custos fisicos podem mudar, isso não os torna variáveis. Sendo que, torna os fixos a uma nova taxa: ou mais alta ou mais baixa. Wernke (2001) diz que este tipo de custos está diretamente ligado ao volume de produção ou de vendas. Sendo que, quanto maior for seu volume de produção maior serão os custos variáveis totais.

Quando o assunto abordado foi sobre a tributação o gestor revelou que o regime adotado pela empresa é o Simples Nacional, pois facilita a arrecadação dos impostos otimizando o tempo e trazendo economia financeira. Unificando os impostos em uma única guia de pagamento, tanto Municipais, quanto Estaduais e Federais. Segundo a receita federal, o Simples Nacional é indicado para microempresas ou empresas de pequeno porte. A seu plano é simplificar a burocracia para estas organizações, de forma a reduzir a carga tributária e unificar os impostos em uma única guia de pagamento, tanto Municipais, quanto Estaduais e Federais.

A consideração do gestor sobre investimentos no capital a fim de criar valor para os sócios a partir do investimento inicial foi que a empresa obteve retorno financeiro suficiente para cobrir o valor investido inicialmente nos primeiros 4 meses de empresa, após este prazo o valor obtido pode ser considerado lucro livre.

Para Wernke (2008, p.267), "o Return On Equity (ROE) evidencia o retorno do capital próprio aplicado na empresa." Ou seja, os acionistas são os que mais se interessam em acompanhar o desempenho desse indicador, uma vez que este se trata do retorno do

investimento que foi feito, analisando se foi superior às alternativas ou se ultrapassou as taxas de rendimento do mercado financeiro (WERNKE,2008).

Assim que questionado sobre a margem bruta de seus produtos ou serviços, descobrimos que a empresa possui uma margem muito relativa de suas mercadorias, variando conforme a rotatividade da mesma com uma margem mínima de 50% até chegar ao seu teto máximo de 250%.

Para Marion (1998, p. 473), está dividido em Margem Bruta, Margem Operacional e Margem Líquida. A Margem Bruta mostra o ganho que a empresa obteve para cada unidade monetária vendida. Ganho este que irá remunerar as despesas e os proprietários da empresa.

Conforme nos aprofundamos no questionário reparamos que sua capacidade produtiva é medida conforme a quantidade de horas de serviços prestados. Sendo assim descobrimos que sua produtividade pode ser de até 180 horas mensais por funcionário. Podemos definir a capacidade produtiva como “o máximo nível de atividade de valor adicionado em determinado período de tempo que o processo pode realizar sob condições normais de operação” (SLACK, 2007, p. 344).

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Após confrontarmos os dados da empresa do ramo de serviços e peças agrícolas situada na cidade de Bagé-RS, verificamos que o formato utilizado pela empresa para fazer cálculos dos seus preços de venda está adequado ao recomendado por especialistas da área, a empresa utiliza o modelo de soma de preço de custo, mais impostos e frete e a margem de lucro é de 50 a 60%.

A empresa optou por classificar como custos fixos e variáveis apenas custos básicos, assim, a margem de erro aumenta devido a outras modalidades importantes que devem ser classificadas junto a estes custos a fim de diminuir o erro no cálculo dos preços dos produtos e serviços posteriormente, recomendamos aos gestores da empresa que fizessem uma revisão aos custos por eles classificados como fixos e variáveis para evitar prejuízos futuramente. Verificamos também o regime tributário da empresa que optou pelo simples nacional, concordamos que foi a melhor escolha feita pelos gestores devido ao porte da empresa.

A empresa que já vem de uma sucessão conseguiu obter resultados muito promissores devido a clientes que já possuía, o investimento retornou devido a aplicação correta de capital e manejo correto do mesmo, com preços de custo baixos a empresa conseguiu uma margem superior assim recuperando seu investimento inicial em 4 meses de constituição. O

acompanhamento próximo dos gestores foi fundamental para que o retorno surgisse mais rapidamente, concordamos que a empresa possui um regime de gestão bastante promissor.

A margem bruta de seus produtos mostra o ganho Monetário que a empresa teve à cada unidade de produto vendida e esse ganho é utilizado para remunerar as despesas e os proprietários da empresa. A mesma utiliza um sistema de margem bruta bastante relativa que varia de acordo com cada produto, com a margem mínima de 50% podendo chegar ao teto máximo de 250%. Concluímos ao decorrer deste artigo que a empresa esta em grande parte de acordo com os nossos objetivos, precisa tomar algumas atitudes diferentes em consideração aos seus custos fixos e variáveis para evitar prejuízos futuramente.

REFERÊNCIAS

BARBOSA, O. **Vender, controlar, melhorar: uma visão geral de custos e produção na indústria gráfica. 2010.**

BLATT, A. **Análise de balanços: estrutura e avaliação das demonstrações financeira e contábeis.** Makron Books, 2012.

CAMARGO, R. **Alavancagem Financeira e Operacional: crescer com capital de bancos e investidores é uma boa opção?.** Disponível em: <https://www.treasy.com.br/blog/alavancagem-financeira-operacional/> acesso em: 23 de abril 2018.

CHAVES, F. C.; MUNIZ, E. G. **Contabilidade tributária na prática.** São Paulo: atlas, 2012.

.EDVINSSON, L; MALONE, M. **Capital intelectual: Descobrindo valor real da sua empresa pela identificação de seus valores internos.** São Paulo: Makron Books, 1998.

MARION, J. **Contabilidade Empresarial.** 8ª ed. São Paulo: Atlas, 1998.

MARTINS, E. **Contabilidade de Custos.** Edição 9ª. Editora Atlas, 2003.

MARTINS, E. **Contabilidade de custos.** 9º ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MEGLIORINI, E. **Custos: Análise e gestão.**São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2011.

MODIGLIANI, F. MILLER, M. **Corporate income taxes and the cost of capital: A correction.** American Economic Review,1993.

MODIGLIANI, F. MILLER, M. **The cost of capital, corporate finance, and the theory of investment.** American Economic Review, 1958.

MOWEN, M, M.; HANSEN, D.R. **Gestão de custos: Contabilidade e controle**. 3 ed. São Paulo: Thomson, 2003.

MYERS, S. **The capital structure puzzle**. Journal of Finance, 1984.

REBELATTO, D. **Projeto de Investimento**. Editora Manole, 2004.

ROSS, S. WESTERFIELD, R e JAFFE, J., **Corporate finance**. Richard D. Irwin, 1993.

SECRETARIA-EXECUTIVA DO COMITÊ GESTOR DO SIMPLES NACIONAL. **Comitê Gestor aprova a Resolução 135 e a Recomendação 7 - 28/08/2017**. Disponível em: <http://www8.receita.fazenda.gov.br/simplesnacional/Noticias/NoticiaCompleta.aspx?id=415ad600-7d43-4e55-971b-55df99e95ef3> Acesso em: 16 de abril 2018.

SLACK, Nigel; CHAMBERS, Stuart; JOHNSTON, Robert. **Administração da produção**. 2ª ed. São Paulo. Nigel.. 2007.

WERNKE, R. **Gestão de custos: uma abordagem prática**. São Paulo: Atlas, 2001.

WERNKE, Rodney. **Gestão Financeira: Ênfase em Aplicações e Casos Nacionais**/ Rodney Wernke. - Rio de Janeiro: Saraiva, 2008.