

**UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE – UNESC
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO COM LINHA DE FORMAÇÃO ESPECÍFICA EM
COMÉRCIO EXTERIOR**

CLAITON GARLINI

**VERIFICAR A FORMAÇÃO DE PREÇO ATUAL DA EMPRESA, FRENTE AS
METODOLOGIAS ATUAIS**

CRICIÚMA

2014

CLAITON GARLINI

**VERIFICAR A FORMAÇÃO DE PREÇO ATUAL DA EMPRESA, FRENTE AS
METODOLOGIAS ATUAIS**

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado para a obtenção do grau de Bacharel em Administração, no Curso de Administração Linha de Formação Específica em Comércio Exterior da Universidade do Extremo Sul Catarinense - UNESC.

Orientador: Prof. Esp. Tiago Colombo.

CRICIÚMA

2014

DEDICATÓRIA

Dedico esse trabalho á minha mãe Elisa Maria, a meu pai Delfo Garlini e todas as outras pessoas que me incentivaram e me apoiaram até aqui.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente agradeço a Deus, minha mãe, meu pai e toda a minha família por me incentivar a cada etapa desse processo de aprendizagem, quero agradecer também á minha equipe de trabalho, que desde as primeiras fases estamos juntos concluindo diversos trabalhos e pesquisas.

E por fim, quero agradecer ao meu orientador Tiago Colombo, onde tive imenso prazer de conhecê-lo e desenvolver essa etapa final do meu curso.

A todos estes eu agradeço de coração. Muito obrigado!!

RESUMO

*GARLINI, Claiton. **Verificar a formação de preço atual da empresa, frente as metodologias atuais.** 2014, 53 folhas. Monografia do curso de Administração com Linha Especifica em Comércio Exterior, da Universidade do Extremo Sul Catarinense, UNESC, Criciúma.*

A formação de preço para toda empresa é fundamental, pois, é a partir dela que se pode obter lucros ou prejuízo. Muitas empresas por não saber exatamente os seus custos acabam formulando o preço sem nenhuma base de cálculo confiável, que por sua vez poderá acarretar num declínio sem voltas. O presente estudo aborda uma análise da formação de preço atual de uma empresa, frente as metodologias atuais. Trata-se de uma madeireira que esta localizada na cidade de Siderópolis -SC. No trabalho será levado em conta todos os gastos que fazem parte da mesma. A fundamentação teórica aborda conceito da área de custo com base em alguns autores, mostrando a importância da formação de preço para a empresa. Neste contexto a pesquisa se torna importante para a empresa, que poderá a partir deste novo método de formação de preço tomar decisões mais precisas e continuar sendo competitiva no mercado.

Palavras – chave:Custos. Formação de Preço. Mark-up.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Definições básicas.	15
Figura 2 - Custos Fixos e variáveis.	18
Figura 3 - Representa os custos semifixos e semivariáveis.	19
Figura 4 - Fórmula margem de contribuição unitária.	24
Figura 5 - Representa o ponto de equilíbrio.	24
Figura 6 - Fórmula do calculo do Mark-up.	28
Figura 7 - Fórmula do Mark-up multiplicador e divisor.	29
Figura 8 - Espiral da morte.	30
Figura 9 - Demonstração do plantio, corte e manejo.	37
Figura 10 - Fórmula do Mark-up multiplicador e divisor.	47

LISTA DE QUADROS

Quadro 01 - Cálculo do resultado operacional.	14
Quadro 02 - Tipos de estoque.....	14
Quadro 03 - Representa a obtenção do mark-up.....	27
Quadro 04 - Plano de coleta de dados.....	32
Quadro 05 - Plano de coleta de dados.....	35
Quadro 06 - Análise das despesas relativas a plantação, corte e manejo da madeira.	39
Quadro 07 - Classificação de custo.....	40
Quadro 08 - Análise dos gastos gerais da empresa.....	41
Quadro 09 - Todos as despesas e custos fixos e variáveis.	41
Quadro 10 - Tempo de processo dos produtos.	42
Quadro 11 - Demonstração do preço de custo e preço de venda.	44
Quadro 12 - Cubagem da madeira x preço = custo direto da madeira bruta.....	44
Quadro 13 - Componentes do cálculo do mark-up.....	45
Quadro 14 - Comparação cálculo proposto e o atual.	46
Quadro 15 - Análise da demonstração de resultado do exercício.	48
Quadro 16 - Demonstração do D.R.E projetado.....	48

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	9
1.1 SITUAÇÃO PROBLEMA	10
1.2 OBJETIVOS	11
1.2.1 Objetivo geral	11
1.2.2 Objetivos específicos	11
1.3 JUSTIFICATIVA	11
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	13
2.1 HISTÓRICO DE CUSTOS.....	13
2.2 CONTABILIDADE DE CUSTOS.....	13
2.3 CONCEITOS FUNDAMENTAIS SOBRE CUSTOS	15
2.3.1 Custos	15
2.3.2 Despesas	16
2.3.3 Investimento	16
2.3.4 Perdas	16
2.3.5 Desperdícios	17
2.4 CLASSIFICAÇÃO DE CUSTOS.....	17
2.4.1 Custo unitário	17
2.4.1.1 Custo total	17
2.4.1.2 Custo fixo	17
2.4.1.3 Custo variável.....	18
2.4.1.4 Custos semifixos	18
2.4.1.5 Custos semivariáveis.....	19
2.4.1.6 Custos Diretos.....	19
2.4.1.7 Custos indiretos.....	20
2.5 SISTEMAS DE CUSTOS	20
2.5.1 Princípios de custeio	20
2.5.1.1 Custeio por absorção integral ou total.....	21
2.5.1.2 Custeio variável ou direto	21
2.5.1.3 Custeio por absorção ideal.....	21
2.5.1.4 Sistema por ordem e produção	21
2.6 MÉTODOS DE CUSTOS	21
2.6.1 Métodos dos centros de custos ou RKW	22

2.6.2 Custeio baseado em atividades ABC	22
2.6.3 Método unidade esforço de produção (UEP)	22
2.7 ANÁLISE DE CUSTO - VOLUME - LUCRO	23
2.7.1 Decisões de curto- prazo	23
2.7.2 Margem de contribuição	23
2.7.3 Ponto de equilíbrio	24
2.7.4 Formação de preço	25
2.7.5 Aplicações de Mark-ups	27
2.7.5.1 Fórmula do Mark-up multiplicador e divisor.....	28
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	31
3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA	31
3.1.1 Pesquisa descritiva	31
3.1.2 Pesquisa bibliográfica	31
3.1.3 Pesquisa documental	33
3.2 DEFINIÇÃO DA ÁREA	33
3.3 PLANO DE COLETA DE DADOS	34
3.4 PLANO DE ANÁLISE DOS DADOS	35
4 ANÁLISE DOS DADOS	36
4.1 ANÁLISE DOS GASTOS COM A PLANTAÇÃO O CORTE E MANEJO DA MADEIRA	36
4.1.1 Classificação dos custos	39
4.1.2 Análise geral dos gastos da empresa	40
4.2 ANÁLISE DE TODAS AS DESPESAS E CUSTOS FIXOS E VARIÁVEIS	41
4.2.1 Análise do tempo de produção cada produto	42
4.2.2 Demonstração do cálculo de preço atual da empresa	43
4.2.3 Cubagem da madeira x preço = custo indireto da madeira bruta	44
4.2.4 Cálculo do Mark-up	45
4.2.5 Comparação cálculo proposto e o atual	46
4.2.6 Análise da demonstração de resultado do exercício	47
5 CONCLUSÃO	49
REFERÊNCIAS	51

1INTRODUÇÃO

Nos últimos cinco anos, o Brasil registrou mais de 600 mil novos negócios. Sendo que os micro-empresendedores individuais, somam mais de 1,5 milhões de registros, porém esses micro-empresendedores não entram nesta soma. Esses dados consolidam que o micro empresenedorismo está consolidado no país. (BRASIL, 2010).

Nesse sentido, a competitividade entre as empresas é cada vez maior, ainda mais com a constante evolução da tecnologia, o que dificulta muito manter-se no mercado, assim sendo, a constante atualização do conhecimento é fundamental para um melhor atendimento ao cliente, proporcionando maior satisfação e a conquista de novos clientes, buscando com isso melhores resultados em seus negócios.

Segundo dados da Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (FIESC, 2013) existem cerca de 2.902 estabelecimentos voltados para o ramo madeireiro, sua participação na indústria catarinense chega a 2,73%, levando em consideração o valor da transformação industrial. Destaca-se nacionalmente, tendo uma representatividade de 13,88% sobre igual setor do Brasil. (FIESC, 2013).

Sabe-se que o Brasil é conhecido no mundo pela sua vasta floresta, e é a partir dela que se retira diversos tipos de madeiras. O Brasil também está na lista de maiores exportadores de madeiras do mundo, ficando em décimo quarto no ranking mundial, entretanto, a nossa produção interna chega a ultrapassar grandes potências ficando na quarta colocação (COMMODITY, 2009?).

Conforme Simoni, Binotto e Hoff (2012) em suas pesquisas sobre a inovação tecnológica na perspectiva dos gestores da indústria madeireira da região de Lages SC, relataram que, os processos de inovação de tecnologia são desafiadores, seja pela sua trajetória adotada ou pelos novos condicionantes da competitividade. As principais fontes de tecnologias na indústria madeireira originam-se tanto internamente, via aprendizado próprio, quanto externamente, ou seja, na compra de máquinas e equipamentos.

Com toda essa competitividade, as empresas estão investindo cada vez mais em novas tecnologias que possam facilitar o processo de produção de seus produtos. Dessa forma as empresas conseguem se manter competitiva no mercado.

A falta de gerência na empresa é um fator que não é muito relevante. Desde seus primeiros momentos de vida a mesma tem pouca ou quase nenhuma gerência consolidada, ela apenas é controlada as notas de entrada e saída de bens sem nenhum registro.

O tempo de produção atual da empresa é um pouco inferior ao da concorrentes, pois os equipamentos que a mesma detém tem sua produção limitada comparando com equipamentos modernos.

Porém, não é só de equipamentos que uma empresa se mantém viva e atuante no mercado, mais sim de grandes profissionais capacitados que saibam geri-la.

1.1 SITUAÇÃO PROBLEMA

A empresa do ramo madeireiro a ser estudada, situa-se na Região da AMREC (Associação dos Municípios da Região Carbonífera) no Extremo Sul Catarinense, localizada no município de Siderópolis/SC.

Inicialmente os futuros empresários trabalhavam de forma autônoma cortando lenha para vender nas estufas de fumo da região. Por ser um trabalho a céu aberto, a retirada da lenha era comprometida nos dias de chuva e, para não perderem dias de trabalho, eles então decidiram colocar uma empresa onde poderiam trabalhar sem qualquer interrupção do tempo.

Fundada a serraria no ano de 1991, as máquinas adquiridas eram apenas para o desdobramento de madeira, grande parte da madeira serrada ficava no pátio e passava pelo processo de secagem e a outra parte era destinada à venda para materiais de construção e o público em geral.

No decorrer do tempo, com o crescimento das vendas, os empresários decidem dar um passo à frente, dando à atualserralheria (que era apenas para o desdobramento da madeira) um caráter de madeireira (onde já se podia beneficiar a madeira advinda da serraria), desta forma então, eles decidiram colocar uma fábrica de beneficiamento de madeira, com equipamentos modernos e de alta capacidade.

Desta forma, a madeireira tem uma clientela fiel aos seus produtos, e a cada dia tenta aperfeiçoar suas técnicas de produção para manter-se competitiva no mercado.

O presente estudo será realizado em uma empresa do ramo madeireiro. Trata-se de uma madeireira localizada no extremo sul de Santa Catarina, trabalhando com um público formado por materiais de construção e público em geral. A empresa trabalha com 3 funcionários diretos na fábrica e outros 3 terceirizados, fazendo trabalho de manejo e retirada da madeira nas roças de eucalipto.

A madeireira fornece aos seus clientes um mix de produtos muito grande, porém, os mais vendidos são portas, janelas, marcos, madeiras sob medida, beneficiadas ou não. A empresa produz praticamente tudo o que ela vende, apenas forros e portas vindas do norte do país que são compradas para a revenda.

A empresa, no entanto, não possui um sistema de gerenciamento de seus custos, podendo assim comprometê-la futuramente. Com a falta de informação, há certa dificuldade em elaborar o preço de seus produtos.

Levando em consideração essa temática questiona-se: como verificar e reformular a formação de preço da empresa madeireira, frente as metodologias atuais?

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo geral

Verificar e reformular a formação de preço da empresa madeireira, frente as metodologias atuais.

1.2.2 Objetivos específicos

- a) Levantar gastos da empresa madeireira;
- b) Classificar custos fixos e variáveis;
- c) Demonstrar como é feito o cálculo hoje;
- d) Reformular o preço;
- e) Analisar o atual versus o proposto.

1.3 JUSTIFICATIVA

O presente estudo tem como objetivo verificar a formação de preço atual dos produtos da empresa, e elaborar através das metodologias mais recentes novas formações de preço. Tornou-se importante atingir esse objetivo, pois será possível verificar quais são os produtos que mais dão retorno e os que menos dão, dessa forma facilitando até mesmo na tomada de decisão.

Há a necessidade de ter os custos desta empresa claros, pois é de extrema importância para o pesquisador, como aluno de Administração, assim como para o proprietário da mesma, sabendo-se que desta forma tem-se a clareza de todas as despesas num todo, podendo utilizar a partir deste trabalho, métodos científicos para melhoria da empresa.

Para a universidade, o estudo fica no acervo bibliográfico, podendo servir de referência para outros acadêmicos e outros gestores do ramo madeireiro.

O momento é oportuno, devido ao fato da empresa viver um momento de expansão, desta forma a profissionalização de preço na empresa é fundamental para competir no mercado atual.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Este capítulo tem como objetivo apresentar conceitos de custos desenvolvidos por autores do ramo, tendo como principal aspecto de estudo a formação de preço.

2.1 HISTÓRICO DE CUSTOS

Dutra (2003) destaca que, desde as épocas remotas, as civilizações apenas utilizavam bens encontrados na natureza ou com pequeno beneficiamento, como ferramentas rudimentares da época. Com a evolução das civilizações, criou-se um sistema de trocas, onde se oferecia mercadorias distintas entre si para satisfazer ambas as necessidades entre indivíduos.

“Anterior à Revolução Industrial, a contabilidade de custos praticamente não existia, já que as operações resumiam-se basicamente em comercialização de mercadorias” (BRUNI; FAMÁ, 2004, p.24).

Conforme Bornia (2002), nas primeiras décadas da Revolução Industrial, a produção era mais lenta, tudo era fabricado artesanalmente. O mercado encontrava-se ainda inexplorado, em franca expansão. Com o crescimento da produtividade, seguida com a produção mecanizada, a produção artesanal foi ficando ultrapassada e as empresas emergentes foram conquistando espaço e garantindo uma posição cada vez mais confortável no mercado.

2.2 CONTABILIDADE DE CUSTOS

“A contabilidade de custos surgiu com o aparecimento das empresas industriais (revolução industrial), tendo por objetivo calcular os custos dos produtos fabricados” (BORNIA, 2002, p.35).

Para Bruni e Famá (2004), o nascimento da contabilidade de custos decorreu da necessidade de se ter informações mais corretas sobre a produção e a venda de mercadorias, assim, tendo uma tomada de decisão mais segura.

“[...] O resultado era obtido subtraindo-se o custo das mercadorias vendidas da receita obtida pela empresa”, como diz Bornia (2002, p.35). Desse lucro (bruto), eram ainda deduzidas as despesas incorridas com o funcionamento da empresa como mostra o Quadro 01:

Quadro 01 - Cálculo do resultado operacional.

Antes da Revolução Industrial	Depois da Revolução Industrial
Venda	Venda
(-) Custos das mercadorias vendidas	(-) Custos dos Produtos vendidos
(=) Lucro bruto	(=) Lucro bruto
(-) Despesas administrativas	(-) Despesas administrativas
(-) Despesas comerciais	(-) Despesas comerciais
(-) Despesas financeiras	(-) Despesas financeiras
(=) Lucro líquido	(=) Lucro líquido

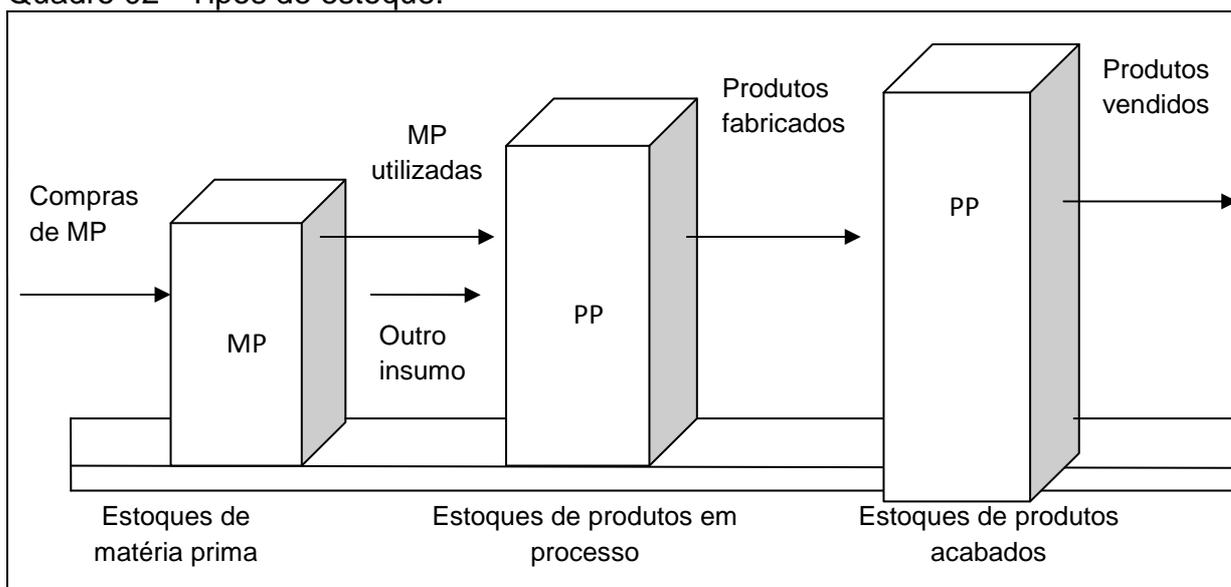
Fonte: Adaptado de Bornia (2002, p. 35).

O autor apresenta ainda, com o quadro 01, que com o aparecimento das indústrias, o cálculo para a obtenção de resultado é o mesmo, apenas mudando a classificação de “custos das mercadorias vendidas” (CMV) para “custos dos produtos vendidos” (CPV).

O Custo das Mercadorias Vendidas refere-se num período antes da revolução industrial, geralmente empregado a operações mercantis, já o Custo de Produtos Vendidos é um período após a revolução industrial, geralmente empregado em operações fabris ou industriais. (BRUNI; FAMÁ, 2004).

Conforme Bornia (2002) existem três tipos de estoques, descritos no Quadro 02.

Quadro 02 - Tipos de estoque.



Fonte: Bornia (2002, p. 37).

O quadro 02 mostra os três tipos de estoques:

1) De materiais (Matérias-prima), refere-se aos itens que não passaram pelo estágio de industrialização. Até então.

2) De produtos em processo, no qual embora tenham sofrido uma transformação não estão prontos.

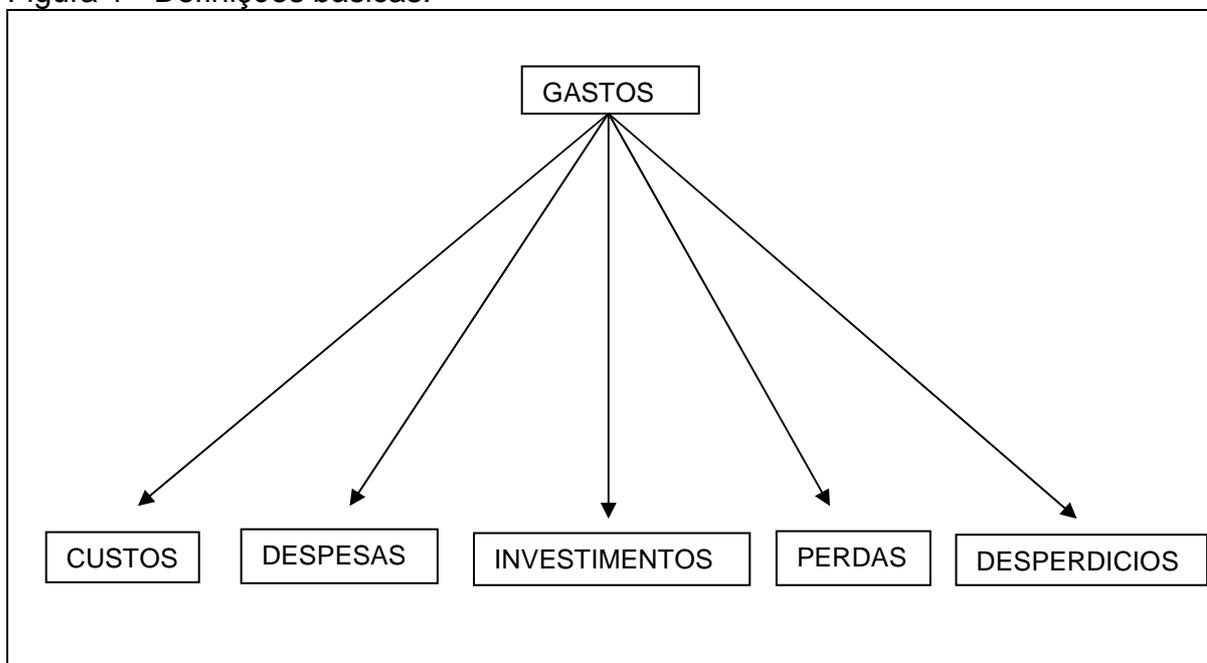
3) De produtos acabados, envolve os produtos prontos para a venda, embora ainda não vendidos ainda.

2.3 CONCEITOS FUNDAMENTAIS SOBRE CUSTOS

Serão apresentados nas seções seguintes alguns conceitos relacionados a custo, que darão um embasamento para a pesquisa dos dados posteriormente.

A Figura 1 demonstra conceitos básicos relacionados à sua principal característica:

Figura 1 - Definições básicas.



Fonte: Adaptado de Wernke (2004, p. 12).

2.3.1 Custos

Conforme Bruni e Famá (2004), custos representam investimentos feitos pela empresa, que tem por destino final o valor dos estoques. Portanto custos representam produtos e serviços, exemplos de custos são:gastos com matéria-prima, embalagens, alugueis, mão-de-obra fabril, seguras, instalações fabris, etc. Bonfim e Passarelli (2006), classificam custos como gastos empresariais, diretamente ligados com a produção dos bens e serviços, destinados a a comercialização.

2.3.2 Despesas

Bornia (2002) ressalta que despesa é o valor relativo dos insumos consumidos com o funcionamento da empresa e não identificados com a fabricação. Assim como Bornia, Bruni e Famá (2004), destacam que despesas estão relativamente com setores administrativos e não estão ligados com a fabricação de bens e serviços.

2.3.3 Investimento

De acordo com Bruni e Famá (2004), investimentos representam gastos ativados em função de uma vida útil para futuros beneficiamento em determinados períodos. Ficam temporariamente “congelados” no ativo da entidade e, posteriormente são “descongelados” e incorporam aos custos e despesas.

“Investimento é o valor dos insumos adquiridos pela empresa não utilizados no período, os quais poderão ser empregados em períodos futuros” (BORNIA, 2010, p.18).

2.3.4 Perdas

Dutra (2003) incorpora perdas como um gasto involuntário e anormal, que ocorre sem a intenção de receita. Portanto, pode-se dizer que perdas são os excedentes de algum abjeto que passou por algum processo, esse excedente não faz parte do estoque. Na literatura contábil ela é vista como o valor dos insumos consumidos de forma anormal, ou seja se tiver um consumo excessivo de matéria-prima é considerado como perda (BORNIA, 2010).

2.3.5 Desperdícios

Conforme Bornia (2002), desperdícios é o esforço voluntário que não agrega valor ao produto na organização. Esse conceito é diferente de perdas, pois, ele engloba também, as ineficácias normais do processo. A empresa deve trabalhar cada vez mais para eliminar esses desperdícios, aumentando a produtividade.

2.4 CLASSIFICAÇÃO DE CUSTOS

2.4.1 Custo unitário

Segundo Bornia (2002), custo unitário é o custo gasto para produzir um único produto. É um conjunto de custos fixos e variáveis a ser imputado a uma atividade desta forma cada unidade produzida tem seu custo unitário (INCAPGESTÃO, 2014).

2.4.1.1 Custo total

Segundo Bornia (2002), é o montante despendido no período para se fabricar todos os produtos. “É um conjunto de custos fixos e variáveis a ser imputado a uma atividade, dadas as quantidades de fatores de produção utilizados” (INCAPGESTÃO, 2014, p. 233).

2.4.1.2 Custo fixo

Conforme Wernke (2004); Dubois, Kulpa e Souza (2006) custos fixos são aqueles que independentemente do volume de sua produção não iram se alterar. É um valor que mesmo produzindo muito ou pouco ele será o mesmo. Para Bruini e Famá (2003, p. 32) “os custos fixos possuem uma característica interessante: são variáveis quando calculados unitariamente em função das economias de escalas”

2.4.1.3 Custo variável

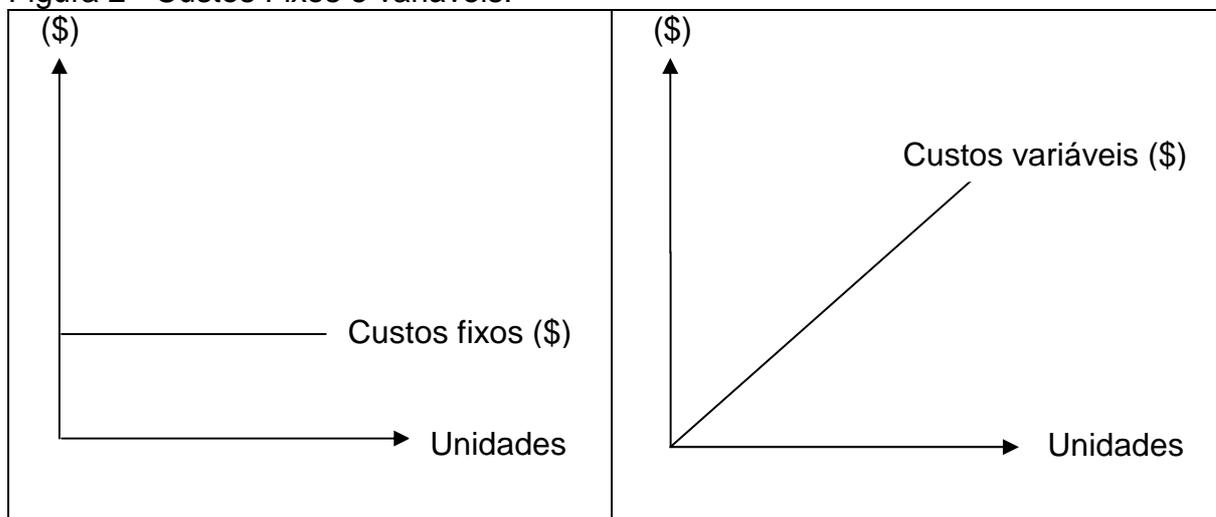
Custos variáveis, ao contrário dos custos fixos estão diretamente ligados com a produção (BORNIA, 2002).

Wernke (2004) diz que além desses custos estarem ligados com a produção também estão ligados com as vendas, esses valores consumidos têm seu crescimento vinculado com a quantidade produzida pela empresa. Um exemplo de custos variáveis é a da matéria-prima, pois se para produzir uma unidade de produto gastam-se \$10, para se produzir duas unidades gastam-se \$20.

Para Wernke (2004, p.14), é importante ressaltar a diferença entre custo variável e custo indireto, onde “um custo é variável se ele realmente acompanha a proporção da atividade com que ele é relacionado. Um direto é aquele que não se pode medir em relação a essa atividade, setor ou produto”.

A Figura 2 demonstra uma representação gráfica de custos fixos e custos variáveis, para melhor entendimento:

Figura 2 - Custos Fixos e variáveis.



Fonte: Wernke (2004, p.15).

2.4.1.4 Custos semifixos

Correspondem a custos fixos até um determinado patamar, passando para variáveis quando esse patamar é alterado, dessa forma, quando a empresa define uma quantidade X de água, por exemplo, e esse tanto excede o valor do

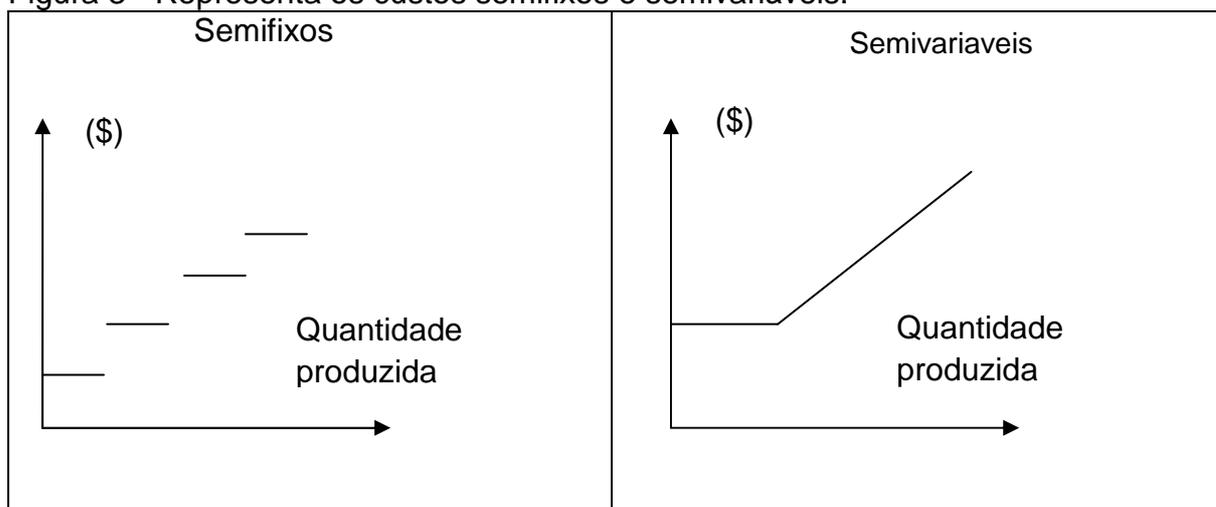
patamar, passa-se de fixo para variável de acordo com o consumo. (BRUNI; FAMÁ, 2004).

Além dos gastos classificáveis como fixo e variável, existem muitos itens de gastos que, embora variando, não variam proporcionalmente às mudanças na atividade de produção ou nas atividades comerciais e administrativas. Tais gastos são chamados semivariáveis ou semifixos. (BOMFIM; PASSARELLI, 2006, p.56).

2.4.1.5 Custos semivariáveis

Conforme Bruni e Famá (2004), correspondem a custos variáveis que não acompanham de forma contínua a variação da produção, mais os saltos, mantendo-se fixos dentro de certos limites. Quando esse patamar é excedido, os gastos variam, assumindo um novo patamar, como por exemplo, uma máquina copiadora. A Figura 3 representa os custos semifixos e os custos semivariáveis.

Figura 3 - Representa os custos semifixos e semivariáveis.



Fonte: Bruni e Famá (2004, p. 33) e Bomfim e Passarelli (2006, p. 56).

2.4.1.6 Custos Diretos

Bruni e Famá em (2004), classificam custos diretos como, aqueles que estão diretamente ligados com a produção, como, a mão-de-obra direta e as ferramentas utilizadas para o beneficiamento. São gastos facilmente apropriáveis às unidades produzidas, ou seja, pode ser identificados como pertencentes a este ou àquele produto. (WERNKE, 2004).

2.4.1.7 Custos indiretos

Bornia (2002) diz que os custos indiretos não são fáceis de ser atribuídos às unidades, necessitando de alocações para isso. Exemplo desse custo seria a mão-de-obra não operacional e o aluguel. São gastos que as empresas têm para exercer suas atividades, porém, não tem relação direta com um produto em específico, pois trabalham com vários produtos ao mesmo tempo (WERNKE, 2004).

“Em empresas modernas, os custos indiretos estão se tornando cada vez mais importantes, fazendo com que a discussão sobre a alocação desses custos tenha relevância crescente” (BORNIA, 2002, p.44).

2.5 SISTEMAS DE CUSTOS

“Um sistema é um conjunto de elementos interligados entre si, que funcionam como um organismo para alcançar um objetivo em específico.” (DUBOIS; KULPA; SOUZA, 2006, p. 32).

Conforme Bornia (2002), a análise de um sistema de custos pode ser efetuada de duas maneiras. No primeiro momento analisamos se a informação gerada é adequada às necessidades da empresa e quais seriam as informações mais importantes que deveriam ser fornecidas. No segundo momento leva-se em consideração a parte operacional do mesmo, ou seja, como foram coletados os dados para a obtenção das informações.

A implantação desse tipo de sistema se dá início com o estudo das operações no chão de fábrica. Isto se deve ao fato de que os sistemas de custeio devem ser implantados em função da natureza do processo produtivo. (DUBOIS; KULPA; SOUZA, 2006).

2.5.1 Princípios de custeio

Bornia (2002) diz que princípios de custeio são métodos básicos definidos pelo sistema de custos, de acordo com o objetivo ou tempo onde se realiza a análise. Serão demonstrados cinco princípios: Custeio por Absorção Integral ou Total, Custeio Variável ou Direto, Custeio por Absorção Ideal e Sistema por Ordem e Produção.

2.5.1.1 Custeio por absorção integral ou total

Segundo Bornia (2002), no custeio de absorção integral, ou total, todos os custos relacionados à fábrica estão alocados no produto. É um método tradicional que é aplicado quando se deseja atribuir custos ao produto. Ele consiste na apropriação dos custos diretos e indiretos mediante critérios de rateios. (WERNKE, 2004).

2.5.1.2 Custeio variável ou direto

Conforme Bornia (2002), no custeio variável, ou direto, apenas custos variáveis estão relacionados aos custos do produto, pois os custos fixos estão relacionados com custos do período.

2.5.1.3 Custeio por absorção ideal

Conforme Bornia (2002), no custeio por absorção ideal, todos os custos também são alocados aos produtos, no entanto, os custos relacionados com desperdícios não são computados. Esse tipo de custeio adapta-se no auxílio do controle do processo de melhoria contínua da empresa.

2.5.1.4 Sistema por ordem e produção

Dubois Kulpa e Souza (2006) dizem que sistema de ordem e produção funciona sob especificações dos clientes, ou seja, em lotes diferentes dos demais. Fabrica-se o produto conforme a necessidade do cliente, geralmente são lotes únicos e serviram apenas para um cliente específico.

2.6 MÉTODOS DE CUSTOS

Atualmente as empresas estão cada dia mais competitivas, necessitando de métodos e mecanismos que facilitem seus processos de custos, podendo assim, acompanhar seu desempenho em relação ao mercado.

2.6.1 Métodos dos centros de custos ou RKW

Conforme Borna (2002) o método RKW trabalha apenas os custos de transformação, não incluindo os gastos com matéria-prima. Caracteriza-se principalmente pela divisão da empresa em centros de custos.

O autor destaca ainda cinco fases do método dos centros de custos, como são relacionados:

- 1) Separação dos custos em itens;
- 2) Divisão da empresa em centros de custos;
- 3) Identificação dos custos com os centros (distribuição primária);
- 4) Redistribuir os custos indiretos até os diretos (distribuição secundária);
- 5) Distribuição dos custos dos centros diretos aos produtos (distribuição final).

2.6.2 Custeio baseado em atividades ABC

Conforme Dutra (2003), o método de Custeio Baseado em Atividades, mais conhecido como método ABC, deu-se origem da tentativa de melhorar a qualidade da informação contábil para a tomada de decisões. Esse método atribui aos seus objetivos de custeio os produtos, serviços e clientes.

Beuren e Roedel (2002), em sua pesquisa sobre o uso do custeio baseado em atividades (ABC), nas maiores empresas de Santa Catarina, apontam alguns pontos relevantes sobre esse método, como está sendo usado e se realmente demonstra resultados favoráveis às empresas em que está implantado. A pesquisa conta com mais de 80 empresas que responderam ao questionário, a partir daí, obteve-se os seguintes resultados: Grande parte das empresas diz ser um bom método de custeio, não dispensando desse método e o considerando muito importante para a tomada de decisão, porém, algumas empresas relatam que é um sistema de alta complexidade e há certa dificuldade de separar os custos na produção por unidade.

2.6.3 Método unidade esforço de produção (UEP)

“Primeiramente é preciso destacar que o método da unidade de esforço de produção trabalha apenas com custos de transformação. Os custos de matéria-prima não são analisados pelo método, devendo ser tratados separadamente” (BORNIA, 2010, p.137).

Conforme Wernke (2004), no método UEP, a produção industrial é unificada por meio de uma única unidade de medida. Essa unificação vem dos conceitos de produção, ou seja, todos os esforços utilizados para o beneficiamento da matéria-prima até chegarem a produtos acabados, incluído tudo aquilo que se relaciona com o processo de produção, como por exemplo, a mão-de-obra (direta e indireta), manutenção dos equipamentos, a energia utilizada na produção, etc.

2.7 ANÁLISE DE CUSTO - VOLUME - LUCRO

Conforme Dutra (2003), a análise de custo, volume e lucro, consiste na comparação de diversos resultados que podem ser apresentados por um empreendimento. Essa análise baseia-se na Margem de Contribuição ou Receita Marginal, conceituada no Custeio Direto ou Variável, além desses conceitos devem ser considerados a totalidade dos custos e despesas fixas e sua influência em seus resultados. Isso significa que as várias modalidades de produção devem ser analisadas e comparadas para que se escolha a alternativa mais adequada.

É muito importante a utilização dos custos para o auxílio da tomada de decisão do lucro de uma empresa. A análise de custos, volume e lucro determina a influência no lucro provocada por alterações nas quantidades de vendas e nos custos, além de ser uma ótima ferramenta decisões de curto prazo (BORNIA, 2002).

2.7.1 Decisões de curto- prazo

Conforme Bornia (2002), por serem decisões de curto prazo, não significa que não são importantes, apenas os custos serão separados em fixos e variáveis. Para se dispor de uma decisão de curto prazo a empresa já está com os seus custos fixos elaborados, o que quer dizer que a tomada de decisão não será influenciada.

2.7.2 Margem de contribuição

Segundo Wernke (2004) a margem de contribuição é um ponto importante dos lucros da empresa, a partir dela podem-se tomar decisões de curto prazo, possibilitando também uma análise de redução de custos e preços unitários de venda, proporcionando, dessa forma, um aumento de vendas.

“A margem de contribuição é o montante da receita diminuído dos custos variáveis. A margem de contribuição unitária, analogicamente, é o preço de venda menos os custos variáveis unitários do produto” (BORNIA, 2010, p. 55).

Figura 4 - Fórmula margem de contribuição unitária.

$\text{Margem de Contribuição Unitária} = \text{Preço} - \text{Custos Variáveis Unitários}$

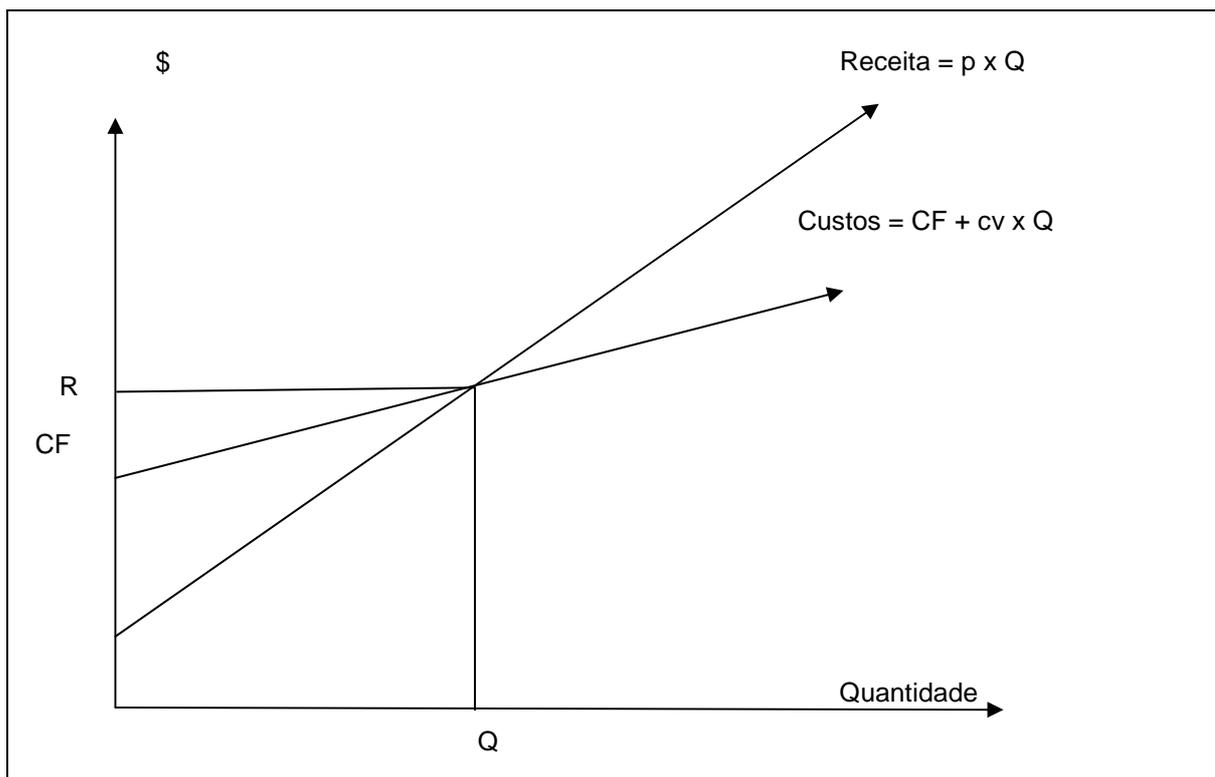
Fonte: Bornia (2010, p. 55).

2.7.3 Ponto de equilíbrio

Conforme Dutra (2003), o ponto de equilíbrio determina o ponto onde a empresa equilibra seus custos com as receitas. No ponto de equilíbrio, a empresa apenas está produzindo para se manter, ou seja, ela não tem lucro nem prejuízo, até esse ponto a empresa trabalhou para cobrir seus custos de produção, compra de matéria-prima, mão-de-obra etc. Esse ponto indica o mínimo que uma empresa deve produzir para que não sofra prejuízo.

Segue a figura 5 representando o ponto de equilíbrio segundo Bornia (2010, p. 59):

Figura 5 - Representa o ponto de equilíbrio.



Fonte: Bornia (2010, p. 59).

Conforme Dutra (2003), as empresas instalam-se na perspectiva de não apenas gerar recursos para manter suas despesas, mais sim, para obter resultados favoráveis, proporcionar um excedente que lhe permita distribuir lucro e construir uma reserva para possibilitar sua expansão.

2.7.4 Formação de preço

De acordo com Wernke (2004) a formação do preço de venda é muito importante para a empresa se manter viva no mercado. Atualmente a determinação do preço de venda de um produto está cada vez mais sendo influenciada pela concorrência, os fatores internos estão influenciando cada vez menos, mesmo assim, a empresa deve sempre saber qual é o seu preço mínimo para determinar o seu preço final.

As decisões empresariais associadas à gestão financeira devem sempre preocupar-se com custos incorridos e preços praticados. Uma empresa somente conseguirá prosperar e continuar existindo se praticar preços superiores aos seus custos incorridos. No entanto, os preços são delimitados pelo mercado. Caso a percepção de valor de mercado para o produto ou serviço ofertado pela empresa seja inferior ao desejado, as vendas fracassarão. É preciso analisar, também, o valor percebido pelo

mercado que justifica a cobrança de preços adequados (BRUNI; FAMÁ, 2003, p. 339).

Existem diversos fatores que influenciam na determinação do preço, alguns fatores serão apresentados abaixo, de acordo com Bruni e Famá (2003, p.56):

- a) Capacidade e disponibilidade de pagar o consumidor;
- b) Qualidade tecnologia do produto em relação às necessidades do mercado consumidor;
- c) Existência de produtos substitutos e preços mais vantajosos;
- d) Demanda esperada do produto;
- e) Níveis de produção e/ou vendas em que pretende ou que se pode operar;
- f) Mercado de atuação do produto;
- g) Controle de preços impostos por órgãos governamentais;
- h) Custos e despesas de fabricar, administrar e comercializar o produto;
- i) Ganhos e perdas de gerir o produto.

Segundo Canever, Schnorrenberger e Gaspareto (2012) as empresas industriais de Santa Catarina dão grande importância para qualidade antes de fazer o preço do produto, sempre querendo oferecer ao cliente mais por menos. A definição do preço de venda é considerada estratégica pelas empresas e resulta de uma consideração de uma ampla gama de variáveis, internas ou externas.

Bornia (2010) afirma que no moderno ambiente comercial, a competição é mais acirrada, pois o mercado encontra-se em constante avanço, fazendo com que as empresas determinem seu preço olhando para a concorrência, diga-se de passagem, que quem determina o preço não é a empresa, mas sim o mercado.

Para as empresas tradicionais determinarem seus preços de venda, elas calculam os seus custos com uma margem de lucro. Podemos representar essa ideia a partir da equação seguinte (BORNIA, 2010).

$$\text{PREÇO} = \text{CUSTO} + \text{LUCRO}$$

Ainda conforme Bornia (2010) nesse caso o lucro é determinado por um percentual sobre o custo. O cálculo do preço do produto é a principal questão no ambiente tradicional. Ainda no ambiente tradicional a demanda supera a oferta, dessa forma, o mercado aceita praticamente qualquer preço, por isso o cálculo não precisa ser muito acurado.

De acordo com Bornia (2010, p. 39) “na ótica de uma empresa moderna, o preço de venda é determinado pelo mercado”, transformando a equação anterior em:

LUCRO = PREÇO – CUSTO

Nessa equação, o preço é determinado pela concorrência e as empresas devem controlar seus custos evitando desperdícios, dessa forma, ela terá melhores resultados (BORNIA, 2010).

Nesse raciocínio, o autor ainda cria outra equação, que ressalta a importância do planejamento e gestão dos custos.

CUSTO = PREÇO – LUCRO

Essa equação ressalta que o gerente deve ter uma atitude pró-ativa na gestão de custos, fazendo com que a empresa fique mais competitiva no mercado e atinja seus objetivos (BORNIA, 2010).

2.7.5 Aplicações de Mark-ups

Conforme Bruni e Famá (2003), o *mark-up*, no inglês, quer dizer “marca a cima”, esse índice é aplicado sobre os gastos de determinados bens e serviços, para se chegar ao preço final. Genericamente, o *mark-up* pode ser empregado de diferentes formas: sobre o custo variável; sobre os gastos variáveis e sobre gastos integrais.

Bomfim e Passarelli (2006) esboçam em seu livro o *Mark-up* agrupado, onde um grupo de produtos podem ser multiplicados com o mesmo fator, e outros produtos podem ter seu *Mark-up* individualmente. De modo geral, abaixo a obtenção do *mark-up* pode ser vista no quadro 03.

Quadro 03 - Representa a obtenção do mark-up.

Gastos (custos e despesas)	G
Impostos em percentuais sobre o preço de venda	I x P
Lucro em percentual do preço de venda	L x P
Preço de venda	P

Fonte: Bruni e Famá (2003, p. 330).

“Supondo gastos iguais a G, preço de venda igual a P, lucro e percentual de vendas igual a L x P e impostos percentuais sobre o preço de venda iguais a I x P

o valor algébrico do mark-up pode ser reduzido a seguinte equação.” (BRUNI; FAMÁ, 2003, p.330).

$$G + I \times P + L \times P = P$$

“Colocando o preço em evidencia, a equação anterior transforma-se em”:

$$P \times [1 - (I + L)] = G$$

“Ou, encontrando-se o valor do P, é possível estabelecer o valor do mark-up: índice que multiplica os gastos para se obter o preço de venda.” (BRUNI; FAMÁ, 2003, p. 331). Veja a Figura 6:

Figura 6 - Fórmula do calculo do Mark-up.

Preço Gasto

$$P = \frac{1}{1 - (I + L)} \times G$$

Mark - up

Fonte: Bruni e Famá (2003, p. 331).

2.7.5.1 Fórmula do Mark-up multiplicador e divisor

“O Mark-up tem a finalidade cobrir contas não consideradas no custo, como as taxas variáveis sobre as vendas, despesas de vendas fixas, impostos sobre a venda, e obviamente o lucro desejado pela empresa.” (BRUNI; FAMÁ, 2003, p. 331).

Segundo Bruni e Famá (2003) existe duas formas de se calcular o mark-up,: o multiplicador e o divisor, o mais usado por sua vez é o multiplicador, que

representa por quanto se deve multiplicar os custos variáveis. Já o divisor representa percentualmente o custo variável em relação a preço de venda.

A Figura 7 a seguir demonstra os cálculos do mark-up **Multiplicador** e **Divisor**.

Figura 7 - Fórmula do Mark-up multiplicador e divisor.

<p>Multiplicador: $\text{Mark-up} = \frac{\text{Preço de Venda}}{\text{Custo Variável}}$ ou $\text{Mark-up} = \frac{1}{1 - \text{Soma Taxas Percentuais}}$</p> <p>Divisor: $\text{Mark-up} = \frac{\text{Custo Variável}}{\text{Preço de Venda}}$ ou $\text{Mark-up} = 1 - \text{Soma Taxas Percentuais}$</p>

Fonte: Bruni e Famá (2003, p. 332).

Bornia (2010) representa em um exemplo a conhecida espiral da morte, onde a empresa tem que ser competitiva para alcançar seus resultados.

A empresa EM possui seus custos fixos \$100.000 e custos variáveis por mês \$1000/un. Ela pode alcançar até 200 horas ao mês de trabalho, se for eficiente pode produzir 1un/h. No último mês, a produção foi de 125 unidades. Por ser um mercado muito competitivo a empresa determinou que seu preço inicial de venda seria de \$1.800/un. Pelo custeio integral, o custo do produto seria. (BORNIA, 2010, p. 41):

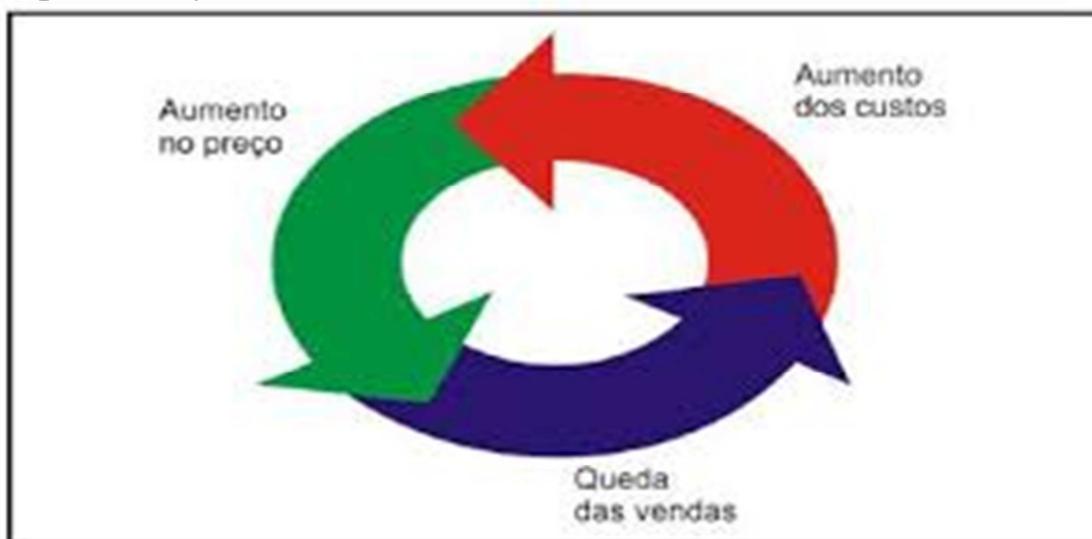
$$\text{Custo} = 100.000/125 + 1.000 = \$1.800/\text{un.}$$

Portanto, com o lucro zero, pouca coisa resta fazer a não ser aumentar o preço de venda para, por exemplo, \$2.000/un, o que é feito pela empresa. Com o aumento do preço a empresa só conseguiu vender 100 unidades. Analisando o novo custo, temos que (BORNIA, 2010, p. 42):

$$\text{Custo} = 100.000/100 + 1.000 = \$2000/\text{un.}$$

O lucro continua sendo zero. Se os gestores decidem manter essa política de aumento de preço por causa do custo, a empresa EM entra em um ciclo chamado espiral da morte (BORNIA 2010), no qual é representado na Figura 8

Figura 8 - Espiral da morte.



Fonte: Bornia (2010, p. 42).

O ciclo geralmente começa com a queda das vendas na empresa, a partir desse fator o aumento o valor dos custos que por consequência aumenta o preço de venda, que ocasiona a queda das vendas fazendo com que o ciclo volte ao início.

O ciclo dá voltas até a empresa fechar as portas, ou quando o gestor consegue parar o ciclo, fazendo corte de despesas ou até mesmo fazendo alguma promoção para que as vendas aumentem (BORNIA, 2002).

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O termo metodologia pode ser empregado com diversos significados, utiliza-se esse termo para se fazer referência a uma disciplina e ao seu objeto, identificando tanto o estudo dos métodos quanto o método empregado por qualquer ciência (MARTINS; THEÓPHILO, 2009).

De acordo com Bastos e Keller (1995, p. 84), método científico é:

Um procedimento de investigação e controle que se adota para o desenvolvimento rápido e eficiente de uma atividade qualquer. Não se executa um trabalho sem a adoção de algumas técnicas e procedimentos norteadores da ação.

“O objetivo da metodologia é o aperfeiçoamento dos procedimentos e critérios utilizados na pesquisa. Por sua vez, esse método é o caminho para se chegar a determinado fim ou objetivo.” (MARTINS; THEÓPHILO, 2009, p.37).

3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

A pesquisa que irá ser utilizada neste estudo quanto aos fins de instigação será descritiva.

3.1.1 Pesquisa descritiva

Conforme Cervo e Bernian (1996), a pesquisa descritiva tem como objetivo observar, registrar, analisar e relacionar fenômenos sem manipulá-los. A partir desta pesquisa pode-se descobrir com que frequência o fenômeno ocorre, em relação aos outros de sua natureza.

Quanto ao meio de investigação serão utilizadas as pesquisas bibliográficas e documentais.

3.1.2 Pesquisa bibliográfica

Segundo Gil (1988) a pesquisa bibliográfica varia conforme os seus objetivos, dessa forma, convém que eles estejam claramente estabelecidos para que a pesquisa alcance de maneira satisfatória os resultados desejados. A pesquisa

bibliográfica é necessária para qualquer pesquisa científica. Esse tipo de pesquisa procura explicar e discutir assunto, tema problema com base em referências de livros, revistas, jornais, dicionários e etc (MARTINS; THEÓPHILO, 2009).

De acordo com Bastos e Keller (1995, p. 55) a pesquisa bibliográfica “é o exame ou consulta de livros ou documentação escrita que se faz sobre determinado assunto.”

Quadro 04 - Plano de coleta de dados.

Assunto	Autores	Temas Abordados
	BORNIA, Antonio Cezar; BRUNI, Adriano Leal; FAMÁ, Rubens.	Contabilidade de Custos
	WERNKE, Rodney	Conceitos Fundamentais Sobre Custos
	BRUNI, Adriano Leal; FAMÁ, Rubens.	Custos
	BORNIA, Antonio Cezar; BRUNI, Adriano Leal; FAMÁ, Rubens.	Despesas
	BRUNI, Adriano Leal; FAMÁ, Rubens.	Investimento
	DUTRA, René Gomes	Perdas
	BORNIA, Antonio Cezar	Desperdícios
	BORNIA, Antonio Cezar	Custo Unitário
	BORNIA, Antonio Cezar	Custo Total
	BRUNI, Adriano Leal; FAMÁ, Rubens; WERNKE, Rodney; DUBOIS, Alexy; KULPA, Luciana; SOUZA, Luiz Eurico	Custo Fixo
	WERNKE, Rodney	Custo Variável
	BRUNI, Adriano Leal; FAMÁ, Rubens.	Custos Semifixos
	BRUNI, Adriano Leal; FAMÁ, Rubens.	Custos Semivariáveis
	BRUNI, Adriano Leal; FAMÁ, Rubens; WERNKE, Rodney	Custos Diretos
	WERNKE, Rodney	Custos Indiretos
	BORNIA, Antonio Cezar; DUBOIS, Alexy; KULPA, Luciana; SOUZA, Luiz Eurico	Sistema de Custos
	BORNIA, Antonio Cezar	Princípios de Custeio
	BORNIA, Antonio Cezar	Custeio por Absorção Integral ou Total
	BORNIA, Antonio Cezar	Custeio Variável ou Direto
	BORNIA, Antonio Cezar	Custeio por Absorção Ideal
	DUBOIS, Alexy; KULPA, Luciana; SOUZA, Luiz Eurico	Sistema por Ordem e Produção
	BORNIA, Antonio Cezar	Métodos dos Centros de Custos ou RKW
	DUTRA, René Gomes; BEUREN, Ilse Maria; ROEDEL, Ari.	Custeio Baseado em Atividades ABC
	DUTRA, René Gomes	Análise de Custo Volume e Lucro
	BORNIA, Antonio Cezar	Decisões de Curto Prazo
	BORNIA, Antonio Cezar; WERNKE, Rodney	Margem de Contribuição
	BORNIA, Antonio Cezar; DUTRA, René Gomes	Ponto de Equilíbrio

Fonte: Elaborado pelo pesquisador (2014).

3.1.3 Pesquisa documental

Segundo Martins e Theóphilo (2009) a pesquisa documental aborda os estudos provenientes de documentos que evidenciam as informações. Existem diversos tipos de análise desses documentos, podem-se considerar documentos: gravações, filmes, mapas entre outros.

Por sua vez, a pesquisa documental emprega fontes primárias, assim considerados os materiais compilados pelo próprio autor do trabalho, que ainda não foram objeto de análise, ou que ainda podem ser reelaborados de acordo com os propósitos da pesquisa. (MARTINS; THEÓPHIL, 2009, p. 55).

Conforme Lakatos e Marconi (1986) a pesquisa documental implica o levantamento de dados de diversas áreas do conhecimento. O resultado da pesquisa implicará em conhecimento, com isso pode-se ainda sugerir problemas e hipóteses e orientar para outras fontes de coleta.

3.2 DEFINIÇÃO DA ÁREA

As informações a seguir foram obtidas através de um diálogo com o proprietário da empresa em que ele relatou o histórico da empresa.

A empresa ramo madeireiro a ser estudada situa-se na Região da AMREC (Associação dos Municípios da Região Carbonífera) no Extremo Sul Catarinense, localizada no município de Siderópolis/SC.

Inicialmente os futuros empresários trabalhavam de forma autônoma cortando lenha para vender nas estufas de fumo da região. Por ser um trabalho a céu aberto, a retirada da lenha era comprometida nos dias de chuva e, para não perderem dias de trabalho, eles então decidiram colocar uma empresa onde poderiam trabalhar sem qualquer interrupção do tempo.

Fundada a serraria no ano de 1991, as máquinas adquiridas eram apenas para o desdobramento de madeira, grande parte da madeira serrada ficava no pátio e passava pelo processo de secagem e a outra parte era destinada à venda para materiais de construção e o público em geral.

No decorrer do tempo, com o crescimento das vendas, os empresários decidem dar um passo à frente, dando à atualserralheria (que era apenas para o

desdobramento da madeira) um caráter de madeireira (onde já se podia beneficiar a madeira advinda da serraria), desta forma então, eles decidiram colocar uma fábrica de beneficiamento de madeira, com equipamentos modernos e de alta capacidade.

Dessa forma, a madeireira tem uma clientela fiel aos seus produtos, e a cada dia tenta aperfeiçoar suas técnicas de produção para manter-se competitiva no mercado

3.3 PLANO DE COLETA DE DADOS

A coleta de dados “é uma tarefa cansativa e toma, quase sempre, mais tempo do que se espera. Exige do pesquisador paciência, perseverança e esforço pessoal, além do cuidadoso registro dos dados e de um bom preparo anterior” (MARCONI; LAKATOS, 1996, p. 30).

A classificação de dados dessa pesquisa utilizará os dados primários, ou seja, trabalhados pelo próprio autor, no qual Andrade (2005) argumenta como dados coleta, arquivos públicos ou privados, dados bibliográficos, informações e registros de qualquer documento que se estruturam da época que o pesquisado e está produzindo.

Portanto, foram utilizados como técnica de coleta de dados os arquivos privados da empresa, que serão analisados e descritos pelo pesquisador. “As fontes primárias englobam as obras que ainda não foram analisadas ou interpretadas e constituem o subsídio das pesquisas documentais” (ANDRADE, 2005, p. 43).

Já a técnica de coleta de dados utilizada será a documental, conforme Martins e Theóphilo (2009), essa pesquisa aborda os estudos provenientes de documentos que evidenciam as informações. Existem diversos tipos de análise desses documentos, pode-se considerar documentos: gravações, filmes, mapas entre outros.

Segundo Gil (1996, p. 82) “a pesquisa documental muito se assemelha à pesquisa bibliográfica” o que diferencia uma da outra é o método de coleta de dados.

Quadro 05 - Plano de coleta de dados.

Objetivo específico	Documentos	Localização
Levantar gastos e despesas da empresa madeireira	Relatório dos resultados de dados internos da empresa	Arquivos da empresa
Calcular o ponto de equilíbrio da empresa	Notas fiscais, de entrada e saída de insumos.	Arquivos da empresa
Verificar e analisar a margem de contribuição e o resultado operacional	Notas fiscais, de entrada e saída de insumos	Arquivos da empresa
Levantar ações de melhoria do resultado operacional;	Livros de produção e sistema operacionais	Biblioteca

Fonte: Elaborado pelo pesquisador (2014).

3.4 PLANO DE ANÁLISE DOS DADOS

A pesquisa quanto à sua abordagem será quantitativa, para Marconi e Lakatos (1996), para se organizar dados da pesquisa quantitativa, quando possível, classificá-los com números. A parte interessada deve ter o máximo de paciência, pois, se tiver pressa os dados coletados podem sair de maneira errônea. Dessa forma, com os dados claros, a lógica fará sua pesquisa verdadeira.

4 ANÁLISE DOS DADOS

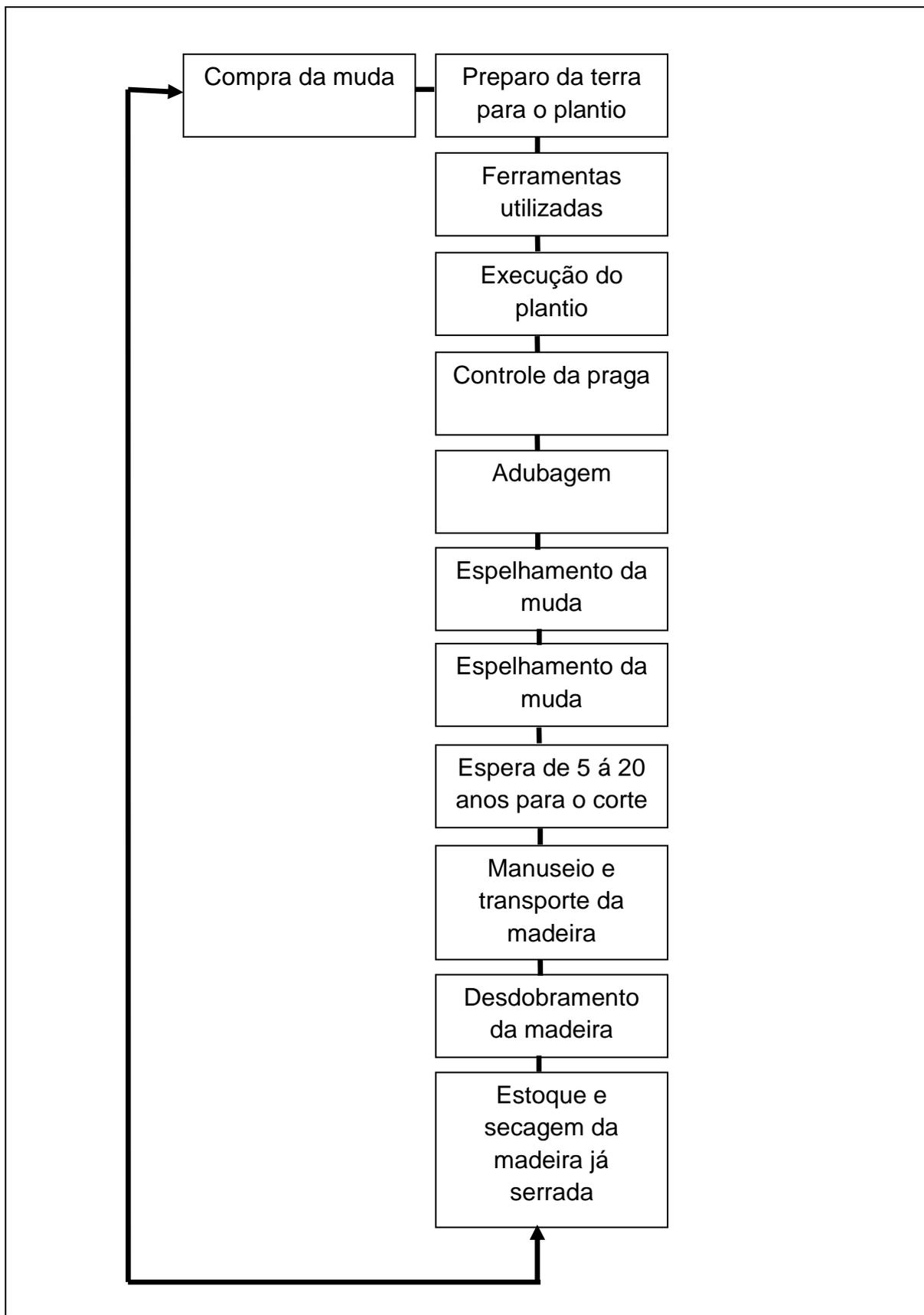
O capítulo quatro tem como objetivo, apresentar a pesquisa e analisar os dados coletados. Os dados foram coletados na própria empresa, no período de janeiro á abril de 2014. Todos os dados coletados estão no apêndice do trabalho.

Na próxima sessão serão apresentados e analisados os dados com base nos objetivos propostos no início do trabalho. Todos os dados utilizados para o cálculo foram multiplicados por um algoritmo, pois a empresa presa pelo sigilo dos valores reais.

4.1 ANÁLISE DOS GASTOS COM A PLANTAÇÃO O CORTE E MANEJO DA MADEIRA

Para melhor visualizar o processo de Plantio, Corte e Manejo, foi elaborado um organograma, desta forma pode-se entender melhor como funciona esse processo.

Figura 9 - Demonstração do plantio, corte e manejo.



Fonte: Dados da pesquisa (2014).

Tudo começa com a compra da muda de eucalipto, estima-se a quantidade de mudas de eucalipto por hectare de terra, para cada hectare são aproximadamente 1500 mudas que representa neste caso 1,4% do total. Em seguida começa-se a fazer a limpeza do terreno, (no caso seria a retirada de galhos e restos de árvores já existentes no local), esse processo leva de 1 dia e meio até 3 dias dependendo da quantidade pessoal que está trabalhando, neste caso são duas pessoas. A despesa com ferramentas para o plantio é pouco significante, pois, uma vez comprada se tem para toda as outras vezes.

Já o processo de execução do plantio é um pouco mais demorado leva-se em torno de 3 dias em duas pessoas. O controle da praga é um processo que se faz diariamente após a plantação da muda, leva em torno de 5 dias para o controle total dela, já o processo de adubação também ocorre no mesmo mês em que a muda foi plantada, a única observação referente a isso, é que o adubo se aplica dias antes ou depois da primeira chuva. O espelhamento é um processo simples, um homem com uma enxada carpe em volta da muda não deixando que ervas daninhas estraguem a muda, geralmente essa etapa fica mais para o final do mês quando o mato começa a interferir no crescimento da muda.

Assim se dá o processo de plantio da muda de eucalipto, depois de todo esse processo existe ainda as chamadas “roçadas”, geralmente isso acontece quando a muda plantada completa um ano, ele é feito para a manutenção da roça, ou seja, retirar do terreno os eucaliptos que não se desenvolveram e roçar o mato em volta, essa etapa ainda acontece no quinto e décimo ano, com o mesmo propósito de manutenção.

O manuseio e transporte da madeira se dá após 20 anos, quando as árvores estão prontas para serem extraídas da roça. Para um hectare de eucalipto plantado leva-se em torno de 22 dias de trabalho para fazer toda a retirada da madeira contando com 2 funcionários, 1 caminhão, 1 trator de garfo e o auxílio de um motor serra. A madeira é cortada no tamanho já pré-definido pela madeireira, estima-se que para um hectare de eucalipto retira-se algo em torno de 176 metros cúbicos de madeira roliça, após o corte ela é carregada e levada para a empresa onde passará pelo processo de desdobramento.

O processo de desdobramento leva em conta a quantidade de madeira que se pretende serrar. Neste caso serão serrados 10 M³ roliços sendo 20% de perda de madeira. Considerando essa capacidade e a quantidade de madeira

retirada da roça pode-se dizer que com 176 M³ roliços retirados teve-se 141 M³ aproveitados de forma plena. Após o desdobramento madeira vai para o estoque e lá fica de 9 á 12 meses, depois de todo esse processo se tem a madeira pronta para o beneficiamento.

O quadro 06 representa a análise das despesas relativas a plantação, corte e manejo da madeira:

Quadro 06 - Análise das despesas relativas a plantação, corte e manejo da madeira.

Descrição	Valor total em (R\$)	%
Compra da muda	R\$ 505,50	1,4%
Preparo da terra para o plantio	R\$ 270,00	0,7%
Ferramentas utilizadas	R\$ 75,00	0,2%
Execução do plantio	R\$ 540,00	1,5%
Controle da praga	R\$ 105,00	0,3%
Adubagem	R\$ 270,00	0,7%
Espelhamento da muda	R\$ 90,00	0,2%
Espera de 5 á 20 anos para o corte	R\$ 630,00	3,4%
Manuseio e transporte da madeira em toras	R\$ 14.850,00	40,5%
Desdobramento da madeira	R\$ 11.451,00	31,2%
Estoque e secagem da madeira já serrada	R\$ 7.260,00	19,8%
Total	R\$ 36.046,50	100,0%

Fonte: Dados da pesquisa (2014).

Dentre todas as despesas serão destacadas primeiramente as mais relevantes, ou seja, aquelas que apresentam a maior porcentagem em relação ao custo total. A que mais se mostra significativa é o Manuseio e Transporte da madeira com 40,49% essa despesa é a mais alta. Em seguida vem o Desdobramento da Madeira com 31,22% em seguida tem-se a Secagem da Madeira. Por fim ficam representados aqui os valores que têm menor impacto nas despesas, são elas: Roçadas que representam 3,44% em seguida a Execução do Plantio com 1,38%, Compra da Muda com 1,38%, Preparo da Terra para o Plantio com 0,74%, Adubagem com 0,74%, Controle da Praga com 0,29%, Espelhamento da Muda com 0,25% e por final as Ferramentas utilizadas que representam 0,20%.

4.1.1 Classificação dos custos

Será apresentado em forma de quadro os custos, despesas e deduções bem como os custos fixos e variáveis sendo eles indiretos ou diretos.

Quadro 07 - Classificação de custo.

Descrição	Custos, Despesas e Deduções	Fixo e Variável	Indireto e Direto
Mão de obra	Custo	Fixo	Indireto
Madeira roliça (M ²)	Custo	Variável	Direto
Madeira serrada/ Comprada	Custo	Variável	Direto
Energia	Custo	Variável	Indireto
Água	Custo	Variável	Indireto
Manutenção de fresa	Custo	Variável	Indireto
Contabilidade	Despesa	Fixo	Indireto
Material para Escritório	Despesa	Fixo	Indireto
Graxa e Lubrificantes	Despesa	Fixo	Indireto
Telefone	Despesa	Fixo	Indireto
Impostos diversos	Despesa	Variável	Indireto
Impostos Mão de obra (INSS, FGTS, CS)	Custo	Variável	Indireto

Fonte: Dados da pesquisa (2014).

A partir desta classificação, pode-se fazer os primeiros cálculos para a obtenção dos cálculos de rateio.

4.1.2 Análise geral dos gastos da empresa

Será apresentado as principais despesas para verificar a importância de cada conta com o total da empresa. O quadro 08 mostra o total e o percentual de todas as despesas com mão-de-obra, matéria-prima, energia, água, manutenção de fresa, contabilidade, material para escritório, graxa e lubrificantes, telefone, impostos, impostos de mão-de-obra.

Quadro 08 - Análise dos gastos gerais da empresa.

Descrição	Total do meses (R\$)	%
Mão de Obra	R\$ 22.500,00	43,62%
Madeira Roliça (M³)	R\$ 14.520,00	28,15%
Energia Elétrica	R\$ 3.264,83	6,33%
Água	R\$ 179,40	0,35%
Manutenção de Fresa	R\$ 277,50	0,54%
Contabilidade	R\$ 1.500,00	2,91%
Material para Escritório	R\$ 30,00	0,06%
Graxa e Lubrificantes	R\$ 300,00	0,58%
Telefone	R\$ 477,27	0,93%
Impostos (GRCS,GPS,GSN,CB)	R\$ 4.965,36	9,63%
Impostos Mão de Obra (INSS, FGTS, CS)	R\$ 3.573,33	6,93%
Total	R\$ 51.587,69	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa (2014).

Dentre todos os gastos da empresa demonstrados estão primeiramente os mais significantes, ou seja, aqueles que representam maior porcentagem em relação ao total. A que se mostra mais significativa é a mão-de-obra com 43,62% em seguida a compra da Madeira Roliça com 28,15% e em conseqüência tem-se os impostos que representam 9,63%. Por fim ficam representados aqui os valores que têm menor impacto nas despesas, são eles: os impostos de mão-de-obra com 6,93% em seguida a energia elétrica com 6,33%, contabilidade com 2,91%, telefone com 0,93%, graxa e lubrificantes com 0,58%, manutenção de fresa 0,54%, água com 0,35% e por último material de escritório com 0,06%.

4.2 ANÁLISE DE TODAS AS DESPESAS E CUSTOS FIXOS E VARIÁVEIS

O quadro a seguir demonstra o quanto que cada custo e despesa representa com o seu respectivo total.

Quadro 09 - Todos as despesas e custos fixos e variáveis.

Descrição	Valores do período de janeiro à abril (R\$)	%
Soma das Despesas Variáveis	577,50	8%
Soma das Despesas Fixas	6.972,63	92%
Soma total das Despesas	7.550,13	100%
Soma dos Custos Fixos	26.073,33	59%
Soma dos Custos Variáveis	17.964,23	41%
Soma de todos os Custos	44.037,56	100%

Fonte: Dados da pesquisa (2014).

As despesas variáveis representam 8% do total e estão atribuídas manutenção de fresa e lubrificantes. As despesas fixas representam 92% do total e estão atribuídas a ela a contabilidade, material para escritório, telefone e impostos diversos. No geral as despesas estão relacionadas a parte administrativas e não estão ligadas a parte de produção.

Os custos fixos neste quadro representam 59% do total e estão atribuídos a ele a mão-de-obra e os impostos referentes ao mesmo. Os custos variáveis representam 41% do total e estão a eles atribuídos a madeira roliça, energia e a água. No geral os custos estão relacionados a gastos relativos a produção de bens e serviços.

4.2.1 Análise do tempo de produção cada produto

O quadro a seguir mostra os produtos mais vendidos pela empresa e a quantidade produzida para estoque, dessa forma pode-se ter uma visão mais ampla sobre o tempo de produção dos produtos. Vale ressaltar que o período de análise foi de Janeiro á Abril de 2014. O tempo foi representado em percentual, desta forma pode-se observar o período onde se gastou mais tempo para se fazer determinado produto.

Quadro 10 - Tempo de processo dos produtos.

Produtos mais vendidos	Quantidade vendida (Q)	Quantidade produzida para estoque (E)	Janeiro (%)	Fevereiro (%)	Março (%)	Abril (%)
Janelas (UNI)	31	21	47,06	9,09	40,91	31,82
Marco para Porta (JOGO)	60	-	5,88	0,00	13,64	6,82
Porta-Janela (UNI)	4	-	0,00	0,00	4,55	4,55
Barrote, Caibros e Vigas (M LINEAR)	16	869	0,00	0,00	2,27	13,64
Mesas, Bancos (UNI)	4	1	8,82	2,27	0,00	0,00
Tábuas de Lambri (M ²)	120	55	0,00	0,00	2,27	9,09
Açoalho (M ²)	90	19	0,00	0,00	6,82	6,82
Portão (M ²)	16	-	0,00	0,00	4,55	3,41
Bardela (M LINEAR)	70	-	0,00	0,00	0,00	3,41
Taboas de Eucalipto e Pinos Beneficiada (M ²)	20	281	0,00	0,00	11,36	6,82
Vistas (M LINEAR)	273	1.940	5,88	9,09	9,09	0,00
Mata-Junta (M LINEAR)	21	830	2,94	9,09	0,00	0,00
Roda-Pé (M LINEAR)	170	-	2,35	0,00	0,00	2,27
Porta (UNI)	4	-	5,88	2,27	2,27	0,00
Meia-Cana (M LINEAR)	720	125	7,35	6,82	0,00	0,00
Espelhos (M LINEAR)	159	-	0,00	6,82	0,00	0,00
Prancha Serrada	0	40	0,00	54,55	0,00	0,00
Outros	20	0	13,64	0,00	2,27	11,36

Fonte: Dados da pesquisa (2014).

Para calcular o tempo em relação aos produtos o pesquisador elaborou um cálculo que lhe daria uma melhor visão do tempo e processo, o cálculo se dá da seguinte forma, $(100 / \text{Dias de Trabalho no mês} \times \text{Tempo de processo})$, Exemplo $(100/20 \times 3 = 15\%)$ do tempo utilizado.

Tendo esse Quadro como referência, percebe-se que no mês de janeiro grande parte do tempo de produção ficou por conta da produção de Janelas com 47,06%, em seguida por Outros com 13,64% do tempo, o resto da produção se deu por conta de Marco para Porta, Mesas, Vista, Mata-Junta, Roda-Pé, Porta e Espelho. Já o mês de fevereiro ficou por conta da produção de Pranchas com 54,55% do tempo, só lembrando que as Pranchas só entram no estoque, pois elas não foram vendidas e sim estocadas, o restante da produção ficou por conta da produção de Vistas, Mata-Juntas, Meia-Cana, Porta e Mesas. O mês de março também se destacou a produção de janelas com 40,91% do tempo utilizado, em seguida pelo Marco para Porta com 13,64% e Pelo Beneficiamento de Tabuas de Pinos e Eucalipto com 11,36% do tempo utilizado, o restante da produção se deu pela Porta Janela, Açoalho, Barrotes, Caibros, Vigas, Tabuas de Lambri, Portão, Vista, Porta e Outros.

E finalizando, tem-se o mês abril que grande parte de sua produção ficou por conta das janelas com 31,82 em seguida com a produção de Barrotes, Caibros e Vigas com 13,64% em seguida com Outros com 11,36%, o resto da produção se deu por conta de Marco para Porta, Porta-Janela, Tabuas de Lambri, Açoalho, Portão, Bardela, Tabuas de Pinos e Eucalipto Beneficiada e Roda-Pé.

4.2.2 Demonstração do cálculo de preço atual da empresa

Por se tratar de uma empresa pequena e com poucos recursos tecnológicos, toda a base de cálculo é feita com pouca ou até mesmo nenhuma precisão. Conforme o proprietário, o cálculo desenvolvido lhe daria uma boa margem de lucro, porém não se tinha total clareza de quanto era essa margem.

Desta forma quando a madeira era da sua produção, ou seja quando vinha da sua plantação, somava-se todas as despesas (compra da muda até o estoque e secagem), e se dividia pela quantidade de M^3 que era serrado, dali então ele teria o cálculo e a formação de preço custo, desta forma, comparava-se com a concorrência e se obtinha o preço de venda. Outra forma demonstrada é quando

secompra a madeira de terceiros, ou seja somasse o valor da madeira mais as despesas advindas do desdobramento, estoque e secagem e se divide pela quantidade de M³ serrado.

Quadro 11 - Demonstração do preço de custo e preço de venda.

Descrição	Preço de custo (R\$)(M ³)	Preço de Venda (R\$) (M ³)
Quando é do próprio plantio	255,65	600,00

Fonte: Dados da pesquisa (2014).

Cálculo baseado nos valores do Quadro 06. Quando a madeira é do próprio plantio, é o total das despesas dividido pela quantidade de metros cúbicos (M³) serrada, ou seja, (R\$ 36.046,50/ 141M³ = R\$ 255,65M³). Porém por um critério de arredondamento estabelecido pelo proprietário o preço utilizado para os cálculos será de R\$ 300 M³. O preço de venda demonstrado no quadro acima é o valor do preço de custo vezes 2, é dessa forma que o proprietário designa o seu preço. Ressaltando que esse valor é da madeira bruta.

4.2.3 Cubagem da madeira x preço = custo indireto da madeira bruta

O Quadro a seguir demonstra os produtos mais vendidos, a quantidade de metros cúbico que cada item consome conforme sua unidade, o preço de custo da madeira bruta e o custo direto de madeira bruta em R\$.

Quadro 12 - Cubagem da madeira x preço = custo direto da madeira bruta.

Produtos mais vendidos	Cubagem da madeira bruta (M ³)	Preço da madeira bruta por cúbico(R\$)	Custo direto de madeira bruta (R\$)
Janelas (UNI)	0,1	300,00	30,00
Marco para Porta (JOGO)	0,04	300,00	12,00
Porta-Janela (UNI)	0,24	300,00	72,00
Barrote, Caibros e Vigas (M LINEAR)	0,01	300,00	3,00
Mesas, Bancos (UNI)	0,29	300,00	87,00
Tábuas de Lambri (M ²)	0,027	300,00	8,10
Açoalho (M ²)	0,027	300,00	8,10
Portão (M ²)	0,027	300,00	8,10
Bardela (M LINEAR)	0,0016	300,00	0,48
Taboas de Eucalipto e Pinos Beneficiada (M ²)	0,027	300,00	8,10

Continua

Continuação

Vistas (M LINEAR)	0,00097	300,00	0,29
Mata-Junta (M LINEAR)	0,00095	300,00	0,29
Roda-Pé (M LINEAR)	0,001	300,00	0,30
Porta (UNI)	0,1	300,00	30,00
Meia-Cana (M LINEAR)	0,00064	300,00	0,19
Espelhos (M LINEAR)	0,0038	300,00	1,14
Prancha Serrada	0	300,00	0,00
Outros	0,0078	300,00	2,34

Fonte: Dados da pesquisa (2014).

A cubagem da madeira faz parte do processo da formação de preço, pois, o M³ é a unidade presente para formular todos os produtos aqui relacionados. O cálculo para a cubagem é simples, apenas multiplica-se a largura, espessura e o comprimento. Para ter o custo direto da madeira bruta basta multiplicar a quantidade da madeira com o preço da madeira bruta em M³. Exemplo: (Janela = 0,1M³ * 300R\$ = 30R\$).

4.2.4 Cálculo do Mark-up

Como a empresa não sabe qual é o seu mark-up, foi proposto que se levantasse o faturamento, a alíquota de impostos sobre as vendas, despesas variáveis, custos e despesas fixas (BRINI; FAMÁ, 2003)

Quadro 13 - Componentes do cálculo do mark-up.

Componentes do cálculo do Mark-up	Acumulado dos meses de Janeiro á Abril (R\$)	Percentual %
Faturamento Total	72.679,50	
Alíquota de Impostos sobre venda	2.907,18	4,00%
Despesas variáveis	577,50	0,79%
Custos e despesas fixas	51.010,19	70,19%
Lucro		12,86%
Total		87,84%
Mark-up divisor		12,16%
Mark-up multiplicar		8,23

Fonte: Dados da pesquisa (2014).

4.2.5 Comparação cálculo proposto e o atual

O Quadro a seguir demonstra produtos vendidos, o custo total de madeira bruta que se teve no período, mark-up divisor multiplicador, preço de venda e como é calculado o preço atual.

Quadro 14 - Comparação cálculo proposto e o atual.

Produtos mais Vendidos	Custo direto da madeira bruta (R\$)	Mark-up Divisor (%)	Mark-up Multiplicador	Preço de venda (R\$)	Quantidade de madeira bruta (M³)	Preço de venda atual (R\$)
Janelas (UNI)	30,00	17,86%	5,60	168,00	0,1	120,00
Marco para Porta (JOGO)	12,00	28,25%	3,54	42,00	0,04	48,00
Porta-Janela (UNI)	72,00	13,65%	7,33	528,00	0,24	288,00
Barrote, Caibros e Vigas (M LINEAR)	3,00	21,25%	4,71	14,40	0,01	12,00
Mesas, Bancos (UNI)	87,00	20,75%	4,82	420,00	0,29	348,00
Tábuas de Lambri (M²)	8,10	19,25%	5,19	42,00	0,027	32,40
Açoalho (M²)	8,10	19,25%	5,19	42,00	0,027	32,40
Portão (M²)	8,10	16,75%	5,97	48,00	0,027	32,40
Bardela (M LINEAR)	0,48	46,25%	2,16	0,96	0,0016	1,92
Taboas de Eucalipto e Pinos Beneficiada (M²)	8,10	26,25%	3,81	30,00	0,027	32,40
Vistas (M LINEAR)	0,29	16,25%	6,15	1,80	0,00097	1,16
Mata-Junta (M LINEAR)	0,29	30,25%	3,31	0,96	0,00095	1,14
Roda-Pé (M LINEAR)	0,30	12,25%	8,16	2,40	0,001	1,20
Porta (NI)	30,00	17,85%	5,60	168,00	0,1	120,00
Meia-Cana (M LINEAR)	0,19	16,25%	6,15	1,20	0,00064	0,77
Espelhos (M LINEAR)	1,14	19,25%	5,19	6,00	0,0038	4,56
Prancha Serrada	0,00	26,25%	3,81	0,00	0	0,00
Outros	2,34	23,25%	4,30	10,00	0,0078	9,36

Fonte: Dados da pesquisa (2014).

Para se calcular o mark-up se utilizou a formula do autores Bruni e Famá (2003) que pode se ver a seguir:

Figura 10 - Fórmula do Mark-up multiplicador e divisor.

$$\text{Multiplicador: Mark-up} = \frac{\text{Preço de Venda}}{\text{Custo Variável}} \text{ ou Mark-up} = \frac{1}{1 - \text{Soma Taxas Percentuais}}$$

$$\text{Divisor: Mark-up} = \frac{\text{Custo Variável}}{\text{Preço de Venda}} \text{ ou Mark-up} = 1 - \text{Soma Taxas Percentuais}$$

Fonte: Bruni e Famá (2003, p. 332).

O modelo de cálculo proposto mostra-se mais eficiente do que o atual, pois, o cálculo atual leva em consideração a quantidade de madeira bruta que é utilizada mais o beneficiamento, após o cálculo ainda há uma comparação de preço com os concorrentes, assim fazendo uma média entre os valores. O cálculo proposto além de utilizar a quantidade da madeira bruta se atribui a outro fator, como o tempo de processo, que faz com que se tem uma visão ampla de que quanto tempo se demora pra fazer determinado produto. O cálculo atual é a multiplicação da quantidade de madeira bruta mais o valor da madeira beneficiada, o qual o proprietário multiplica o valor da madeira bruta por 2, desta forma se tem por exemplo a janela consome $(0,1\text{M}^3 * 1.200,00\text{R\$} = 120 \text{ R\$})$.

Desta forma se torna muito mais fácil elaborar os preços de cada produto, ainda que agora se tem total clareza de quanto custa cada um. Se torna importante também para a tomada de decisão, já que empresa pretende expandir seus negócios, assim se tornando mais competitiva.

4.2.6 Análise da demonstração de resultado do exercício

O quadro a seguir demonstra o resultado do exercício obtido durante a pesquisa, nele estão descritos de modo geral todos os valores que influenciam no lucro líquido.

Quadro 15 - Análise da demonstração de resultado do exercício.

D.R.E. (Jan-Abril)	
Descrição	Valores (R\$)
Receita Bruta	R\$ 72.679,50
Deduções	R\$ 2.907,18
Receita Líquida	R\$ 69.772,32
Custos	R\$ 44.037,56
Lucro Bruto	R\$ 25.734,77
Despesas	R\$ 7.550,13
Lucro Líquido	R\$ 18.184,64

Fonte: Dados da pesquisa (2014).

O D.R.E apresentado demonstra que a empresa teve uma boa margem de lucro no período, se for comparar com a receita bruta. Em porcentagem o lucro líquido chega a ultrapassar os 25% do total.

4.2.7 D.R.E projetado

A seguir o Quadro 16 demonstra o D.R.E projetado para os próximos 4 meses, com a aplicação do Mark-up:

Quadro 16 - Demonstração do D.R.E projetado.

D.R.E.	Projetado para 4 meses (Mai-Set)
Receita Bruta	R\$ 75.964,61
Deduções	R\$ 3.038,58
Receita Líquida	R\$ 72.926,03
Custos	R\$ 44.037,56
Lucro Bruto	R\$ 28.888,47
Despesas	R\$ 7.550,13
Lucro Líquido	R\$ 21.338,34

Fonte: Dados da pesquisa (2014).

Percebe-se que com a aplicação do mark-up a um aumento é significativo, chegando a um aumento no lucro líquido de mais de 17%. Apesar do lucro da organização para um melhor gerenciamento é necessário a formação do preço de venda estruturada.

5 CONCLUSÃO

O trabalho se iniciou com a pesquisa bibliográfica, onde o pesquisador procurou embasamento científico para melhor desenvolver a pesquisa.

Para que fosse possível a realização deste trabalho teve-se a colaboração do proprietário que não mediu esforços para que pudesse realizar o trabalho.

O objetivo principal da pesquisa foi verificar e reformular a formação de preço da empresa madeireira, frente as metodologias atuais. Os dados foram coletados dos arquivos da empresa no período de janeiro a abril de 2014.

A premissa básica para a formulação de preço é levantar os gastos que giram em torno da empresa. Esses gastos incluem tudo o que a empresa consome, produz e vende.

A partir dos gastos da empresa, pode-se então obter os custos fixos e variáveis, tanto como as despesas fixas e variáveis. Após a classificação foram relacionados todos os custos com o total, tendo assim uma porcentagem de quanto cada gasto representa ao seu montante.

O cálculo atual da empresa não tinha nenhum tipo de embasamento científico, porém, o proprietário imaginava que o lucro era evidente, porém não conseguia quantificar os valores devido a falta de informações gerenciais.

Com esta máxima se procurou apresentar um modelo básico de quantificação dos custos para um modelo de preço de venda, assim o proprietário terá condições de mensurar seus possíveis ganhos.

Ao se fazer a análise dos números da empresa, percebe-se que havia lucro, isso é considerado importante, pois desta forma é possível que a empresa continue com sua trajetória. A partir do modelo proposto o proprietário pode gerenciar de uma nova forma seus preços, sabendo até onde pode dar descontos para futuras negociações, ou mesmo, baixar a margem de contribuição de alguns itens e aumentar de outros perante o mercado.

Com este novo método vem a necessidade da empresa não se acomodar por agora ter certeza que tem lucro, mas sim se abre uma nova oportunidade de gerenciamento dos mesmos, e com isso um possível ganho em sua competitividade perante o mercado.

Assim sugere-se um acompanhamento periódico dos custos, uma definição mais apurada das margens de lucro após a quantificação da representatividade percentual de cada material no faturamento da empresa.

REFERÊNCIAS

- ANDRADE, Maria Margarida de. **Introdução a metodologia do trabalho científico**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2005.
- BASTOS, Cleverson Leite; KELLER, Vicente. **Aprendendo a Aprender: Introdução à Metodologia Científica**. 6.ed Petrópolis: Vozes, 1995.
- BEUREN, Ilse Maria; ROEDEL, Ari. O uso do custeio baseado em atividades: ABC (Activity Based Costing) nas maiores empresas de Santa Catarina. **Rev. contab. finanç.** São Paulo, v. 13, n. 30, Dec. 2002. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1519-70772002000300001&lng=en&nrm=iso>. Acesso em: 13 out. 2013.
- BORNIA, Antonio Cezar. **Análise gerencial de custos: aplicação em empresas modernas**. Porto Alegre: Bookman, 2002.
- BRASIL. **Brasil empreendedor em números**. Disponível em: <<http://www.brasil.gov.br/empreendedor/empreendedorismo-hoje>>. Acesso em: 08 set. 2013.
- BRUNI, Adriano Leal; FAMÁ, Rubens. **Gestão de custos e formação de preços: com aplicações na calculadora HP 12C e excel**. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2004.
- CANEVER, F. P.; SCHNORRENBARGER, D.; LUNKES, R. J.; GASPARETTO, V. Formação de preços: um estudo em empresas industriais de Santa Catarina. **Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ**, v. 17, n. 2, p. 14-27, 2012.
- CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino. **Metodologia científica**. 4 ed. São Paulo: Makron Books, c1996. Xiv, 209 p.
- COMMODITY: Madeira. Disponível em: <<http://wiki.advfn.com/pt/Commodity:Madeira>>. Acesso em: 08 set. 2013.
- DUBOIS, Alexy; KULPA, Luciana; SOUZA, Luiz Eurico de. **Gestão de custos e formação de preços: conceitos, modelos e instrumentos: abordagem do capital de giro e da margem de competitividade**. São Paulo: Atlas, 2006.
- DUTRA, René Gomes. **Custos: uma abordagem prática**. 5. ed. rev. e ampl. São Paulo: Atlas, 2003.
- FIESC. **Indústria da Madeira de SC**. Disponível em: <http://www2.fiescnet.com.br/web/pt/site_topo/pei/info/madeira>. Acesso em: 08 set. 2013.
- GIL, Antonio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 3.ed São Paulo: Atlas, 1996.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. São Paulo: Atlas, 1986.

MARTINS, Gilberto de Andrade; THEÓPHILO, Carlos Renato. **Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

SIMIONI, Flávio José; BINOTTO, Erlaine; HOFF, Debora Nayar. A inovação tecnológica na perspectiva dos gestores da indústria madeireira da região de Lages, SC. **Rev. Árvore**, Viçosa, v. 36, n. 5, Oct. 2012. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0100-67622012000500020&lng=en&nrm=iso>. Acesso em: 19 out 2013.

WERNKE, Rodney. **Gestão de custos: uma abordagem prática**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2004.