

ANÁLISE DA MARGEM DE LUCRATIVIDADE OBTIDA POR UMA EMPRESA PRESTADORA DE SERVIÇOS NA ÁREA DE TELECOMUNICAÇÕES: Um Estudo de Caso da Digicable

Amauri Lorenzetti¹

Luciana da Silva Imeton²

RESUMO

Toda empresa tem por objetivo alcançar a lucratividade, para chegar a esse objetivo é necessário que a empresa tenha vendas, porém o fato de ter vendas não garante que a empresa obterá lucro. Além de ocorrer as vendas é necessário que os gastos sejam planejados e controlados. Os empresários muitas vezes se preocupam intensamente com a geração de produtos e serviços para converter em receita, porém não buscam identificar qual o custo efetivo de manter a empresa em operação e quais produtos ou serviços efetivamente que trazem maiores resultados financeiros, e em muitas pequenas empresas os sócios acabam acumulando funções no seu dia a dia e deixam para “depois” o controle financeiro da empresa. O presente trabalho tem por objetivo identificar a margem de lucratividade de uma empresa prestadora de serviços na área de telecomunicações. Como metodologia essa pesquisa têm uma abordagem qualitativa, caracterizada como exploratória, e de tipologia um estudo de caso. Como resultado apurou que a empresa Digicable possui uma margem de contribuição de 8,15% e que necessita reavaliar os preços dos serviços oferecidos e também reavaliar o processo de gerenciamento de estoque. Verificou-se que o serviço mais rentável que a empresa possui é o cabo excedente, porém quando observado o tempo de execução e giro dos serviços concluiu-se que outros serviços possuem maior relevância para empresa.

Palavras-chave: Prestação de Serviços. Gastos. Margem de Lucratividade.

¹ Graduando no Curso de Administração da Universidade do Vale do Itajaí – Campus Balneário Camboriú.

² Professora Mestre do Curso de Administração da Universidade do Vale do Itajaí – Campus Balneário Camboriú.