

## Custo x Preço para Mão de Obra

# Coletânea de Literatura



Edição 09/08

Universo da Reparação Automotiva  
Linha Leve

# Não importa o carro que você tenha, a Federal-Mogul tem a pastilha de freio ideal para você.

**FERODO**

**THERMO  
QUIET**

Uma extensa lista  
de inovações.

Tecnologia exclusiva Federal-Mogul,  
especialmente preparada  
para aplicação  
em carros sofisticados  
e de luxo.



**FERODO**

**XL**

**Melhor custo-benefício.**  
Especialmente desenvolvida  
para carros potentes,  
proporcionando alto  
desempenho.



**ONESOURCE**  
WORLDWIDE PRODUCT SUPPLY

Para quem  
busca qualidade.  
Mais economia  
com confiabilidade.



Todas as soluções em pastilhas de freio têm garantia e qualidade **Federal-Mogul**.

Conte com a **Federal-Mogul** e tenha a linha mais completa do Brasil em pastilhas de freio.

Suporte ao cliente:  
(11) 4070.6100



Com esta marca,  
você chega melhor.  
Apoiador oficial da  
manutenção preventiva.

**FEDERAL  
MOGUL**

## **SINDIREPA-SP lança coletânea inédita para o setor de reparação de veículos**

---

\*Por **Antonio Fiola**

É com muita satisfação que lançamos a “**Coletânea de Literatura: Universo da Reparação Automotiva**”, iniciativa inédita do SINDIREPA, que contém um vasto banco de dados com informações sobre os temas relacionados à oficina, envolvendo todos os segmentos de veículos automotores. A coletânea condensa em 10 edições os principais assuntos do setor de reparação de veículos leves, que permitem aperfeiçoar a capacitação da equipe de profissionais das oficinas e, conseqüentemente, garantir a satisfação do cliente.

O SINDIREPA realiza estudos e pesquisas em parceria com várias entidades do setor automotivo com o objetivo de reunir o máximo de dados e informações sobre veículos das mais diferentes marcas e modelos. Desta forma, garantimos a você, reparador, instruções na área de gestão e técnicas para facilitar seu trabalho na oficina. A coletânea é uma forma eficiente que encontramos para que essas informações tão valiosas cheguem às suas mãos e possam servir de instrumento de consulta permanente.

Os exemplares da “Coletânea de Literatura: Universo da Reparação Automotiva”, distribuídos gratuitamente para os associados do SINDIREPA-SP podem servir como uma ferramenta importante para esclarecer dúvidas sobre os assuntos mais pertinentes ao setor de reparação automotiva.

### **Missão**

A “Coletânea de Literatura: Universo da Reparação Automotiva” reúne em 10 edições os principais temas que permeiam o setor da reparação automotiva. O conteúdo tem informações importantes que permitem esclarecer dúvidas mais freqüentes dos profissionais do setor da reparação de veículos.

### **Objetivo**

A “Coletânea de Literatura: Universo da Reparação Automotiva” tem como objetivo oferecer aos associados do SINDIREPA-SP uma fonte permanente de consultas que contribua para garantir qualidade dos serviços prestados das oficinas e satisfação dos clientes.

---

*\* Antonio Fiola é presidente do SINDIREPA-SP – Sindicato da Indústria de Reparação de Veículos e Acessórios do Estado de São Paulo.*

## Índice

Introdução: Custos na Reparação Automotiva .....	02
Avaliação Financeira .....	02
A. Investimento fixo .....	03
B. Depreciação .....	03
C. Despesas fixas .....	04
D. Custos e despesas variáveis .....	08
E. Investimento inicial .....	08
F. Lucro Líquido .....	09
G. Remuneração do Capital .....	09
H. Preço do serviço prestado .....	12
I. Cálculo da margem de contribuição/Mark Up de vendas .....	12
J. Demonstração de resultados .....	14
K. Composição da receita operacional .....	14
L. Ponto de equilíbrio .....	14
M. Custo do material aplicado .....	15

### Introdução: Custos na Reparação Automotiva

Um dos fatores que tem feito muitos empresários, não só do segmento da reparação automotiva mas também de outros segmentos levarem muito mais tempo para alcançar seus objetivos ou mesmo, fracassarem em seus negócios, tem sido a pouca importância dada a Gestão de Custos, quer seja por desconhecimento do assunto, por ser muito trabalhoso, ou até porque nem sempre isso ajuda a ganhar mais dinheiro. O nosso objetivo é de forma mais simples possível mostrar a você empresário uma forma de reverter este pensamento e fazê-lo agir, entendendo melhor o seu negócio e dominando os custos dos serviços prestados.

A identificação destes custos permitirá a melhor avaliação dos resultados obtidos com as vendas realizadas bem como os preços a serem praticados, adequando seus gastos e tomando importantes decisões para manter seu "CLIENTE"

É preciso registrar e controlar estes gastos, para garantir o negócio e a produtividade em níveis aceitáveis, reagindo adequadamente aos fatores de risco e oportunidades que possam surgir em seu segmento, prevendo situações desconfortáveis e tomando as medidas necessárias para obter o melhor resultado possível.

### Avaliação financeira

Os valores apresentados neste estudo não devem ser considerados como regra geral. Eles foram tomados de forma hipotética, apenas para ilustrar este trabalho.

Sugerimos que, antes de formalizar quaisquer investimentos, se faça uma verificação detalhada de suas reais necessidades básicas para iniciar ou dar seqüência a seu negócio.

Existem inúmeras variantes que podem alterar significativamente os valores demonstrados, em função da contingência em que a empresa será instalada, e da característica particular de cada negócio.

## A. Investimento fixo

Os 'investimentos fixos' (físicos) necessários para a implantação de uma Empresa estão condicionados ao padrão de negócio que se deseja estabelecer e também ao capital disponível para se investir.

Quadro I – Investimento Fixo	
Especificação	Valor (R\$)
Móveis e utensílios	3.500,00
Máquinas e equipamentos diversos	42.000,00
Máquinas e equipamentos eletrônicos	20.000,00
Ferramentas	3.000,00
Veículos	15.000,00
<b>Total</b>	<b>83.500,00</b>

## B. Depreciação

A 'depreciação' é calculada pelo método linear, sobre todos os investimentos fixos. O cálculo da depreciação deve ser considerado sob o aspecto econômico, afim de que seja incluído na formação do preço de venda. Sob o aspecto contábil-fiscal, deverá ser obedecida a legislação fiscal vigente, verifique esta informação com a sua Contabilidade.

Abaixo o exemplo Contábil:

Quadro II – Depreciações				
Especificação	Valor (R\$)	Vida útil (anos)	Depreciação (%)	Valor (R\$)
Móveis e utensílios	3.500,00	10	0,8333	29,17
Máquinas e equipamentos diversos	4.2000,00	10	0,8333	349,99
Máquinas e equipamentos eletrônicos	20.000,00	5	1,6666	333,32
Ferramentas	3.000,00	10	0,8333	25,00
Veículos	15.000,00	5	1,6666	249,99
<b>Total</b>	<b>83.500,00</b>			<b>987,47</b>

*Obs.: Os valores são hipotéticos e servem somente para ilustrar a forma de fazer os cálculos.*

### Porque é necessário encontrar este valor?

Com o passar dos dias, meses e anos, os equipamentos vão sofrendo desgastes que os tornará obsoletos ou ultrapassados, o valor encontrado servirá como base para que possamos fazer uma espécie de poupança para futura troca devido à atualização/utilização dos mesmos.

São três as variáveis a serem informadas para que possamos conhecer a depreciação real:

- Valor de aquisição do Bem: valor efetivamente pago por ele;
- Valor residual do Bem: valor pelo qual outra pessoa está disposta a pagar por este bem, mesmo estando usado;
- Tempo de vida útil do Bem: tempo em meses, estimado de duração do mesmo.

Com estas três variáveis obteremos o valor da depreciação mensal que, diferentemente do valor Contábil, utiliza o valor de revenda como base de avaliação do bem em uso ou usado.

Utilizaremos o veículo apresentado acima como exemplo de cálculo:

Valor do veículo: R\$ 15.000,00

Tempo de vida útil: 60 meses (5 anos)

Valor de mercado hoje deste mesmo veículo com 5 anos de uso: R\$ 5.000,00

Valor da depreciação mensal =  $(R\$ 15.000,00 - R\$ 5.000,00) \div 60$  meses

Valor da depreciação mensal =  $R\$ 10.000,00 \div 60$  meses = R\$ 166,66

Este será o valor que as vendas terão de deixar de sobra no caixa da empresa, para que seja possível trocar o veículo no final de 60 meses e deverá ser somado ao total de despesas fixas mensais a serem aplicados no custo.

A mesma conta deverá ser feita para todos os outros bens que a empresa possuir, pois se o valor não for reservado e poupado a única opção para repor o Bem, será a de financiá-los e os juros destes financiamentos vão onerar ainda mais o custo ou reduzir a margem de lucro esperada.

### **C. Despesas fixas**

‘Despesas fixas’ são aquelas que independem do faturamento da empresa ou do volume de vendas. São necessárias para que a empresa tenha uma base operacional mínima, para tornar viável o seu negócio.

São despesas fixas:

- O aluguel do imóvel necessário para a instalação do empreendimento;
- O aluguel de equipamentos, não incluídos no investimento inicial;
- O pró-labore dos sócios, que não deve ser confundido com o lucro líquido, ou sobra líquida, pois é remuneração pela prestação de serviços que oferecem ao negócio;
- O salário do pessoal contratado, acrescido dos encargos sociais (cerca de 65 a 100% do salário nominal, dependendo dos benefícios dados pelo empresário);
- A depreciação dos móveis, máquinas e instalações, conforme mencionado anteriormente;
- As despesas com água, energia elétrica, contas de telefone, honorários do contador, correio, etc;
- As despesas de manutenção, materiais de limpeza e materiais de escritório;
- Demais despesas, inerentes ao próprio negócio.

Devemos destacar o item “Pró-labore”, que é remuneração do dono como um dos principais pontos vulneráveis de algumas empresas. Este pagamento precisa ser considerado como despesa fixa e seu valor precisa ser definido em função da possibilidade da empresa pagar, não em função das necessidades pessoais do dono. É preciso estabelecer esse valor e respeitar isso no caixa, ou seja, retira-se do caixa apenas esse valor.

Perceba que os valores de cada um destes itens é diferente mês a mês (telefone, energia, etc.). Assim, é melhor que se apure o montante anual desses gastos, para a partir daí calcular com precisão, o valor médio mensal de despesas fixas. Para isso, se não houver controles informatizados, crie uma folha, um caderno, uma planilha, onde estes gastos possam ser anotados sempre, todos os meses, e assim você encontrará facilmente o valor total dessas despesas no ano. É importante que tudo isto seja anotado, também porque assim você terá condições de visualizar o comportamento desses gastos na sua empresa: se aumentam, variam, diminuem, checar o que está acontecendo e aí tomar decisões de controle. Estabeleça um propósito: fazer o que é preciso na empresa sempre com o menor gasto em despesas fixas. É importante observar que o conhecimento e o controle das despesas fixas da empresa permitem:

**Teroson****LOCTITE**

A ALTA TECNOLOGIA de  
nossos produtos protege seu carro.  
A ALTA PERFORMANCE  
protege seu bolso!

**Henkel**

A Henkel oferece, através da marca Teroson®, uma gama de soluções para proteção de seu automóvel contra batida de pedra, e, conseqüentemente intempéries. Apresentamos os produtos Terotex® Record 2000 e Terotex® Super 3000, produzidos à base de solvente, e substâncias de recobrimento à base de borracha e resinas sintéticas, livre de betume, podendo ser aplicado em superfícies tratadas, pintadas, etc. Oferecem proteções eficazes às superfícies metálicas, com uma excelente resistência à abrasão, corrosão e ao envelhecimento. Indicados contra batidas de pedras, protege a parte inferior do carro (assoalho, saia, paralamas). Utilize também as soluções Loctite® para limpeza, lubrificação e acabamento. Entre em contato conosco para utilizar a linha completa de soluções com a mais alta tecnologia para manutenção automotiva.



São Paulo - Capital    Demais Localidades  
(0xx11) 3205-7184    0800 704 2334

[www.loctite.com.br](http://www.loctite.com.br) - [www.henkel.com.br](http://www.henkel.com.br)

- Apurar quanto esses gastos representam do valor das vendas;
- Definir quanto é obrigatório vender para conseguir pagar pelo menos as despesas fixas, mesmo sem lucro. Isso também é conhecido como ponto de equilíbrio, e veremos mais adiante;
- Rever sempre qual a melhor condição para a empresa em relação aos valores totais de despesas fixas;
- Saber exatamente quanto o volume total vendido no mês apresentou de resultado e se isso foi lucro ou prejuízo;
- Considerar no preço de venda, juntamente com os outros custos dos serviços, um valor que contribua para pagar as despesas fixas.

Uma das grandes dificuldades que os empresários do segmento da prestação de serviços costumam alegar quanto às despesas fixas é como podem distribuir o valor total de despesas fixas para cada um dos serviços prestados.

De fato fica uma conta meio sem sentido, pensarmos que as despesas fixas existem independentemente dos serviços vendidos. Mas também é preciso pensar que a empresa paga despesas fixas com o dinheiro recebido das vendas, e por isso, é necessário considerar as despesas fixas no custo total dos serviços e ainda assim, ter preços competitivos frente aos concorrentes. Para isso, indicamos um caminho considerado mais adequado às pequenas empresas prestadoras de serviços e pedimos sua observação para esta afirmação:

*‘Uma empresa prestadora de serviços, via de regra, vende horas portanto, as horas vendidas é que geram recursos para pagar despesas fixas.’*

Sendo assim, consideramos apropriado distribuir o valor das despesas fixas pela capacidade produtiva da empresa (horas disponíveis para vender). É preciso muita atenção quanto a não ter o máximo de produtividade na execução do serviço e nem eficiência em vendas hora a hora. Cada hora de capacidade não vendida representa parte das despesas fixas que não será coberta. Primeiro passo: apurar o valor total anual das despesas fixas. Tenha sempre anotado tudo o que é gasto mês-a-mês e totalize quanto isso representa todos os anos em sua empresa. Assim, você vai avaliar e decidir sobre o que está acontecendo com estes gastos a cada ano.

O quadro a seguir apresenta as despesas gerais fixas para o exemplo:

<b>Quadro III – Despesas Fixas</b>	
<b>Descrição</b>	<b>Valor (R\$)</b>
Aluguel do imóvel	5.000,00
Aluguel equipamentos	500,00
Despesas (água, luz, telefone)	950,00
Contabilidade	450,00
Limpeza	350,00
Materiais diversos	150,00
Diversos (IPTU, etc)	650,00
<b>Subtotal</b>	<b>8.050,00</b>
Salários e encargos	8.500,00
Pró-Labore dos sócios	6.000,00
Depreciação	987,47
<b>Total</b>	<b>23.537,47</b>

*Obs.: 1.Os valores são hipotéticos e servem somente para ilustrar a forma de fazer os cálculos.*

# MAHLE

*Driven by performance*



## O MUNDO INTEIRO TEM ESTE NOME NA CABEÇA: MAHLE.

Muitas coisas passam pela cabeça de quem escolhe uma autopeça: preço, marca, assistência, desempenho, qualidade... Multiplique isso por milhões de vezes e você terá uma idéia do quanto a MAHLE trabalha para ser a líder mundial em componentes de motor. Para isso, é preciso cuidar de cada detalhe, da matéria-prima até a assistência no pós-venda. É assim que conquistamos, a cada dia, a liderança no mercado e a preferência de nossos clientes. [www.mahle.com.br](http://www.mahle.com.br)



METAL LEVE 

**MAHLE**<sup>®</sup>  
Filter

**cofap**  
rings

2. Para este estudo considerou-se a base dos encargos sociais calculados a base de 75% do salário-base.

#### D. Custos e despesas variáveis

No intuito de reforçar as diferenças faremos uma diferenciação do que é 'Custo' e 'Despesa':

**Custo:** Valores gastos diretamente na aquisição das mercadorias, na elaboração dos produtos ou execução dos serviços.

- **Na indústria:** são os valores das matérias primas e da mão de obra direta, gastos na elaboração dos produtos vendidos;
- **No comércio:** representa o valor de aquisição das mercadorias vendidas;
- **Nos serviços:** são os valores da mão de obra direta e do material aplicados para a realização dos serviços vendidos.

**Despesas:** São os gastos realizados na comercialização das mercadorias / produtos / serviços e na administração das atividades empresariais.

Reforçando o acima exposto, estas despesas podem ser:

- **Fixas:** Aluguel, água, luz, telefone, salários/encargos, pró-labore, manutenção, depreciação, financeiras, outras. São realizadas para o funcionamento da empresa independentemente do valor das vendas.
- **Variáveis:** Comissão sobre as vendas, Impostos sobre as vendas (Federais, Estaduais e Municipais), estes ocorrem em função das vendas realizadas.

#### 1. Examinar os componentes do preço de venda:

- a) Os impostos sobre as vendas;
- b) As despesas de vendas;
- c) O custo das mercadorias;
- d) O custo do pessoal direto de produção;
- e) O custo dos serviços terceirizados;
- f) Os custos gerais de fabricação;
- g) As despesas de administração;
- h) As despesas financeiras;
- i) O pró-labore dos proprietários;
- j) O lucro com as vendas.

**Impostos sobre vendas:** SIMPLES, ICMS, PIS, COFINS, ISS (Prestação de Serviços), IPI (se houver) IR (Lucro Presumido aplicado sobre o faturamento do próximo exercício, ou, Lucro Real passam a incidir sobre lucro apurado em balanço). No nosso exemplo os encargos variáveis de impostos sobre vendas serão de 13,41% (ISS 5%, C. Social s/lucro 0,96%, Cofins 2%, Pis 0,65% IRPJ 4,8%).

**Encargos sociais:** INSS, FGTS (Já embutidos no valor apresentado em nosso exemplo). Taxas Municipais ou Estaduais: IPTU, e outras. Também IOF, etc.

#### E. Investimento inicial

O investimento inicial é formado pelo investimento fixo inicial (balcões, prateleiras, móveis, utensílios, máquinas, equipamentos, etc). No nosso exemplo o investimento inicial foi de R\$ 83.500,00. No dimensionamento do volume total de recursos necessários, deve-se considerar uma "folga" mínima de um mês de financiamento próprio de capital de giro, até que o empreendimento seja 'auto-sustentável'. Admite-se, portanto, que os recursos mínimos sejam:

$\text{R\$ } 83.500,00 + \text{R\$ } 47.074,94 = \text{R\$ } 130.574,94$
--

Ou seja, para esta estrutura, seriam necessários R\$ 140.000,00 considerando-se imprevistos diversos.

## F. Lucro líquido

Conceitos de 'Lucro líquido', 'Lucratividade' e 'Rentabilidade':

- **Lucro líquido:** É o valor das vendas, menos os custos diretos, as despesas variáveis e as despesas fixas;
- **Lucratividade:** É o valor do Lucro líquido dividido pelo valor das Vendas;
- **Rentabilidade:** É o valor do Lucro líquido dividido pelo investimento realizado na Empresa.

Para este exemplo, finalmente, vamos estabelecer o nível de lucro ideal do seu empreendimento. Esta é uma informação de grande importância para qualquer empresário, pois da efetiva existência de lucros, depende a continuidade do negócio. Para este exemplo, estimou-se um Lucro líquido na ordem de R\$ 2.500,00.

## G. Remuneração do capital

### 1. Taxa de retorno do investimento

O **resultado** da atividade está relacionado, ao **capital aplicado** e pode ser calculado pela relação abaixo:

$$RC = \frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Capital investido}} \quad \text{Exemplo: } \frac{R\$ 2.500,00}{R\$ 140.000,00} = 1,79\% \text{ ao mês.}$$

O **resultado** deve ser comparado com a taxa **real de juros de ativos financeiros**, como caderneta de Poupança, Fundos de Aplicação ou outros investimentos. Se a empresa for instalada em regiões onde há forte sazonalidade como praias, montanhas, etc., a rentabilidade deve ser calculada com base na estimativa de lucros anuais.

### 2. Prazo de retorno do investimento

Também se faz necessário saber em quanto tempo será recuperado o capital inicial investido no empreendimento. Para isto, devemos dividir o valor inicialmente investido, pelo lucro líquido mensal apurado.

$$\text{Exemplo: } \frac{R\$ 140.000,00}{R\$ 2.500,00} = 56 \text{ meses}$$

# COMPRE SEU CARRO

 FinAuto entre Particulares: rapidez, segurança e comodidade.

Quem vende recebe à vista,  
quem compra paga em até

**48x** **FIXAS\***

**LIGUE AGORA**

Capitais e Regiões  
Metropolitanas

**4004.4491**



Aymoré Financiamentos

Sujeito à análise de crédito e cadastro. \*Os prazos de pagamento variam de acordo com o ano do veículo. Despesas com despachantes por conta do cliente. A vistoria não avalia as condições mecânicas do veículo. O CET - Custo Efetivo Total e a taxa efetiva de juros ao ano e mês podem variar de acordo com os valores, prazos e demais condições escolhidas pelo cliente. Ligue e verifique se a sua região é atendida por nossos representantes e parceiros. Funcionários do grupo, fornecedores e parceiros não poderão participar de promoções. Para facilitar o atendimento, esteja com seu CPF em mãos. [www.clubcardnet.com.br](http://www.clubcardnet.com.br)

# CUSTO X TEMPO DE MÃO DE OBRA



Custo X Tempo de Mão de Obra é um dos pontos cruciais a serem considerados em qualquer oficina de reparação automotiva, independentemente do tamanho que esse empreendimento tiver.

Todos sabemos que os custos são parte integrante de qualquer operação comercial e que são inevitáveis. Por outro lado sabemos que seu controle é imprescindível para a preservação da saúde financeira da empresa.

Numa oficina automotiva a título de custos de mão de obra devem ser considerados todos os custos relacionados com a mão de obra produtiva, bem como aquela considerada improdutiva, isto é, aquela mão de obra relacionada a ajudantes e auxiliares contratados para todos aqueles serviços adicionais como limpeza, lavagem de peças etc., assim como também todos aqueles afazeres que não são diretamente cobrados na hora vendida a clientes, mas que fazem parte das necessidades do empreendimento para a sua viabilização.

Em empreendimentos mais complexos, como por exemplo, concessionárias automotivas existem controles complementares de controle de custos de modo a verificar, por exemplo, quanto do custo total da concessionária é custeado pelas horas vendidas do departamento de Serviços. Este controle é denominado de "Índice de Absorção de Serviço". É uma das maneiras de se avaliar quão efetivo são as vendas de serviços no custeio total da operação da concessionária, onde, quanto mais o índice se aproximar de (1), ou de 100 %, dependendo da metodologia de cálculo, melhor e mais efetivo estará sendo o departamento de Serviço na participação do pagamento dos custos totais da concessionária como unidade de negócio.

Outro item de extrema importância é a utilização do tempo efetivo da mão de obra especializada. Para isso, o tempo efetivo gasto de mão de obra deve ser dimensionada e utilizada corretamente, de modo a minimizar os custos diretos da incidência da mão de obra especializada, somente para aqueles afazeres onde essa mão de obra é requerida. Uma das formas é de utilizá-las estritamente para realização de serviços efetivamente especializados. Entretanto, a otimização e o controle disto é extremamente complexo, até pela própria sazonalidade e fluxo de serviços. Outra maneira de minimizar este tipo de discrepância é buscando cada vez mais, ter o total de horas vendidas a clientes superando o total de horas disponíveis para vendas.

Isto é um dos pontos de maior significado e de maior valor na busca da otimização dos recursos existentes na oficina, sejam estes recursos humanos, de equipamentos, de produtos ou ainda da venda de Serviços de valor agregado nas oficinas.

Nos dias de hoje, com a tecnologia automotiva superando-se cada dia mais e, como as novas e cada vez mais duradouras tecnologias adentrando nossas oficinas, a venda de Serviços de valor agregado e de aplicação cada vez menor de mão de obra especializada são uma das maneiras mais efetivas para a equalização e minimização dos custos e dos tempos gastos em mão de obra, além de ser uma das mais rentáveis e mais efetivas para a absorção dos custos totais dos empreendimentos de Serviços Automotivos, sejam estes oficinas de porte pequeno e médio, autocentros ou ainda concessionárias de veículos.

A Wynn's, especialista no ramo de manutenção preventiva e preditiva por há quase 70 anos, vem buscando incessantemente facilitar esse trabalho, ajudando as oficinas de reparação automotiva através da sua enorme e diversificada linha de serviços automotivos, a racionalizarem e otimizarem a utilização da sua mão de obra especializada, ampliando cada vez mais o número de horas vendidas comparativamente às horas disponíveis para vendas, aumentando assim a sua Margem de Contribuição e consequentemente reduzindo seus custos. Ainda, em virtude da possibilidade cada vez maior de venda de Serviços de valor agregado, ajuda sobremaneira em atingir o complexo e cada vez mais necessário controle do qual falamos acima que é o "Índice de Absorção de Serviços".

A Wynn's no Brasil é uma Divisão da ITW Chemical Products Ltda., com sede no Embu à Av. Jorge Alfredo Camasmie, 670 Fone: (11) 47852600. A Wynn's tem Distribuidores Autorizados em diversas áreas Brasileiras conforme abaixo:



LÍDER MUNDIAL EM TRATAMENTO DE AUTOMÓVEIS

## EQUIPAMENTOS E PRODUTOS PROFISSIONAIS



## PRODUTOS AUTOMOTIVOS



### Distribuidores Autorizados:



LÍDER MUNDIAL EM TRATAMENTO DE AUTOMÓVEIS

**Distrito Federal:**  
Centro Oeste Comércio de Lubrificantes  
At. Alex Trassi  
Quadra 3 - Conjunto A - Lote 37  
Setor - Laboratorial  
Brasília / DF  
Cep: 71570-970  
Fone: (61) 3369-4146  
email: alex.wynns@colubrificantes.com.br

**Mato Grosso do Sul:**  
Centro Oeste Comércio de Lubrificantes  
At. Alex Trassi  
Av. Presidente Castelo Branco, 72  
Campo Grande / MS  
Cep: 79010-600  
Fone: (67) 3323-3700  
email: alex.wynns@colubrificantes.com.br

**Minas Gerais:**  
Comercial Lux  
At. Olavo Karez/Sérgio Karez  
Av. do Contorno, 3552  
Belo Horizonte / MG  
Cep: 35330-000  
Fone: (31) 3241-3311  
email: comerciallux@acesso.com.br

**Paraná:**  
BF Big Forta Comércio e Representações  
At. Luis Carlos da Silva  
Av. Rui Barbosa, 7455B  
São José dos Pinhais / PR  
Cep: 83040-550  
Fone: (41) 4062-2004  
email: sac@forta.com.br

**Rio Grande do Sul:**  
Leus Produtos Automotivos  
At. Eugênio Leus Tomé  
Rua Olavo Bilac, 548  
Caxias do Sul / RS  
Cep: 95010-080  
Fone: (54) 3214-1065  
email: leus@bsbi.com.br

**São Paulo / Campinas:**  
ENS Automotiva  
At. Emerson Neri  
Av. Dna. Lucinia Teixeira de Souza, 268  
Campinas / SP  
Cep: 10033-660  
Fone: (19) 2121-6900  
email: ensautomotiva@gmail.com.br

**Santa Catarina:**  
BF Big Forta Comércio e Representações  
At. Christian Meyer  
Rua Bahia, 4623  
Blumenau / SC  
Cep: 89032-000  
Fone: (47) 3041-2001  
email: sac@forta.com.br

**Bahia:**  
Bahialub Comercio Lubrificantes e Peças  
At. Rodnei Simões  
Rua Cardeal Avelar Brandão Vilela, 2854  
Salvador - BA  
Cep: 41225-170  
Fone: (71) 3173-6080  
email: vendas.wynns@bahialub.com.br

**Goiás:**  
Centro Oeste Comércio de Lubrificantes  
At. Alex Trassi  
Av. Tancredo Neves, 900 - Loja 02 - Setor Bosque  
Formosa / GO  
Cep: 73802-005  
Fone: (61) 3232-2276  
email: alex.wynns@colubrificantes.com.br

**Mato Grosso:**  
Centro Oeste Comércio de Lubrificantes  
At. Alex Trassi  
Quadra 103 Sul Rua SO-05, 47  
Palmas -TO  
Cep: 77015-018  
Fone: (63) 3225-0125  
email: marketing@colubrificantes.com.br

**Minas Gerais / Triângulo Mineiro:**  
(Em fase de implantação por Centro Oeste Comercio de Lubrificantes Ltda.)  
At. Alex Trassi / Tabajara Ribeiro Pinto  
Uberlândia - MG  
Fone: (67) 3323-3700  
email: diretorms@colubrificantes.com.br

**Rio Grande do Norte:**  
Alfa Distribuidora Automotiva  
At. Sr. Schiavo e Sr. João Angelo  
Av. Coronel Estevam, 2250 Dix Sept Rosada  
Natal / RN  
Cep: 59062-200  
Fone: (84) 3223-3344  
email: schiavo@alfam.com.br

**Rio de Janeiro / Petrópolis:**  
Domínio Lubrificantes  
At. Carlos Henrique  
Rua Montecaseiros, 126  
Petrópolis / RJ  
Cep: 25685-006  
Fone: (24) 2246-3000  
email: dominiolubri@uol.com.br

**São Paulo / Guarulhos:**  
Sakamoto Lubrificantes  
At. Massao Hara e Gibran Kammel  
Rod. Presidente Dutra, Km 212  
Guarulhos / SP  
Cep: 07178-580  
Fone: (11) 2149-4000  
email: vendas@sakamolubrificantes.com.br

**Tocantins:**  
Centro Oeste Comércio de Lubrificantes  
At. Alex Trassi  
Quadra 103 Sul Rua SO-05, 47  
Palmas / TO  
Cep: 77015-018  
Fone: (63) 3225-0125  
email: alex.wynns@colubrificantes.com.br

## H. Preço do serviço prestado

'Preço do serviço prestado' ou 'Preço de venda ideal' é aquele que cobre os 'Custos diretos', as 'Despesas variáveis', as 'Despesas fixas' e ainda gera o 'Lucro líquido'. O 'Preço de venda ideal' tem que ser competitivo, ser melhor do que o preço da concorrência. Para a obtenção do preço de venda dos produtos é necessário, em primeiro lugar, conhecer o custo unitário, as despesas de comercialização incidentes e a margem bruta desejada. Entenda-se margem bruta, ou margem de contribuição, como sendo o valor que deverá sobrar do 'Preço de venda' menos o 'Custo unitário', menos as 'Despesas de comercialização'. Tal valor deve ser suficiente para cobrir as 'Despesas fixas' e mais o 'Lucro líquido' desejado ou possível. Não se deve esquecer que existe, para qualquer que seja o ramo escolhido, o fator limitador de preços, que é a concorrência. Se o nosso preço estiver maior que o da concorrência com certeza deixaremos de vender.

Estimativa de 'custo da hora trabalhada' em uma prestação de serviços.

Supondo que:

Horas disponíveis para trabalho = 22 dias x 8 horas	= 176 horas
4 dias x 4 horas (sábados)	= 16 horas
Total de horas possíveis	= 192 horas

Considerando-se uma ociosidade e intervalos, admitamos uma variação aproximada de 20% no tempo disponível.

Assim teríamos:  $192 \text{ horas} \times 0,80 = 153 \text{ horas}$  ou arredondando = 150 horas disponíveis. Admitindo que a receita seja produto do trabalho de três funcionários, teríamos então:

$$150 \text{ horas} \times 3 \text{ profissionais} = 450 \text{ horas}$$

Portanto o custo da hora/homem desta prestadora de serviços seria =

Total despesa fixa dividida pelo número de horas disponíveis, no nosso exemplo:

Valor da hora por funcionário:	$\frac{\text{R\$ } 23.537,47}{450 \text{ horas}} = \text{R\$ } 52,31$
--------------------------------	---

## I. Cálculo da margem de contribuição/Mark Up de vendas

A 'margem de contribuição' se dá pelo total de vendas menos os encargos variáveis:

No nosso exemplo:

$$100\% - \text{encargos variáveis de } 13,41\% = 86,59\%$$

E deverá cobrir os 'Custos fixos' e o 'Lucro líquido' desejados. Teremos então:

1. Encargos de Comercialização = 13,41% (Impostos diversos - Iten D)
2. Despesas Fixas de R\$ 23.537,47
3. Estimamos um lucro líquido desejado de R\$ 2.500,00 por mês.

O 'Mark Up' será a taxa que aplicada ao custo, nos dará o preço de venda unitária com a lucratividade desejada. Admitindo que queiramos trabalhar com a lucratividade de 50% sobre o custo da hora trabalhada. Vamos calcular o 'Mark Up' multiplicador:

$$1,0 (-) (0,1341 + 0,50) = 1,0 (-) 0,6341 = 0,3659$$

$$1,0 / 0,3659 = 2,733$$

Preço da hora/homem trabalhada = R\$ 52,31 x 2,733 = R\$ 142,95

Assim teremos:

Venda unitária	R\$ 71,47	100%
Disp. Comercialização	R\$ (19,17)	13,41%
Margem de Contribuição	R\$ 12.378	86,59%
Custos Fixos	R\$ (5.231)	36,59%
Lucro	R\$ 71,47	50%

Cálculo do faturamento total - Lucro de R\$ 2.500,00

Sabemos que a margem de contribuição total será dada, pelos custos fixos totais mais o lucro desejado.

$$R\$ 23.537,47 + R\$ 2.500,00 = R\$ 26.037,47$$

Vimos anteriormente que a margem de contribuição total representa 86,59% das vendas. Portanto, descontando encargos, o faturamento total nas condições acima será:

$$\frac{R\$ 26.037,47}{0,8659} = R\$ 30.069,83$$

Ou, em número de horas:

$$\frac{R\$ 30.069,83}{R\$ 142,95 \text{ (Valor.Hora)}} = R\$ 30.069,83$$

Que representa 210 horas

*Obs.: a utilização plena das 450 horas possíveis de trabalho deverá permitir um faturamento máximo de R\$ 64.327,50 com 50% de lucro.*

# TRANstec®

A CORTECO MAIS UMA VEZ ESTÁ INOVANDO NO MERCADO DE REPOSIÇÃO AUTOMOTIVA, TRAZENDO O KIT DE TRANSMISSÃO AUTOMÁTICA PARA OS CARROS NACIONAIS E IMPORTADOS.

Confira mais essa novidade



**KIT DE TRANSMISSÃO AUTOMÁTICA**



Retentores



Coxins



Kit de Roda



Filtros de ar Condicionado



Kit de Direção Hidráulica

**CORTECO**

## J. Demonstração de resultados

O quadro abaixo demonstra o 'Resultado Mensal' do exemplo acima:

Item	Especificação	Valor (R\$)	%
1	Receita Operacional	30.069,83	100,00
2	(-) Despesas Comercialização	4.032,36	13,41
3	(-) Despesas Fixas	23.537,47	78,28
4	Custos Totais (2 + 3)	27.569,83	91,69
5	Lucro Líquido (1-4)	2.500,00	8,31
6	Margem de Contribuição (1-2)	26.037,47	86,59
7	Ponto de Equilíbrio 3/(6/1)	27.182,67	90,4

## K. Composição da receita operacional

A 'Receita' máxima admissível será dada pela plena ocupação dos 3 funcionários produtivos auxiliados pelos demais.

$$450 \text{ horas} \times \text{R\$ } 142,95 = \text{R\$ } 64.327,50$$

## L. Ponto de equilíbrio

O equilíbrio corresponde ao faturamento que cobrir exatamente os seus custos, ou seja, atingir o lucro operacional igual a zero. Acima do ponto de equilíbrio, a empresa terá lucro e abaixo dele, incorrerá em prejuízo.

A fórmula para cálculo de 'Ponto de equilíbrio' é a seguinte:

Ponto de Equilíbrio =	$\frac{\text{Despesa Fixa}}{\text{Margem de Contribuição}}$	R\$ 23.537,47		
		R\$ 26.037,47	=	R\$ 27.182,67
	(Receita Operacional)	R\$ 30.069,83		

Gráfico clássico de custo fixo

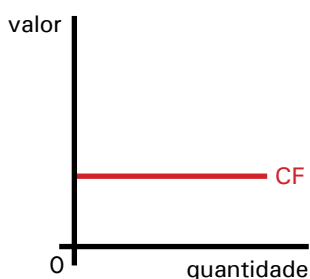


Gráfico clássico de custo variável

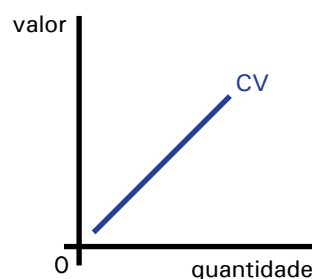


Gráfico clássico dos custos fixo e variáveis

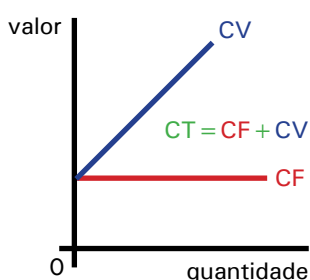
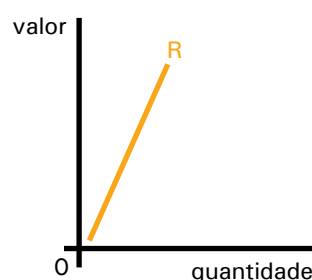
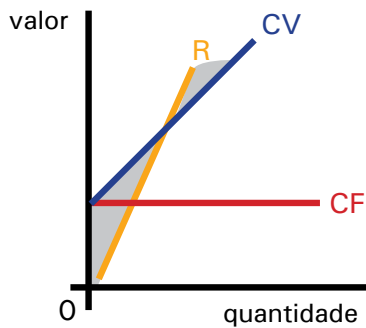


Gráfico representativo da receita



### Gráfico completo



#### M. Custo do material aplicado:

Até então obtivemos o 'Ponto de equilíbrio' e a 'estimativa de vendas' baseada somente na 'venda de mão de obra', sem incluir a lucratividade obtida com a aplicação de materiais (peças, produtos, componentes, etc.), que também fazem parte da realização do serviço.

Nos dias atuais não existe mais a necessidade de se ter estoques de todos os materiais aplicados, pois também é uma forma de cuidar dos custos e poder evitar o pagamento de juros.

Tenha bom relacionamento com fornecedores e mantenha em estoque somente o que for imprescindível. Ao determinar o custo do material aplicado, considere a quantidade do que vai ser utilizado e o valor pago por este material. Consideremos também que além do valor de compra destes materiais outros valores (variáveis) relativos à carga tributária, ICMS IPI, ao frete e aos serviços de terceiros, consideraremos esses valores para empresas prestadoras de serviços que estejam enquadradas como optantes do Simples Paulista.

Para determinar o custo do material aplicado é só considerar a quantidade do que vai ser utilizada e o valor que é pago por esse material. Então concluímos que é preciso pensar assim:

#### Qual é o total de gastos para ter os materiais que serão aplicados no serviço prestado?

Vamos exemplificar o cálculo desse custo, considerando, além do valor de compra dos materiais, outros valores relativos ao ICMS (Impostos sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços), ao IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados), ao frete e aos serviços de terceiros. Explicaremos esses valores considerando as empresas prestadoras de serviços que estejam enquadradas como:

#### Optante pelo SIMPLES Paulista: benefícios de impostos para micro e pequenas empresas no Estado de São Paulo:

Avalie melhor essa opção pelo SIMPLES Paulista porque conforme legislação, sua empresa poderá pagar esse imposto sobre as vendas de serviços e peças, mesmo que destacadas na nota fiscal. Sem a opção se paga o ICMS somente sobre as notas fiscais relativas às vendas de materiais (peças, produtos, componentes etc.).

**Os melhores equipamentos para a reparação automotiva você encontra aqui!**

Para diagnóstico em automóveis, caminhões e ônibus.

Opacímetro OPA 495/01

MULTIJET X4

Analisador de Gases DISCOVERY G4

(11) 3534-8800  
vendas@alfatest.com.br

**alfatest**  
www.alfatest.com.br

## **Contribuinte do ICMS**

Ao ler os exemplos de cálculos, avalie e selecione entre as situações e condições apresentadas, a que é mais apropriada para sua empresa. As empresas prestadoras de serviços, no momento da compra de materiais, podem estar sujeitas ao:

- **Pagamento da Diferença do ICMS:**

Quando a empresa prestadora de serviços é optante pelo SIMPLES Paulista e compra os materiais de outros Estados cuja alíquota do ICMS é menor que a alíquota do ICMS em São Paulo, paga sobre o valor da compra o valor correspondente a essa diferença das alíquotas.

Ex.: Se no Estado em que os materiais foram comprados a alíquota do ICMS é de 12% e em São Paulo essa alíquota é de 18%, a empresa tem que pagar mais 6% sobre o valor da compra, como diferença dessas alíquotas de ICMS, e essa diferença deve ser considerada integralmente como custo do material aplicado.

- **Aproveitamento do ICMS da compra:**

Somente quando a empresa prestadora de serviços está enquadrada como contribuinte do ICMS ela pode utilizar o valor do ICMS das compras para deduzir o valor do ICMS relativo à venda dos materiais. É o que se chama aproveitamento do crédito de ICMS. A empresa nessa condição, para ter o valor dos custos, deve retirar do valor dos materiais adquiridos o valor do ICMS da compra.

Nota: As alíquotas de ICMS podem ser diferentes em função do tipo dos materiais, ou do Estado em que são comprados.

## **Acréscimo do IPI**

Alguns dos materiais referentes a produtos industrializados podem estar sujeitos ao pagamento deste imposto.

Tanto a empresa prestadora de serviços optante do SIMPLES Paulista, quanto àquela que for Contribuinte do ICMS, devem considerar o valor do IPI de cada material como custo do material.

## **Pagamento de Frete**

Quando sobre alguma compra ocorrer o pagamento de frete, esse valor deve ser somado ao valor de compra dos materiais para o cálculo do custo.

Neste caso, seguem as regras anteriores relativas ao ICMS. Se a empresa for optante do SIMPLES Paulista deve considerar o valor total do frete, que também é tributado pelo ICMS, como componente de custo do material. Mas se a empresa prestadora de serviços é contribuinte do ICMS, então deverá considerar o valor do frete sem o valor do respectivo ICMS, pois este será compensado no valor do ICMS da venda desses materiais.

## **Pagamento dos Serviços de Terceiros**

Pode ser preciso contratar serviços de terceiros para adequar os materiais que serão aplicados aos serviços. Neste caso a empresa tem que considerar esse valor também como custo do material aplicado.

*Saiba mais sobre os impostos de sua empresa conversando com seu contador. Veja com ele enquadramentos que permitam uma melhor condição para o pagamento dos impostos.*

Agora vamos exemplificar tudo o que foi colocado e chegar ao valor de custo do material aplicado aos serviços, desta forma:

Se sua empresa é optante do SIMPLES Paulista, sugerimos que você aprecie o exemplo dos cálculos para chegar ao custo das mercadorias na situação 1.

Se sua empresa é Contribuinte do ICMS, sugerimos que você aprecie o exemplo dos cálculos para chegar ao custo das mercadorias na situação 2.

### **Situação 1: Empresa Optante do SIMPLES Paulista**

Vamos considerar a situação mais completa, isto é, compra de materiais em outro Estado com alíquota de ICMS menor que a do Estado de São Paulo, com IPI, com frete e serviços de terceiros. Como achar o custo desses materiais?



## ***SACHS, a embreagem que conquistou os brasileiros.***



Produzindo embreagens desde que as primeiras montadoras chegaram ao país, a **SACHS** conquistou os brasileiros. A marca, que é sinônimo de **qualidade**, está presente nas maiores frotas do país. Garanta a qualidade dos seus serviços com a embreagem que todo mundo confia: **SACHS**.

Sempre presente nos seus caminhos.

SACHS é uma marca da ZF

Então, supondo:

- que o valor dos materiais comprados tenha sido de R\$ 50,00 e que o valor do IPI desses materiais seja de R\$ 2,50.

O valor total da compra é de R\$ 52,50, isto é, (R\$ 50,00 + R\$ 2,50).

- que esta compra tenha sido realizada em um Estado onde a alíquota do ICMS seja de 12% e que em São Paulo a alíquota do ICMS destas mercadorias é de 18%. A diferença do ICMS é de 6%, ou seja, (18% - 12%). E o valor dessa diferença sobre o valor da compra é:

Diferença do ICMS = R\$ 3,15, resultado da conta (R\$ 52,50 x 6%).

- que o valor do frete para esses materiais seja de R\$ 2,10.

#### **Explicação sobre o frete:**

Se a compra contém materiais para vários serviços, a distribuição do frete pode ser feita encontrando-se o percentual do frete sobre o valor da compra:

Valor dos materiais comprados para vários serviços = R\$ 200,00

Valor do frete desta compra = R\$ 8,00

% do frete sobre a compra = (valor do frete ÷ valor da compra) x 100

% do frete sobre a compra = (R\$ 8,00 ÷ R\$ 200,00) x 100

% do frete sobre a compra = 4 %

Esse percentual do frete deve ser considerado e somado ao valor de Custos dos materiais.

Assim, no nosso exemplo, o material utilizado no serviço custou R\$ 42,45, mas ainda devemos somar a parcela correspondente ao custo do frete. Se na compra total exemplificada foram pagos R\$ 8,00 de frete, quanto do custo do frete podemos utilizar no custo do serviço que queremos calcular?

Basta calcular quanto de frete é referente aos R\$ 52,50, que é R\$ 2,10, ou seja, 4% de R\$ 52,50 (a conta é R\$ 52,50 x 0,04 = R\$ 2,10).

- que o valor dos serviços de terceiros para adequar materiais tenha sido de R\$ 5,00.

Agora, para saber o valor total dos custos dos materiais aplicados, temos que somar ao valor dos materiais o valor da diferença do ICMS mais o valor do frete mais valor dos serviços de terceiros (valor dos materiais + valor da diferença do ICMS + valor do frete + valor dos serviços de terceiros):

**Custo do Material Aplicado** = R\$ 62,75, ou seja, (R\$ 52,50 + R\$ 3,15 + R\$ 2,10 + R\$ 5,00)

#### **Situação 2: Empresa Contribuinte do ICMS**

Vamos considerar a situação mais completa, isto é, compra de materiais com tributação do ICMS, com IPI, com frete e serviços de terceiros. **Como achar o custo desses materiais?**

Então, supondo:

- que o valor dos materiais comprados tenha sido de R\$ 50,00.
- que a alíquota do ICMS desses materiais seja de 18 %.

O valor do crédito do ICMS dessa compra, em cada material, é apurado através da aplicação da alíquota do ICMS sobre o valor comprado de materiais:

Crédito do ICMS da compra = R\$ 9,00, ou seja, (R\$ 50,00 x 18%).

- que o valor do IPI desses materiais seja R\$ 2,50.

O valor total da compra é de R\$ 52,50, ou seja, (R\$ 50,00 + R\$ 2,50).

- que o valor do frete sem o ICMS seja de R\$ 1,84.

Explicação do valor do frete sem ICMS:

Se a compra contém materiais para vários serviços, a distribuição do frete pode ser feita encontrando-se o percentual do frete sobre o valor da compra:

Valor da compra de materiais para vários serviços = R\$ 200,00

Valor do frete desta compra = R\$ 8,00

Alíquota do ICMS do frete = 12 %

Crédito do ICMS relativo ao frete = R\$ 0,96, resultado da conta (R\$ 8,00 x 12 %)

Valor do frete sem o ICMS = R\$ 7,04, ou seja, (R\$ 8,00 - R\$ 0,96)

% do frete sobre a compra = (valor do frete sem ICMS ÷ valor da compra) x 100

% do frete sobre a compra = 3,5 % (R\$ 7,04 ÷ R\$ 200,00)

Esse percentual do frete deve ser considerado e somado ao custo dos materiais. Assim, no nosso exemplo, o material utilizado foi comprado por R\$ 52,50, mas ainda devemos achar a parcela correspondente ao custo do frete. Se na compra total exemplificada o valor do frete sem ICMS vale R\$ 7,04, quanto do valor do frete podemos utilizar no custo do serviço que queremos calcular?

Basta calcular quanto de frete é referente aos R\$ 52,50, que é R\$ 1,84, ou seja, 3,5% de R\$ 52,50, (a conta é R\$ 52,50 x 0,035 = R\$ 1,84)

- que o valor dos serviços de terceiros para adequar materiais tenha sido de R\$ 5,00.

Para saber o valor total dos custos dos materiais aplicados temos que somar ao valor dos materiais, o valor do frete sem o ICMS, mais o valor dos serviços de terceiros e subtrair o valor do crédito do ICMS da compra, ou seja, (valor dos materiais + valor do frete sem ICMS + valor dos serviços de terceiros - valor do crédito do ICMS da compra):

Custo do material aplicado = R\$ 50,34, ou seja, (R\$ 52,50 + R\$ 1,84 + R\$ 5,00 - R\$ 9,00).

*Nota: converse também com seu contador a respeito dos impostos sobre compra de materiais.*

Considerando agora os custos encontrados em nosso exemplo com valor de mão de obra de R\$ 85,00:

- custo da mão-de-obra = R\$ 85,00 e
- custo do material aplicado = R\$ 62,75 (situação 1)

Temos como custo dos serviços o valor de R\$ 147,75, resultado da conta (R\$ 85,00 + R\$ 62,75).

Cuide com bastante atenção da apuração destes valores de custos em sua empresa, pois eles serão utilizados para:

- registrar no estoque, quando necessário, o valor de custo dos materiais aplicados aos serviços, quer seja manualmente, quer seja informatizado. Aliás, se a empresa já estiver informatizada, estas contas todas serão realizadas com maior agilidade;
- calcular o preço de venda dos serviços, sendo que para isso também terão que ser considerados outros gastos que ocorrem, como impostos sobre as vendas, comissões de vendedores e as despesas fixas, sobre os quais falamos anteriormente.
- avaliar os resultados das vendas, se o volume que a empresa vende tem gerado lucro ou não;
- avaliar o ganho bruto em cada serviço que é vendido;
- avaliar sua eficiência na gestão da capacidade produtiva. Ter e vender o máximo possível de horas disponíveis;
- decidir melhor quanto à quantidade de funcionários necessários em sua empresa para prestar serviços em função da capacidade produtiva (horas disponíveis), do custo de cada hora e do volume de serviços que a empresa venderá;
- decidir melhor no momento da venda outras condições especiais de preços.

Procure também, se precisar, mais informações sobre controle de estoque, cálculo do preço de venda, apuração do lucro e da margem de contribuição em empresas prestadoras de serviços.

**Uma ferramenta muito apropriada para alguns tipos de empresas prestadoras de serviços é a O. S., ou Ordem de Serviço,** trata-se de um formulário que, independente do formato, detalha as informações relativas aos dados cadastrais do cliente, dos serviços solicitados, dos custos, do valor negociado, da condição e forma de pagamentos, do prazo de entrega etc., e por isto pode se tornar excelente instrumento de avaliação dos resultados.

Usar essas informações do orçamento em comparação com as informações do que aconteceu quando terminado o serviço é fundamental para administração dos custos totais. Veja bem, você vai poder comparar:

- o tempo previsto com o tempo que realmente foi gasto;

- a quantidade prevista de materiais com a quantidade realmente aplicada;
- o valor orçado dos materiais com o valor realmente negociado com o Fornecedor.

Só isso já é o suficiente para você saber bastante o que vem acontecendo com os custos em cada serviço vendido e até mesmo os resultados totais da empresa. E aí fica possível tomar decisões que melhorem a sua empresa.

Negocie bem sempre que estiver comprando, tenha mais de um fornecedor para negociar, saiba sempre qual o volume ideal que sua empresa precisa que seja comprado, e tenha uma equipe adequada de funcionários para prestar serviços às necessidades da empresa. Evite ao máximo a ociosidade. Hoje, os ganhos nas compras de materiais e mão-de-obra são muito importantes para o sucesso da empresa, pois permitem custos e preços mais competitivos.

O material apresentado possibilitará a você empresário obter informações importantes a respeito de sua empresa, agora é só por mãos a obra. Levante primeiramente o total de seu investimento em máquinas, equipamentos e demais investimentos fixos e calcule a depreciação dos mesmos para utilizar o valor no cálculo geral de gastos da empresa procure buscar informações detalhadas de todas as contas de sua empresa, preferencialmente por trimestre para ter uma base média dos valores gastos e então determine o valor hora para cálculo dos serviços prestados e obtenha o ganho com a venda de materiais a serem aplicados no serviço.

Bons negócios!

## Expediente

Responsável pela publicação: Antonio Carlos Fiola Silva – Presidente  
Jornalista responsável: Majô Gonçalves - MTB 24.475

Endereço: Av. Indianópolis, 2357 - Planalto Paulista - São Paulo - SP CEP 04063-004  
Fone: (11) 5594-1010  
e-mail: [sindirepa@sindirepa-sp.org.br](mailto:sindirepa@sindirepa-sp.org.br)  
Data da publicação: setembro/2008

Produção e comercialização: Hotmarketing Soluções em Comunicação Ltda.  
Diagramação: Dreamtime Media Design Ltda.  
Produção Gráfica: Kinggraf Artes Gráficas Ltda.

O conteúdo deste material foi elaborado por Eduardo Lino de Souza, formado em Administração de Empresas pela ESAN Escola Superior de Administração de Negócios, e Pós Graduado em Finanças e Custos pela FAAP Fundação Armando Álvares Penteado. Proibida a reprodução total ou parcial desta obra, de qualquer forma ou meio eletrônico, e mecânico, fotográfico, gravação ou qualquer outro, sem a permissão expressa do autor. Todos os direitos reservados.

Informações sobre como se associar ao Sindirepa-SP, receber mais exemplares, entre outras, acesse [www.sindirepa-sp.org.br](http://www.sindirepa-sp.org.br), ou ligue (11) 5594-1010

Hotmarketing Soluções em Comunicação Ltda foi a consultoria responsável pelo projeto, criação, desenvolvimento e comercialização desta edição. [www.hotmarketing.com.br](http://www.hotmarketing.com.br)  
Informações (11) 5581-9425

# A sua oficina também pode compartilhar dessa credibilidade

Estas marcas apoiam e recomendam a Manutenção Preventiva - Agenda do Carro



Ligue e cadastre-se já  
(11) 3078.0720

Inscreva-se  
[www.termodeadesao.com.br](http://www.termodeadesao.com.br)



