

**UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE - UNESC  
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO - LINHA DE FORMAÇÃO ESPECÍFICA EM  
ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS**

**RENAN DE BITENCOURT VARELA**

**ANÁLISE DE INDICADORES DE GESTÃO EM UMA MECÂNICA DE VEÍCULOS  
PESADOS, SITUADA EM SANTA ROSA DO SUL - SC**

**CRICIÚMA  
2014**

**RENAN DE BITENCOURT VARELA**

**ANÁLISE DE INDICADORES DE GESTÃO EM UMA MECÂNICA DE VEÍCULOS  
PESADOS, SITUADA EM SANTA ROSA DO SUL - SC**

Trabalho de conclusão de curso apresentado para obtenção do grau de bacharel, do Curso de Administração - Linha Específica em Administração de Empresas, da Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC.

Orientador: Prof. Edson Firmino Ribeiro

**CRICIÚMA  
2014**

**RENAN DE BITENCOURT VARELA**

**ANÁLISE DE INDICADORES DE GESTÃO EM UMA MECÂNICA DE VEÍCULOS  
PESADOS, SITUADA EM SANTA ROSA DO SUL - SC**

Monografia aprovada pela Banca Examinadora para obtenção do grau de Bacharel no Curso de Administração - Linha Específica em Administração de Empresas, da Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC.

Orientador: Prof. Edson Firmino Ribeiro

Criciúma, 30 de Maio de 2014.

**BANCA EXAMINADORA**

---

Prof. Edson Firmino Ribeiro - Orientador

---

Banca Examinadora 1

---

Banca Examinadora 2

**CRICIÚMA  
2014**

## **DEDICATÓRIA**

**Dedico a realização deste trabalho primeiramente a Deus, aos meus pais Claudionor Varela e Fátima de Bitencourt Varela que sempre me apoiaram em todos meus estudos e ajudaram para alcançar meus objetivos, aos meus irmãos Richard de Bitencourt Varela e Roger Bitencourt Varela que estiveram de prontidão em todas as minhas necessidades, a minha namorada e futura esposa Laira Zili que me acompanha em todas as decisões e me dá um grande incentivo e a todos que de uma forma ou outra contribuíram para a conclusão deste trabalho.**

## AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus por ter me concedido a graça de alcançar meu objetivo e a todos que me ajudaram a desenvolver este trabalho.

Agradeço também aos meus avós maternos José Mamed Bitencourt (*in memorian*) e Isolina Valentim Bitencourt, dos quais sempre levei como exemplo as suas histórias de vida, e aprendi que não existe dinheiro no mundo que pague a felicidade de estarem junto de quem nos ama, aos meus avós paternos Antônio Juvenal Varela e Virgínia Carolina Varela que mostram o quanto uma família unida e fraterna tem força e supera todos os obstáculos que a vida oferece.

Agradeço a todas as pessoas que trabalharam na UNESCO neste período e deram o seu melhor para que tudo ocorresse da melhor forma possível, assim como a todos os professores dos quais tive a honra de compartilhar conhecimentos com os mesmos, em especial ao meu orientador Edson Firmino Ribeiro do qual se mostrou sempre um administrador nato, atento a tudo ao seu redor e sempre nos mostrando a realidade que passamos e passaremos em nossas carreiras profissionais.

Não se esquecendo de agradecer e parabenizar todos os colegas que me ajudaram e se mantiveram firme na caminhada pelos nossos objetivos que foram alcançados de nos tornarmos administradores, não só de empresas, mas também de nossas vidas.

Agradeço também a todos os primos, tios e familiares que estiveram sempre presentes em todos os momentos da minha caminhada, tanto acadêmica como social.

Por fim e não menos importante, agradeço aos meus pais Claudionor Varela e Fátima de Bitencourt Varela que nunca mediram esforços para que minha formação fosse concluída da melhor forma possível, aos meus irmãos Richard Bitencourt Varela e Roger Bitencourt Varela que fazem parte de toda minha história de vida, a minha namorada e futura esposa Laira Zili que pelo apoio incondicional em todas as atitudes por mim tomadas.

**“Amei a sabedoria mais do que a saúde e a beleza, e resolvi tê-la como luz, porque o brilho dela nunca se apaga.”**

**Sab. 7,10**

## RESUMO

O gerenciamento dos indicadores de gestão é de grande importância, já que para estarem cientes de suas potencialidades todos os indicadores devem estar devidamente compreendidos pelos gerentes da empresa. A frota brasileira de caminhões soma 2.006.127 veículos que vem crescendo ainda mais devido aos incentivos governamentais para aquisição de novos veículos, paralelamente a este acontecimento, cresce também a demanda para as mecânicas de prestadoras de serviços, tornando assim cada vez mais importante a obtenção de vantagens competitivas para manter-se no mercado. A empresa em questão está localizada em Santa Rosa do Sul, atuando no ramo de mecânica pesada com a prestação de serviços e venda de peças em geral, sendo que a mesma não consta com um aprimorado acompanhamento de sua margem de contribuição e seus custos operacionais. O presente trabalho levantou os indicadores como, custos variáveis, custos fixos, faturamento e margem de contribuição, lucro líquido e ponto de equilíbrio na venda dos produtos e também da prestação de serviços. Para uma melhor compreensão, foram analisados separadamente os dois negócios, de prestação de serviço e venda de peças, sendo que os mesmos compõe a mesma empresa. Conclui-se com base nos resultados obtidos pelo levantamento dos indicadores de gestão, que nos sete meses pesquisados, o negócio de venda de peças possui uma margem de contribuição média de 48% mensal, já em relação a prestação de serviços foi de 61,2% a margem de contribuição. Analisados minuciosamente todos os resultados dos índices levantados, ficou evidente que há oportunidade de aperfeiçoar os indicadores, e para isso foram prescritas sugestões de melhoria nas necessidades constatadas.

**Palavras-Chave:** Indicadores de gestão, margem de contribuição, custos fixos, custos variáveis, lucro líquido, ponto de equilíbrio.

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Cálculo do resultado antigo.....	14
Quadro 2 – Plano de Coleta de dados .....	32
Quadro 3 - Faturamento da venda das peças .....	32
Quadro 4 - Faturamento da prestação de Serviço .....	32
Quadro 5 – Faturamento venda de peças mês de março de 2014 .....	33
Quadro 6 - Margem de Contribuição Unitária (MCu).....	33
Quadro 7 - Margem de Contribuição percentual (MC%) .....	34
Quadro 8 - Volume de vendas.....	34
Quadro 9 – Levantamento dos Custos e Despesas Variáveis .....	35
Quadro 10- Levantamento dos Custos e Despesas Fixas .....	35
Quadro 11 - Resultado do negócio.....	36
Quadro 12 - Resultado geral do negócio.....	36
Quadro 13 - Faturamento da venda das peças .....	37
Quadro 14 - Faturamento da prestação de serviços .....	38
Quadro 15- Faturamento venda de peças mês de março de 2014 .....	39
Quadro 16 - Margem de Contribuição Unitária (MCu).....	40
Quadro 17 - Margem de Contribuição Percentual (MC%).....	41
Quadro 18 - Volume de Vendas.....	42
Quadro 19 - Levantamento dos custos e despesas variáveis totais de serviços .....	43
Quadro 20 - Levantamento dos custos e despesas variáveis das vendas de peças .....	44
Quadro 21 - Levantamento dos custos e despesas fixas da prestação de serviços. ....	45
Quadro 22 - Levantamento dos custos e despesas fixas da venda de peças.....	46
Quadro 23 - Resultado do negócio de prestação de serviços .....	47
Quadro 24 - Resultado do negócio venda de peças .....	48
Quadro 25 - Resultado geral do negócio.....	49



## SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO .....	11
1.1 SITUAÇÃO PROBLEMA .....	12
1.2 OBJETIVOS .....	12
1.2.1 Objetivo geral .....	12
1.2.2 Objetivos específicos.....	12
1.3 JUSTIFICATIVA .....	13
2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	14
2.1 HISTÓRICO DE CUSTOS.....	14
2.2 DEFINIÇÃO DE CUSTOS.....	15
2.2.1 Gastos .....	16
2.2.2 Despesas .....	17
2.2.3 Investimentos .....	17
2.2.4 Perdas .....	18
2.2.5 Desperdícios .....	18
2.3 CLASSIFICAÇÃO DOS CUSTOS .....	19
2.3.1 Custos fixos .....	19
2.3.2 Custos variáveis .....	20
2.3.3 Custo direto .....	20
2.3.4 Custos indiretos.....	21
2.4 SISTEMA DE CUSTEIO.....	21
2.4.1 Princípio de custeio .....	22
2.4.1.1 Custeio variável ou direto .....	22
2.4.1.2 Custeio por absorção .....	23
2.4.2 Métodos de custeio .....	24
2.4.2.1 Métodos baseados em atividades ou ABC.....	24
2.4.2.2 Métodos do custo padrão.....	24
2.5 ANÁLISE DA RELAÇÃO CUSTO/VOLUME/LUCRO .....	25
2.5.1 Margem de contribuição .....	25
2.5.2 Margem de Segurança.....	26
2.5.3 Ponto de Equilíbrio .....	26
2.6 FORMAÇÃO DE PREÇO .....	27
2.5.5 Mark-up .....	29

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	30
3.1 DELINEAMENTO DE PESQUISA.....	30
3.2 DEFINIÇÃO DA ÁREA.....	31
3.3.1 Levantamento do faturamento.....	32
3.3.2 Custo das mercadorias vendidas (CMV) – Faturamento Março 2014.....	33
3.3.3 Margem de Contribuição Unitária (MCu).....	33
3.3.4 Margem de Contribuição percentual (MC%).....	33
3.3.5 Volume de vendas.....	34
3.3.6 Levantamentos dos custos e despesas variáveis.....	34
3.3.7 Levantamento dos custos fixos.....	35
3.3.8 Análise dos indicadores de Desempenho por negócio.....	35
4 EXPERIÊNCIA DA PESQUISA.....	37
4.1 LEVANTAMENTO DO FATURAMENTO.....	37
4.1.1 Faturamento da venda das peças.....	37
4.1.2 Faturamento da prestação de serviços.....	38
4.1.3 Custos das mercadorias vendidas (CMV) – Faturamento Março 2014.....	39
4.1.4 Margem de Contribuição Unitária (MCu).....	40
4.1.5 Margem de Contribuição percentual (MC%).....	41
4.1.6 Volume de vendas.....	42
4.2 LEVANTAMENTO DOS CUSTOS E DESPESAS VARIÁVEIS.....	43
4.2.1 Custos e despesas variáveis da prestação de serviço.....	43
4.2.2 Custos e despesas variáveis da venda das peças.....	44
4.3 LEVANTAMENTOS DOS CUSTOS E DESPESAS FIXAS.....	44
4.3.1 Custos e despesas fixas da prestação de serviços.....	45
4.3.2 Custos e despesas fixas da venda de peças.....	45
4.3.3 Análise dos indicadores de Desempenho por negócio.....	47
CONCLUSÃO.....	50
REFERÊNCIAS.....	52
APÊNDICES.....	54

## 1 INTRODUÇÃO

O transporte rodoviário é todo aquele realizado sobre rodas nas vias de rodagem pavimentadas ou não para transporte de mercadorias e pessoas, sendo na maioria das vezes realizados por veículos automotores, entre eles ônibus, caminhões e veículos de passeio. Como possui, em diversos casos, preço de frete superior ao hidroviário e ferroviário, é adequado para o transporte de mercadorias de alto valor ou perecíveis, produtos acabados ou semiacabados.

Segundo ANTT (2013), a frota brasileira de caminhões soma 2.006.127 veículos, a maior parte (54%) faz parte da frota de empresas, enquanto 906.936 (45,2% do total) pertencem a transportadores autônomos e 15.291 (0,8%) são caminhões de cooperativas.

Os caminhões em circulação nas rodovias brasileiras têm uma média de 14,7 anos de uso. Os veículos mais antigos são aqueles que pertencem aos transportadores autônomos. Em média, tem 19,1 anos de estrada. A frota de veículos das cooperativas é um pouco mais nova, com média de 11,4 anos. Os veículos mais novos são os das empresas transportadoras e, segundo a ANTT, têm em média 9,1 anos de uso.

O desenvolvimento do setor de transportes rodoviários alavancou o crescimento do setor mecânico, que tem a sua maior demanda nas proximidades das rodovias federais e estaduais, pois é onde existe o maior fluxo destes veículos, gerando uma alta demanda de empresas de autopeças e prestadoras de serviços.

Devido ao alto preço das peças e de mão de obra dentro das montadoras autorizadas, muitos proprietários optam levar seus veículos em mecânicas que não são autorizadas, justamente com receio dos elevados preços.

Com isso, este presente trabalho analisou o resultado gerencial dos indicadores de Margem de Contribuição, Lucro Líquido e Ponto de Equilíbrio da empresa em questão. Com estes dados buscar os indicadores de gestão, a fim de alcançar por métodos destes uma vantagem competitiva e conseqüentemente no aumento do faturamento e crescimento de mercado.

## 1.1 SITUAÇÃO PROBLEMA

A empresa de mecânica de veículos pesados iniciou suas atividades em meados de 1997, a partir da visão empreendedora do fundador. Situada em um ponto estratégico, as margens da BR 101 e de fácil acesso aos caminhoneiros, inicialmente o local de trabalho era pequeno e de madeira, com o decorrer dos anos, a empresa foi aumentando seu pavilhão, até que surgiu a necessidade de se construir um novo, de maiores dimensões, tanto da parte dos boxes quanto do estoque da empresa, tendo também um pátio mais amplo, facilitando as manobras dos veículos. Desde sua fundação a empresa sempre prezou pela qualidade nos serviços e o bom atendimento ao cliente.

Cada vez mais o preço é um dos fatores fundamentais na hora do cliente tomar uma decisão de serviço, pois os motoristas e/ou empresários dependem do veículo para o seu trabalho diário, buscando assim uma diminuição dos gastos excessivos.

Diante da complexidade de descobrir quais são os indicadores de gestão, a empresa tem dificuldades em identificar quais seus custos fixos e variáveis para estabelecer uma margem de lucro sobre os seus produtos e serviços oferecidos.

Considerando estes aspectos, pergunta-se: como pode-se conseguir vantagem competitiva em preços através da boa gestão de indicadores gerenciais de desempenho?

## 1.2 OBJETIVOS

### 1.2.1 Objetivo geral

Propor um modelo de análise de gerenciamento dos indicadores de desempenho a fim de conseguir vantagens competitivas na gestão de preços de venda em uma mecânica de veículos pesados.

### 1.2.2 Objetivos específicos

- a) Levantar gastos e despesas no período pesquisado
- b) Identificar os custos fixos e variáveis;
- c) Analisar a margem de contribuição e o resultado operacional;
- d) Calcular o ponto de equilíbrio;

- e) Concluir apontando possibilidades de ganhos na política de preço de venda.

### 1.3 JUSTIFICATIVA

É importante ressaltar que o método de precificação estabelecido, deve buscar equilibrar as informações determinantes ao ambiente interno e externo, para que além do lucro desejado haja uma concretização da venda. Sendo assim, cabe esclarecer que a elaboração do preço deve sempre buscar ser segura e eficiente, para que a empresa alcance os ganhos desejados, sem que haja prejuízos.

A realização do trabalho ocorreu em um momento oportuno, pois a empresa disponibilizou todas as informações necessárias para o seu desenvolvimento, já que a mesma está em uma fase de crescimento e necessita de um estudo sobre os indicadores de gestão. O prazo para o desenvolvimento do presente trabalho foi ideal para a sua realização, pois é essencial para o trabalho ter o tempo devido para que em nenhuma situação haja uma falta de informação e desenvolvimento devido à limitação do tempo para conclusão.

O resultado deste trabalho poderá enriquecer o acervo bibliográfico desta Universidade, pois serão disponibilizados para futuras pesquisas acadêmicas, empreendimentos e público em geral. Para o pesquisador, a importância do trabalho se dará pelo fato de estar adquirindo mais conhecimento sobre a teoria e a prática, somados com a possibilidade de ter acesso a livros e artigos para o desenvolvimento do trabalho, aumentando assim toda a sua capacidade em enfrentar desafios e buscar novas oportunidades.

## 2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

No presente capítulo, foram apresentados os fundamentos básicos referentes à indicadores de gestão e formação do preço de venda, tendo como ponto de vista, abordagens qualitativas e quantitativas.

Será destacado tudo que envolve tanto o ambiente interno da empresa como também o ambiente externo, a fim de desempenhar uma análise mais abrangente dos indicadores de gestão para a empresa em questão.

### 2.1 HISTÓRICO DE CUSTOS

A contabilidade de custos iniciou-se com o aparecimento das empresas industriais (Revolução Industrial), com o objetivo de impor os custos dos produtos fabricados. Naquela época, basicamente todos os artigos eram produzidos por artesões que utilizavam a contabilidade financeira para fiscalizar o seu patrimônio e apurar os resultados obtidos dentro de um período. O método utilizado era subtrair o custo dos produtos (mercadorias) vendidos pela receita da empresa (BORNIA, 2010).

O calculo de resultado antigamente, era realizado de uma forma diferente, como os produtos eram comprados diretamente dos artesões, sendo assim, era fácil de fazer o cálculo, não tinha complexidade para obtenção do custo dos produtos vendidos - CPV (BORNIA, 2010), conforme o quadro 01;

Quadro 1 - Cálculo do resultado antigo.

Vendas
(-) <u>custos dos produtos vendidos</u>
Lucro bruto
(-) Despesas administrativas
(-) Despesas comerciais
(-) <u>Despesas financeiras</u>
Lucro Líquido.

Fonte: Bornia (2010, p. 11)

O sistema produtivo dos artesões começou a sofrer algumas mudanças, pois com o passar dos anos e paralelamente com o crescente desenvolvimento populacional e tecnológico, o sistema produtivo começou a ficar mais complexo, pois os artesões que trabalhavam sozinhos em seus negócios na maioria dos casos,

apenas com auxílio de alguns aprendizes e ajudantes, tinham a sua atuação em pequenos pontos e sua produção era limitada, devido ao aumento do mercado em conjunto com novas técnicas de produtivas, surgiram os intermediários, que repassavam a matéria prima aos artesões. Com isso o artesão começava a ficar mais em casa e seus ajudantes na produção, já não mantendo mais contato com seu cliente final, nem mesmo era dono mais de sua matéria prima (BOMFIM, 2006).

Segundo Bornia (2010), na medida em que surgiram as empresas industriais, a apuração de resultado relativo aos períodos continuava igual, no entanto, o custo dos produtos vendidos começou a ser alterado, pois os produtos não eram mais comprados prontos, teriam que ser considerado todos os gastos referentes a materiais, pessoal, equipamento, energia, entre outros fatores, para se contabilizar os custos, assim os valores dos insumos consumidos para a produção dos itens vendidos equivalia ao custo dos produtos vendidos.

## 2.2 DEFINIÇÃO DE CUSTOS

Os custos constituem uma expressão monetária dos insumos e consumos ocorridos para a produção e venda de um determinado produto ou serviço, (BEULKE, 2006). Beulke (2006) ainda complementa que não só dos insumos e consumos ocorridos dentro da produção que são considerados custos, mas para a sua compreensão integral, compete antes uma análise do ciclo operacional, que é tudo o que envolve a produção, desde o desencadeamento inicial, passando pela produção e enfim terminando no ato o retorno do dinheiro pela venda.

Para Santos (1994), nas atividades empresariais, os executivos tem a função de apurar e analisar os custos, principalmente com relação às partes certas destes custos a serem repassados nos preços referenciais de vendas.

Os custos são em muitos casos confundidos com despesas, mas segundo Bomfim (2006, p. 52):

A maior importante diferença contábil entre custos e despesas refere-se ao fato de que as despesas podem ser debitadas às contas de resultado no período em que são pagas ou incorridas, enquanto os custos são levados a débitos de resultados (sob a forma de custo dos produtos ou serviços vendidos) por ocasião da venda do bem ou serviço ao qual estejam associados.

Bomfim (2006 p.51) afirma que os custos são gastos diretamente relacionados com a produção dos bens e serviços destinados, pela empresa à comercialização.

Bornia (2010) conclui que a contabilidade de custos desempenha um papel de suma importância no sistema de informações gerenciais, destacando-se dentro das empresas. Vale que a contínua mudança no ambiente concorrencial no qual as empresas estão inseridas modifica constantemente a quantidade e a qualidade das informações demandadas pelas empresas.

### **2.2.1 Gastos**

Gasto é o valor dos insumos contraídos pela empresa, sendo eles terem sido utilizados ou não. Não é uma sinonímia de Desembolso, pois o desembolso é o ato do pagamento, que pode ocorrer em momento diferente do gasto. Por exemplo, se for realizada uma compra de material cujo pagamento será estipulado para dois meses subsequentes à compra, logo o gasto ocorrerá seguidamente, mas o desembolso de fato, só acontecerá 60 dias depois (BORNIA, 2010).

Na visão de Bruni (2008), os gastos são os sacrifícios financeiros com os quais a entidade arca para o alcance de um produto ou serviço qualquer. Na visão contábil, serão em última instância classificados como custos ou despesas, a depender de sua participação na elaboração do produto ou serviço. Certos gastos podem ser temporariamente considerados como investimento e, à medida que forem consumidos, irão receber a classificação de custos ou despesas.

Para Berti (2002, p. 26), somente é considerado gasto no momento que existe o reconhecimento contábil da dívida ou da redução do ativo dado em pagamento. Gasto é o termo genérico que pode representar tanto um custo como uma despesa.

Ainda Bruni (2010), afirma que é importante advertir que os investimentos são gastos de consumo futuro ou diferido, enquanto custos e despesas são gastos incorridos ou consumidos. Custos são os gastos a serem consumidos pelos estoques, já as despesas são gastos consumidos no tempo. No entanto investimentos somente serão consumidos no futuro.



### **2.2.2 Despesas**

Segundo Bornia (2010), despesa são os insumos consumidos no funcionamento da empresa que não são identificados na fabricação, são eles geralmente separados em: Administrativo, Comercial e Financeiro.

Bruni (2008) afirma que as despesas estão ligadas diretamente aos gastos administrativos e/ou com vendas e incidência de juros (despesas financeiras). Integrando a Demonstração do Resultado do período em que ocorrem. Fala-se que as despesas são temporais, pois estão associadas ao momento de seu consumo ou ocorrência. Em outras palavras, Stark (2007), conceitua que as despesas são como um bem ou serviço sendo usado de forma direta ou indireta para a obtenção de receita. Logo, afirma que as despesas são dispêndios relacionados fora do chão fabril.

Para Berti (2002, p. 27), as despesas são gastos que provocam redução do patrimônio. O esforço no sentido da obtenção da receita deve ter como contrapartida a entrega ou promessa de entrega de ativos.

As despesas podem ser de forma direta e indireta, pode-se exemplificar um caso de despesa direta, em uma propaganda para um determinado produto, ela está sendo de forma direta para aquele produto, já as despesas administrativas, tais como área de finanças, relações públicas, etc., são de forma indireta, e de uma forma ou outra terá de haver um rateio dessas despesas em uma base adequada, (BOMFIM, 2006).

### **2.2.3 Investimentos**

Os investimentos, nos conceitos de Bornia (2010), são os insumos adquiridos pela empresa, os quais não serão usados naquele período, que poderão ser usados em ocasiões posteriores.

Para Berti (2002, p. 27), o investimento é o gasto para aquisição de ativo, com finalidade de obtenção de benefícios a curto, médio e longo prazo, Todo custo é um investimento, mas nem todo investimento é um custo.

Stark (2007) complementa que os investimentos são todos os gastos contabilizados com o intuito de aumentar a vida útil de um determinado bem ou serviço, logo, constata-se que se pode explicar com o exemplo de uma máquina,

que tem um custo de aquisição e instalação, mas que gerará um futuro retorno para a empresa.

Os investimentos representam gastos acionados em lugar de sua vida útil ou de adições atribuíveis a futuros momentos. Ficam por determinado tempo “congelados” no ativo da empresa e, em seguida e de forma gradual, são “descongelados” e aliados aos custos e despesas. (BRUNI, 2008).

Segundo Beulke (2006), o uso do custo é muito importante na análise de investimentos. Pois, está pautada com o cálculo da taxa de retorno e a viabilidade, em termos de volumes mínimos imprescindíveis para relevar o investimento.

#### **2.2.4 Perdas**

As perdas são bens ou produtos consumidos de forma anormal e involuntária. São gastos não intencionais decorrentes de fatores externos, fortuitos ou da atividade produtiva normal da empresa, Berti (2002, p.28).

Em outras palavras, Bornia (2010) afirma que as perdas normalmente são vistas na literatura contábil como os insumos consumidos de forma anormal, exemplificando, por algum motivo qualquer algum material é consumido de forma anormal, este será considerado como uma perda e é conhecida como um gasto que não agrega valor.

Para Bruni (2008), o conceito de perda está focado nos consumos de forma anormal. Ou seja, um gasto não proposital decorrente de fatores externos extraordinários ou fora da atividade produtiva normal da empresa. Na primeira situação, por ainda serem desconhecidos, devem ser consideradas como despesas e lançadas de forma direta contra o resultado do período. Em uma segunda situação, devem ser classificados como custo de produção do período.

#### **2.2.5 Desperdícios**

O Desperdício é o esforço econômico que não agrega valor ao produto da empresa e nem serve para suportar diretamente o trabalho efetivo. O desperdício é mais complexo do que as perdas, com um exemplo em uma empresa trabalha com perdas de 10 peças por dia, e em determinado dia teve perda de 50 peças, analisando em relação as perdas, forma apenas as anormais, ou seja, 40 peças, já para os desperdícios são consideradas as 50 peças, (BORNIA, 2010).

Ainda Bornia (2010, p. 20) conceitua que parte dos desperdícios está relacionada aos custos fixos, os quais são despendidos independentemente da produção ou da utilização dos recursos.

O desperdício este ligado ao fato da empresa não utilizar de forma correta os recursos disponíveis, seja ele pela mão de obra com uso inadequado de equipamentos ou consumo ineficiente de matéria-prima como desperdício. (DUBOIS; KULPA ; SOUZA, 2006)

## 2.3 CLASSIFICAÇÃO DOS CUSTOS

Segundo Dutra (2003, p.32), o custo está inserido na vida de todo indivíduo desde seu nascimento, ou mesmo desde sua vida intra-uterina, até a sua morte, uma vez que todos os bens necessários a seu consumo ou a sua utilização têm um custo.

Muitos conceitos são utilizados para se diferenciarem os custos, além de várias classificações plausíveis. Nesta seção, são definidos os principais termos usados para a classificação dos custos, (BORNIA, 2010)

### 2.3.1 Custos fixos

Os custos Fixos são os que não variam em determinado período de tempo e em certa capacidade instalada, qualquer que seja o volume de atividade da empresa. (BRUNI; FAMÁ, 2004)

Para Bornia (2010, p. 19), os custos fixos:

São todos aqueles que não dependem do nível de atividade da empresa no curto prazo, ou seja, não são alterados com a variação do volume de produção, pode-se exemplificar como um salário de um cargo administrativo, pois desde o começo do mês o salário já está confirmado, independentemente do que será produzido na empresa naquele mês.

Os custos fixos são valores consumidos ou aplicados independentemente da empresa estar produzindo ou não, ou da intensidade maior ou da quantidade de bens e serviços, (BERTI, 2002).

Em um contexto mais geral, Bruni e Famá (2004, p. 31) afirmam que:

Os custos podem ser coligados em: custo fixo de capacidade – que é o custo referente às instalações da empresa, refletindo a capacidade instalada da empresa, como depreciação, amortização etc.; custo fixo operacional – este associado à operação das instalações da empresa, como seguros, imposto do prédio etc. Ou seja, os custos fixos são aqueles que independentemente dos volumes produzidos, os valores registrados com os gastos serão os mesmos.

### **2.3.2 Custos variáveis**

Segundo Bruni e Famá (2004, p.32) nos custos variáveis o seu valor total altera-se diretamente em função das atividades da empresa. Quanto maior a produção, maiores serão os custos variáveis.

Bertó e Beulke (2006, p.22), complementam que:

Os custos variáveis constituem valores que se modificam em relação direta com o volume vendido. Exemplo: variações no custo total da mercadoria em razão das oscilações da quantidade vendida, ICMS de vendas, PIS/Cofins etc. No enfoque estritamente unitário, esses custos costumam ser constantes por unidade vendida.

Ao contrário dos custos fixos, os custos variáveis estão intimamente ligados com a produção, ou seja, eles crescem na medida em que ao nível da atividade da empresa aumente, exemplificando, a matéria-prima, (BORNIA, 2010). Em outras palavras Bertó (2002, p.38) afirma que: Os custos variáveis são os que variam proporcionalmente com a produção ou com as vendas. São, pois, valores aplicados quem têm o seu acréscimo dependendo do volume produzido ou vendido.

### **2.3.3 Custo direto**

Os custos diretos são aqueles diretamente incluídos no cálculo dos produtos. Consiste nos materiais diretos utilizados durante a fabricação do produto e também a mão de obra direta. Tem-se a possibilidade e capacidade de serem perfeitamente mensuráveis de maneira clara (BRUNI E FAMÁ, 2004)

Conceituam Bertó e Beulke (2006, p.22), que os custos diretos devem ser identificados diretamente em cada unidade vendida. Exemplo: custos relativos à aquisição da mercadoria ou relativos ao emprego de material direto no processamento industrial de bens.

Com outras palavras, Bertó (2002) diz que: no que pertence aos custos diretos, entende-se que são os custos que podem ser prontamente adaptados a um

só produto ou a um só serviço. Bornia (2010, p. 21), afirma que custos diretos são aqueles facilmente relacionados com as unidades de alocação de custos (produtos, processos, setores, clientes etc.). Exemplo é a matéria prima e a mão de obra direta.

### **2.3.4 Custos indiretos**

Os custos indiretos precisam de aproximação, ou seja, algum critério de rateio para serem infligidos aos produtos. Exemplo: seguros e alugueis da fábrica, supervisão de diversas linhas de produção (BRUNI E FAMÁ, 2004).

Segundo Bertó e Beulke (2006, p.23), os custos indiretos dão sustentação ao funcionamento das atividades. Apresentam como característica, em geral a impossibilidade de serem medidos, identificados, quantificados diretamente em cada unidade comercializada.

Sobre os custos indiretos Bornia (2010, p21) conceitua que:

Os custos indiretos não podem ser facilmente atribuídos às unidades, necessitando de alocação para isso. Exemplos de custos indiretos em relações aos produtos são a mão de obra indireta e o aluguel. As alocações causam a maior parte das dificuldades e deficiência dos sistemas de custos, pois não são simples e podem ser feitas por vários critérios. A problemática da alocação dos custos indiretos aos produtos e análise dos mesmos dá origem ao que irá ser denominado de métodos de custeio.

Os custos indiretos são aqueles que dependem de cálculos, rateios e estimativas, para serem divididos e adequados em diferentes produtos ou distintos serviços (BERTI, 2002).

## **2.4 SISTEMA DE CUSTEIO**

A análise de um sistema de custos pode ser efetuada a partir de dois pontos de vista. Primeiramente, podemos ver se o tipo de informação criada é adequado às necessidades da empresa e quais delas seriam importantes, que deveriam ser fornecidas. Essa relação está diretamente relacionada com os objetivos do sistema, pois a relevância das informações depende de sua finalidade. Assim, o que é importante para uma decisão pode não ser válido para outra. À análise do sistema sob este enfoque, será dada a denominação princípio de custeio (BORNIA, 2010).

Conceituam Bertó e Beulke (2006, p.29):

Nesse sentido existem dois temas tradicionais, que são o sistema do custeio por absorção (ou integral) e o sistema de custeio marginal (ou direto). Além desse. Existe um sistema mais recente, denominado sistema do custeio por atividade (ou ABC).

Para dar mais ênfase ao sistema de custeio, serão apresentados, a seguir, os princípios de custeio.

#### **2.4.1 Princípio de custeio**

Os princípios de custeio são filosofias básicas a serem erguidas pelos sistemas de custos, de acordo com o objetivo e/ou o período de tempo no qual se realiza a análise. Visto de forma restrita, identificam o tratamento dado pelo sistema aos custos fixos. São três os princípios de custeio: custeio variável, custeio por absorção integral e custeio por absorção ideal (BORNIA, 2010). Bornia (2010, p. 33) ainda relata que de uma forma geral os princípios de custeio estão intimamente ligados aos próprios objetivos dos sistemas de custos, os quais por sua vez, estão relacionados aos próprios objetivos da contabilidade de custos: a avaliação de estoques, o aumento ao controle e o auxílio à tomada de decisão.

##### **2.4.1.1 Custeio variável ou direto**

No custeio variável, ou direto, apenas os custos variáveis são relacionados aos produtos, sendo que os custos fixos são considerados como custos do período. Entendendo os princípios de custeio como filosofia intimamente ligada aos objetivos do sistema de custos, pode-se dizer que o custeio variável está principalmente relacionado com a uso de custos para o amparo a decisões de curto prazo, quanto os custos variáveis tornam-se relevantes e os custos fixos, não. Podemos visualizar o modelo do custeio variável imaginando a empresa como se fosse uma máquina. Para essa máquina funcionar no período considerado, é necessário cobrir os custos fixos, independentemente do que for produzido (BORNIA 2010).

Bertó e Beulke (2006, p. 34) dizem que:

No sistema de custeio variável, só os custos e as despesas variáveis são apropriados aos produtos, às mercadorias ou aos serviços. Os custos e as despesas fixas não são a eles apropriados. Logo, não existem nesse sistema os conceitos de custo total e resultado do produto.

Para haver um resultado positivo da empresa, é necessário que a soma da margem de contribuição de todos os produtos seja maior que o custo e a despesa fixa do período (BERTÓ E BEULKE, 2006).

Bruni e Famá (2004, p. 208), contextualizam que:

Embora questionável segundo o ponto de vista dos princípios e normas contábeis, o custeio variável assume grande importância na análise de decisões relativas a custos e preços. No método do custeio variável, apenas gastos variáveis são considerados no processo de formação dos custos dos produtos individuais. Custos ou despesas indiretas são lançados de forma global contra os resultados.

#### **2.4.1.2 Custeio por absorção**

No custeio por absorção busca-se descarregar ao máximo todos os custos existentes na empresa, mas assim mesmo, em certos casos, os gastos de caráter tipicamente de administração geral poderão ficar fora da assimilação e ser levados ao resultado (FLORENTINO 1983).

Na visão de Bornia (2010, p. 35):

O custeio por absorção integral, ou total, a totalidade dos custos (fixos e variáveis) PE distribuída aos produtos. Esse sistema relaciona-se principalmente com a avaliação de estoques, ou seja, com o uso da contabilidade de custos como apêndice da contabilidade financeira, a qual se presta para gerir informações para usuários externos à empresa. Assim, podemos simplificarmente identificar esse princípio com o atendimento das exigências da contabilidade financeira para a avaliação de estoques. Muitas vezes, entretanto, suas informações são, também, utilizadas com fins gerenciais.

Neste processo de acúmulo de gastos produtivos nos valores dos estoques existe a acumulação dos custos indiretos e a necessidade do uso de critérios de rateio ou divisão destes gastos que não diretos. A complexidade e a subjetividade existentes neste processo de divisão provocam, em diversas situações distorções nas informações acentuadas de custos alcançadas pelo custeio por absorção (BRUNI, 2008).

## 2.4.2 Métodos de custeio

A diferença entre métodos de custeio relaciona-se com o grau de variabilidade dos gastos utilizados por cada um deles para apropriação aos produtos e serviços produzidos pela empresa. (BOMFIM, 2002).

### 2.4.2.1 Métodos baseados em atividades ou ABC

O método baseado pelas atividades ABC, teve início na tentativa de melhorar a qualidade da informação contábil para a tomada de decisões, fundamentalmente na definição de mix ideal de produção e relação a produtividade da força de trabalho (DUTRA, 2003).

Segundo Bomfim (2002, p.284), o sistema de custeio ABC é um desdobramento da técnica de controle de custos através da análise de processos, requerendo, portanto, a preexistência de uma adequada análise das atividades.

### 2.4.2.2 Métodos do custo padrão

O custo padrão é um custo referência, para que se possa efetuar um controle, o qual é estimado a partir de quantidades e valores, respectivos, atuais. O custo real é apurado em função de dados levantados na operação ou na época da fabricação de um produto. Apurado o custo real e fixado o padrão ao administrador oferece-se a possibilidade de comparação. Da variação apurada partirá ele para estudar as causas, desde que esta variação, é efetivamente, um efeito (BERTI, 2002).

Conceitua Bomfim (2002, p.163) que:

O custo-padrão, também chamado, *standard* apoia-se no princípio fundamental da administração por exceção. Assim, ele é um custo planejado que permite, através da comparação com o custo-real, a determinação das variações de custo para mais ou para menos, permitindo, mediante a análise dessas variações, avaliar e melhorar a eficiência da empresa.

Com mais critério, o custo padrão representaria o que determinado produto deveria custar, em condições normais de eficiência do uso do material direto, da mão de obra, dos equipamentos, de abastecimento do mercado fornecedor e da demanda do mercado consumidor. O custo padrão pode ser de dois tipos, o ideal –



quando obtido com base em estudos científicos, neste caso é desprezado ineficiências e, portanto, poucas chances de ser alcançado – ou corrente – quando considera as características normais do processo e do produto, enfoca mais na realidade da empresa (incluindo qualidade de materiais, ineficiência, paradas etc.), que representam a meta a ser alcançada em determinado período (BRUNI E FAMÁ, 2004).

Por fim, resume Bomfim (2002, p.164) que o custo padrão representa uma estimativa dos custos tais como deveriam ser dentro de certas condições de mercado e de operações.

## **2.5 ANÁLISE DA RELAÇÃO CUSTO/VOLUME/LUCRO**

A previsão e o planejamento do lucro da empresa é importante que sejam considerados os seus custos. Uma série de procedimentos denominados análise de custo-volume-lucro, determina a influência no lucro provocado por alterações nas quantidades vendidas e nos custos. Ou seja, os fundamentos da análise de custo-volume-lucro estão intimamente interligados ao uso de sistemas de custos para auxílio a tomadas de decisões de curto prazo, atributos do custeio variável (BORNIA 2010).

Segundo Dutra (2003, p. 235), deve ser considerado também o comportamento da totalidade dos custos e despesas fixas, bem como sua influência sobre os resultados.

### **2.5.1 Margem de contribuição**

A margem de contribuição é um valor remanente proposto a cobrir os custos fixos (periódicos regulares e/ou programados) para a formação do lucro desejado (BERTI, 2002).

Ainda Berti (2002, p. 102) afirma que o conhecimento da margem de contribuição de cada produto permite ao gestor controlar o comportamento dos custos por linha de produção; orientar a produção e as vendas para maximizar os lucros, através do aumento do esforço da produção e das vendas dos produtos de maior margem de contribuição percentual.

A análise do custo lucro volume está de forma direta relacionada com os conceitos de margem de contribuição unitária, ou contribuição marginal, e razão de

contribuição, ou índice de margem de contribuição. Quase todas as aplicações de custos para decisões de curto prazo embasam-se nesses conceitos (BORNIA, 2010).

### **2.5.2 Margem de Segurança**

Segundo Bruni e Famá (2004, p.262):

A margem de segurança consiste na quantia ou índice das vendas que excedem o ponto de equilíbrio da empresa. Representa o quanto as vendas podem cair sem que a empresa incorra em prejuízo, podendo ser expressa em quantidade, valor ou percentual. Pode ser calculada em quantidade (MSq), em unidades monetárias (MS\$) ou em percentual (MS%).

A Margem de segurança é o espaço entre onde a empresa pode operar sem riscos de entrar em prejuízo, situada acima do ponto de equilíbrio, ficando abaixo da capacidade máxima (DUTRA, 2003).

### **2.5.3 Ponto de Equilíbrio**

O ponto de equilíbrio ou ponto de ruptura é o nível de vendas no qual o lucro é nulo (BORNIA, 2010). Em outras Palavras Berti (2002, p.100) afirma que o ponto de equilíbrio é o momento em que a receita é igual ao custo total da empresa, ou seja, não existe lucro nem prejuízo, resultado igual à zero.

É de importância a análise dos gastos variáveis e fixos para que seja possível obter o ponto de equilíbrio contábil da empresa: aspecto do volume (em unidade ou \$) de vendas necessário para cobrir todos os custos no qual o lucro é nulo (BRUNI; FAMÁ, 2004).

Para Wernke (2004), o ponto de equilíbrio demonstra o nível de vendas em que a organização trabalha sem lucro algum. Em outras palavras, a quantidade das unidades vendidas no ponto de equilíbrio, é o necessário para a empresa pagar seus custos fixos e variáveis, sem nenhum tipo de lucro.

Dutra (2003) define que ponto de equilíbrio é uma das formas mais usadas para avaliar a viabilidade de algum negócio.

## 2.6 FORMAÇÃO DE PREÇO

A formação do preço de venda baseia-se em um dos mais importantes afazeres do planejamento empresarial. Pode-se afirmar que a definição do preço é o resultado do processo de planejamento, refletindo os objetivos e estratégias da alta administração (BERTI, 2002).

Para Berto e Beulke (2006, p. 7), a realidade da formação dos preços sofreu uma série de alterações. Admite-se, hoje, que essa formação seja cada vez mais uma função do mercado globalizado e dos preços utilizados por outros competidores nesse mercado.

Na visão de Bruni (2008, p. 258), três processos distintos podem ser empregados na definição de preços e costumam basear-se nos custos, no consumidor ou na concorrência.

Formação dos preços baseada nos custos; Diversas razões poderiam ser apresentadas como justificativas ao emprego do método de definição de preços com base nos custos: simplicidade – ajustando preços a custos, não é necessário preocupar-se com ajustes em função de demanda; segurança – vendedores são mais seguros quanto aos custos incorridos do que sobre aspectos relativos à demanda e ao mercado consumidor; justiça – muitos acreditam que o preço acima dos custos é o mais justo tanto para consumidores, quanto para vendedores, que obtêm um retorno justo por seus investimentos, sem tirar vantagens do mercado quando ocorrem elevações da demanda.

Os maiores conflitos decorrentes de aplicações de preços baseados exclusivamente nos custos residem na não consideração da demanda e dos níveis de concorrência. Se um determinado comerciante estrutura e forma seus preços imaginando que venderá, por exemplo, 100 unidades por mês e notar que, de fato, as vendas não ultrapassam 20 unidades por mês, poderá ter sérios problemas relacionados à falta de rentabilidade no negócio.

Formação dos preços baseados no valor percebido do produto pelo consumidor; Nessa metodologia, as empresas empregam a percepção que os consumidores têm do valor do produto, e não os custos do vendedor. Preços são definidos para se ajustar aos valores percebidos. Por exemplo, um consumidor pode aceitar pagar R\$ 1,00 por uma cerveja em lata em um bar e R\$ 2,50 pelo mesmo produto em um restaurante de luxo.

Formação dos preços baseados na análise da concorrência; As empresas prestam pouca atenção a seus custos ou demanda – a concorrência é que determina o preço a praticar. Os preços podem ser de oferta – quando a empresa cobra mais ou menos que seus concorrentes -, ou de proposta – quando a empresa determina o seu preço segundo o julgamento sobre como os concorrentes irão fixar os preços deles.

Em um ambiente moderno, cada vez mais os preços são determinados pela sua concorrência, pois nem sempre a margem de lucro desejada pela empresa é a mesma da realidade do mercado em que ela está inserida, com isso, pode-se mostrar que anteriormente a formação era baseada em questão do preço, que era a soma entre o custo e o lucro desejado, como a equação 01, (BORNIA, 2010);

$$\text{Preço} = \text{Custo} + \text{Lucro} \quad (01)$$

Na visão da empresa moderna, a equação muda em relação a vista anteriormente, o preço que antes era o fator a ser determinado, já está de certa forma estabelecido dentro do mercado competitivo em que a empresa está inserida, desta forma, o lucro será baseado no preço, subtraindo os custos, de acordo com a equação 02, (BORNIA, 2010);

$$\text{Lucro} = \text{Preço} - \text{Custo} \quad (02)$$

Seguindo esta lógica, percebe-se que anteriormente, na formação do preço antigamente, o fator era o preço, que seria determinado com relação a soma de seus custos e margem de lucro, já no ambiente moderno, o lucro que foi o fator a ser determinado, pois o preço já está baseado na concorrência, logo, podemos adequar a equação 03, pois com essas mudanças, o custo se tornou a importância para se adquirir as metas da empresa (BORNIA, 2010);

$$\text{Custo} = \text{Preço} - \text{Lucro} \quad (03)$$

### 2.5.5 Mark-up

Bruni e Famá (2004, p. 340) afirmam que para chegar ao preço a ser praticado, muitas vezes pode-se empregar o *Mark-up*, do inglês marca acima, índice que, aplicando sobre os gastos de determinado bem ou serviço, permite a obtenção do preço de venda. Genericamente, o *Mark-up* pode ser empregado de diferentes formas: sobre o custo variável; sobre os gastos variáveis e sobre os gastos integrais.

Na visão de Souza e Clemente (2007, p 256), *Mark-up* é uma prática muito comum e muito simples de determinação do preço: consiste em adicionar ao custo unitário as porcentagens relativas aos itens a serem incluídos no preço.

Para Santos (1995), o *Mark-up* é um índice efetuado sobre um valor de um bem ou serviço para a formação do preço de venda.

Segundo UBIRATAN (2004, p.60), *Mark-up* ou taxa de marcação é o índice que calcula o preço de venda. Esse índice pode ser obtido através da multiplicação ou da divisão. Para formação do *mark-up*, consideramos os seguintes elementos: incidência administrativa (IA), despesas de comercialização (DC) e margem de lucro (ML) de acordo com as seguintes formulas:

- Multiplicação: 
$$\frac{1}{1 - (IA + DC + ML)}$$

- Divisão: 
$$1 - (IA + DC + ML)$$

### **3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS**

Sampieri, Callado e Lucio (2006) conceituam metodologia científica como uma pesquisa realizada de uma maneira severa e disciplinada. A pesquisa científica concentra-se em um estudo do qual seus métodos estão baseados nos levantamentos de dados de um determinado meio, seguindo a uma sistemática, nunca se esquecendo de compreender e avaliar métodos novos, para aprimorar a coleta das informações, estabelecendo os métodos a serem utilizados.

No presente capítulo foram propostos os conceitos de todo processo de metodologia científica das quais estão aplicadas neste trabalho. A pesquisa tem como principal fundamento, agrupar conhecimentos que auxiliem em situações que carecem de solução ou de um processo de melhoria sucessiva (BOTH; COLOMB; WILLIANS, 2000).

#### **3.1 DELINEAMENTO DE PESQUISA**

O delineamento pode ser definido quanto aos fins e quantos aos meios. Quanto aos fins, foi descritiva. A pesquisa descritiva ocorre na visão de Koche (2001), quando há uma relação de informações em que o pesquisador não influencia e manipula os resultados da mesma.

A pesquisa descritiva se caracteriza por técnicas padronizadas que analisam um determinado elemento, identificando uma solução para o problema correlacionando com uma nova visão para este elemento (GIL, 1999). Seguindo o mesmo raciocínio, Oliveira (2005) conclui que a pesquisa descritiva é o estudo que organiza a relação entre variáveis manipuladas a fim de especificar o nível de correlação através de estatísticas, fornecendo ao pesquisador uma visão de como os elementos acontecem.

Sobre os meios de investigação foi usada a pesquisa bibliográfica e documental. Gil (1999) afirma que na pesquisa bibliográfica são somadas as informações a partir das referências bibliográficas, onde estabelece uma didática, análise e interpretações de diversas publicações documentadas. Barros e Leheld (2000, p.70) complementam que se efetua tentando-se resolver um problema ou adquirir conhecimentos a partir do emprego predominante de informações advindas de material gráfico, sonoro e informatizado.

No que se diz respeito à pesquisa documental, Gil (1999) conceitua que a pesquisa documental se compara a pesquisa bibliográfica, diferenciando-se apenas pela fonte pesquisada.

### 3.2 DEFINIÇÃO DA ÁREA

A pesquisa foi realizada em uma Mecânica de veículos pesados, localizada na cidade de Santa Rosa do Sul, estado de Santa Catarina.

A empresa foi fundada no ano de 1998, situada em um ponto estratégico, localizada às margens da BR 101, no Quilômetro 446 da rodovia, de fácil acesso para os caminhoneiros, inicialmente em um pequeno pavilhão de madeira com limitações de espaço físico, tanto na área da execução dos serviços, quanto na área de estoque da empresa.

Com o passar dos anos, a necessidade de uma nova construção foi aumentando, até ser iniciado no ano de 2008 um novo pavilhão, com áreas amplas e melhor distribuídas, piso industrial que facilita a movimentação dos equipamentos e auxilia na execução dos serviços prestados, tendo sua conclusão no ano de 2013.

Mediante ao crescimento da competitividade entre as empresa do setor, a empresa necessita de uma gestão de seus custos para desenvolver uma nova prática de formação do preço de venda dos seus produtos, sendo este o objetivo do presente trabalho realizado.

### 3.3 PLANO DE COLETA DE DADOS

A coleta de dados é a demarcação dos parâmetros para registrar e mensurar dados, dos quais haja uma confiabilidade para após serem obtidos, possam ser interpretados e analisados por gráficos (BARROS; LEHFELD, 1999).

O plano de coleta de dados foi documental. Conforme Oliveira (2005) a pesquisa documental busca do pesquisador a técnica para fazer as projeções tendo elas análises detalhadas para que possa se atingir os objetivos da pesquisa.

Na elaboração do presente trabalho, foram utilizados dados dos sistemas e documentos armazenados, desta forma, tiveram como fontes dados da empresa, sendo adquiridos de forma secundária.

Quadro 2 – Plano de Coleta de dados

Objetivos Específicos	Documentos	Localização
Levantar gastos e despesas	Documentos e dados internos, planilhas referentes aos gastos e despesas	Arquivo e sistema da empresa
Identificar os custos fixos e variáveis	Documentos e dados internos, planilhas referentes aos custos fixos e variáveis	Arquivo e sistema da empresa
Analisar a margem de contribuição e o resultado operacional	Planilha elaborada com base aos documentos internos da empresa	Arquivo e sistema da empresa
Calcular o ponto de equilíbrio	Planilha elaborada com base aos documentos internos da empresa	Arquivo e sistema da empresa
Descrever quais os custos que devem compor no preço;	Documentos e Planilha elaborada com base aos documentos internos	Arquivo e sistema da empresa

Fonte: Dados elaborados pelo acadêmico.

### 3.3.1 Levantamento do faturamento

Os quadros seguintes são destinados para o levantamento do faturamento. Para uma melhor compreensão, o faturamento da empresa foi dividido em duas partes, uma referente ao faturamento com a prestação de serviços e outra com o faturamento na venda de peças. Os quadros são de fácil interpretação, pois apresentam na descrição sobre o que será o faturamento descrito, logo após estão dispostos horizontalmente os valores mensais relacionados ao faturamento, assim como nos quadros 03 e 04 a seguir.

Quadro 3 - Faturamento da venda das peças

Descrição	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	Janeiro	Fevereiro	Março	Total	Média
Faturamento venda de peças									

Fonte: Mecânica de veículos pesados em Santa Rosa do Sul - SC

Quadro 4 - Faturamento da prestação de Serviço

Descrição	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	Janeiro	Fevereiro	Março	Total	Média
Faturamento Mão de Obra									

Fonte: Mecânica de veículos pesados em Santa Rosa do Sul - SC



### 3.3.2 Custo das mercadorias vendidas (CMV) – Faturamento Março 2014

O Quadro seguinte tem como objetivo mostrar o faturamento do mês de março de 2014, dividido por produtos vendidos. Através deste quadro, foi possível analisar individualmente alguns indicadores de importante papel para o desenvolvimento do trabalho, os quais são eles: volume de produtos vendidos, preço de venda por unidade, faturamento, custo unitário, custo total, margem de contribuição unitária, margem de contribuição total e margem de contribuição percentual, de acordo com o quadro 05 que segue.

Quadro 5 – Faturamento venda de peças mês de março de 2014

Descrição	Quantid.	Preço Venda	Faturamento	C. Aquisição Unitário	C. Aquisição Total	MC( un)	MC( T)	MC(%)
Total								

Fonte: Mecânica de veículos pesados em Santa Rosa do Sul - SC

### 3.3.3 Margem de Contribuição Unitária (MCu)

O quadro seguinte elenca as vendas do mês de março de 2014 de acordo com a margem de contribuição unitária, elencando os produtos em ordem decrescente quanto ao indicador previamente descrito, como pode ser visto no Quadro 06.

Quadro 6 - Margem de Contribuição Unitária (MCu)

Descrição	Quantid.	Preço Venda	Faturamento	C. Aquisição Unitário	C. Aquisição Total	MC( un)	MC( T)	MC(%)
Total								

Fonte: Mecânica de veículos pesados em Santa Rosa do Sul - SC

### 3.3.4 Margem de Contribuição percentual (MC%)

A planilha seguinte tem como objetivo elencar em ordem decrescente a margem de contribuição percentual por produto no mês em questão. Deste modo foi possível analisar quais são os produtos em que a empresa tem uma margem de

lucro maior ou menor e também a margem de contribuição percentual de cada grupo de produtos, de acordo com o Quadro 07.

#### Quadro 7 - Margem de Contribuição percentual (MC%)

Descrição	Quantid.	Preço Venda	Faturamento	C. Aquisição Unitário	C. Aquisição Total	MC( un)	MC( T)	MC(%)
<b>Total</b>								

Fonte: Mecânica de veículos pesados em Santa Rosa do Sul - SC

#### 3.3.5 Volume de vendas

Através do Quadro 08, foi possível analisar o volume de venda de cada item durante o período de um mês. Este dado é interessante para saber a rotatividade dos produtos vendidos, quais os produtos mais vendidos pela empresa e dentre eles buscar fazer análises do que pode ser melhorado.

#### Quadro 8 - Volume de vendas

Descrição	Quantid.	Preço Venda	Faturamento	C. Aquisição Unitário	C. Aquisição Total	MC( un)	MC( T)	MC(%)
<b>Total</b>								

Fonte: Mecânica de veículos pesados em Santa Rosa do Sul - SC

#### 3.3.6 Levantamentos dos custos e despesas variáveis

Esta seção contém o quadro 09, com intuito da análise dos custos e despesas variáveis, sendo que na coleta de dados foram feitos dois quadros, um para o levantamento dos custos e despesas variáveis para a prestação de serviços e um segundo referente a venda de peças. Ambos possuem o mesmo formato, com a descrição dos itens em uma primeira coluna, logo após estão descritos os custos e despesas desempenhados com aquele item. Após a dedução de todos os custos e despesas no período de proposto, as três últimas colunas destinam-se a: soma, média e percentual de cada custo e despesa em relação ao montante total. Como pode ser visto no quadro 09 a seguir.

### Quadro 9 – Levantamento dos Custos e Despesas Variáveis

Descrição	set/13	out/13	nov/13	dez/13	jan/14	fev/14	mar/14	Total	Média	(%)
Total										

Fonte: Mecânica de veículos pesados em Santa Rosa do Sul - SC

### 3.3.7 Levantamento dos custos fixos

O quadro 10 a seguir, mostra o método utilizado para fazer o levantamento dos custos e despesas fixas do período pesquisado, onde foram delimitados os indicadores nas linhas e meses nas colunas, sendo separados posteriormente em custos e despesas fixas de serviço e custo e despesas fixas da venda de peças.

### Quadro 10- Levantamento dos Custos e Despesas Fixas

LEVANTAMENTO DOS CUSTOS FIXOS													Total	Média	(%)
Indicadores	jan/13	fev/13	mar/13	abr/13	mai/13	jun/13	jul/13	ago/13	set/13	out/13	nov/13	dez/13	Total	Média	(%)
Total															

Fonte: Mecânica de veículos pesados em Santa Rosa do Sul - SC

### 3.3.8 Análise dos indicadores de Desempenho por negócio

Os seguintes quadros 11 e 12 têm como finalidade demonstrar através dos dados levantados anteriormente, sobre faturamento, custos variáveis, margem de contribuição monetária e percentual e custos fixos, obter então um lucro líquido percentual e monetário, concluindo com o cálculo do ponto de equilíbrio. Foram usados inicialmente dois quadros para mostrar o resultado dos negócios de prestação de serviços e venda de peças separadamente, já o Quadro 13 tem por objetivo demonstrar o resultado geral.

### Quadro 11 - Resultado do negócio

Descrição	set/13	out/13	nov/13	dez/13	jan/14	fev/14	mar/14	Total	Média
Faturamento									
CV (R\$)									
MC (R\$)									
MC (%)									
CF (R\$)									
LL (R\$)									
LL (%)									
PE (R\$)									

Fonte: Mecânica de veículos pesados em Santa Rosa do Sul – SC

### Quadro 12 - Resultado geral do negócio

Descrição	set/13	out/13	nov/13	dez/13	jan/14	fev/14	mar/14	total	Média
LL Total (R\$)									
LL Total (%)									

Fonte: Mecânica de veículos pesados em Santa Rosa do Sul - SC.

## 4 EXPERIÊNCIA DA PESQUISA

Este capítulo explana a experiência da pesquisa de gerenciamento de custos e formação do preço de venda na empresa, ambiente de pesquisa. O mesmo foi dividido em três tópicos. O primeiro apresenta o levantamento das informações necessárias ao estudo, o segundo o tratamento das informações e o terceiro a análise da pesquisa.

### 4.1 LEVANTAMENTO DO FATURAMENTO

Para um entendimento melhor do negócio pesquisado, os levantamentos foram separados em duas partes, uma da prestação de serviços e outra da venda de peças. As duas partes constituem a mesma empresa, ou seja, as vendas de produtos e a prestação de serviços irão ser somadas em um resultado final da análise. A divisão das duas áreas se dá pela melhor interpretação de quais custos constituem cada parte, e também pela percepção do faturamento das mesmas.

#### 4.1.1 Faturamento da venda das peças

O Quadro 13 demonstra o faturamento da mecânica com a venda das peças em um período de sete meses, de setembro de 2013 até março de 2014.

Quadro 13 - Faturamento da venda das peças

Descrição	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	Janeiro	Fevereiro	Março	Total	Média
Faturamento Venda das peças	R\$ 28.736,42	R\$ 24.019,56	R\$ 19.066,13	R\$ 23.551,68	R\$ 22.660,89	R\$ 18.358,57	R\$ 17.938,03	R\$ 154.331,28	R\$ 22.047,33

Fonte: Mecânica de Veículos pesados em Santa Rosa do Sul

Analisando o Faturamento referente à venda de peças no período de sete meses, podem-se fazer alguns julgamentos. Os meses de setembro e outubro foram, dentre os meses abordados, os que tiveram os maiores faturamentos, sendo os valores de R\$ 28.736,42 em setembro e 24.019,56 em outubro. Um dos fatores determinantes para a obtenção deste resultado foi o número de mecânicos trabalhando nestes meses, no qual teve um decréscimo de parte de seus funcionários no mês subsequente.

Nos meses de dezembro e janeiro, ouve um aumento do faturamento nas vendas em relação a novembro, passando de R\$19.066,13 de novembro, para R\$ 23.551,68 e R\$ 22.660,89 respectivamente nos meses seguintes. Pode-se explicar este fato por este ser um período onde os motoristas tendem a levar seus veículos

para fazer as manutenções preventivas, aproveitando-se do recesso de final de ano de parte das transportadoras do País.

Nos meses de novembro, fevereiro e março, pode-se perceber certo equilíbrio entre os faturamentos, oscilando em média 1,03% de um mês em relação ao outro, um número quase imperceptível se comparado ao montante inteiro.

Nos sete meses que foram levantados, obteve-se um total de R\$ 154.331,28 de Faturamento, com média de R\$22.047,43 mensais.

#### 4.1.2 Faturamento da prestação de serviços

O Quadro 14 seguinte, mostra o faturamento de sete meses com a prestação de serviços, de setembro de 2013 até março de 2014.

Quadro 14 - Faturamento da prestação de serviços

Descrição	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	Janeiro	Fevereiro	Março	Total	Média
Faturamento Mão de Obra	R\$ 7.327,00	R\$ 8.835,00	R\$ 5.975,00	R\$ 6.130,00	R\$ 6.312,50	R\$ 5.530,00	R\$ 5.205,00	R\$ 45.314,50	R\$ 6.473,50

Fonte: Mecânica de Veículos pesados em Santa Rosa do Sul

O faturamento com a prestação de serviços pode ser analisado de acordo com os meses levantados pela pesquisa, sendo que dos sete meses abordados, obteve-se dois meses com faturamento superior a todos os outros, que foram os meses de setembro com R\$ 7.327,00 e outubro com R\$8.835,00, dos quais juntos somados representam 35,67% do faturamento dos sete meses abordados. No faturamento da venda de peças, setembro e outubro estão ligados diretamente com o número de mecânicos que trabalhavam nestes dois meses, no qual houve uma redução deste número no mês posterior.

Dos meses de novembro a março, nota-se certo equilíbrio, variando em média de 0,99% de um mês para o outro, porém podem-se destacar os meses de dezembro e janeiro que são períodos onde os motoristas procuram as mecânicas para fazer os seus serviços de manutenção preventiva em seus veículos. Este dado é importante ser ressaltado, pois em fevereiro, por exemplo, ocorre o oposto, por ser um mês com menor movimento no setor devido ao alto número de viagens exercida pelos motoristas nesse período.

O faturamento total registrado nesses sete meses pesquisados foi de R\$45.314,50, obtendo uma média mensal de R\$ 6.473,50.

#### 4.1.3 Custos das mercadorias vendidas (CMV) – Faturamento Março 2014

Nesta seção foi feita uma análise das vendas por peças vendidas no mês de março de 2014 na empresa de acordo com o Quadro 15, escolheu-se explanar apenas um mês devido à dificuldade de encontrar pelo sistema atual todos os indicadores desejados. Com isso, o levantamento deste mês serviu como base para o restante dos meses.

Quadro 15- Faturamento venda de peças mês de março de 2014

Descrição	Quantid.	Preço Venda	Faturamento	C. Aquisição Unitário	C. Aquisição Total	MC( un)	MC( T)	MC(%)
Graxa para rolamentos	75	R\$ 15,90	R\$ 1.192,50	R\$ 10,60	R\$ 795,00	R\$ 5,30	R\$ 397,50	33,33%
Tambor de Freio Truck T161	3	R\$ 357,00	R\$ 1.071,00	R\$ 255,00	R\$ 765,00	R\$ 102,00	R\$ 306,00	28,57%
Lona de Freio L637	7,5	R\$ 142,80	R\$ 1.071,00	R\$ 102,00	R\$ 765,00	R\$ 40,80	R\$ 306,00	28,57%
Capa da Quinta Roda	3	R\$ 302,25	R\$ 906,75	R\$ 195,00	R\$ 585,00	R\$ 107,25	R\$ 321,75	35,48%
Lona de freio L638	6,5	R\$ 110,60	R\$ 718,90	R\$ 79,00	R\$ 513,50	R\$ 31,60	R\$ 205,40	28,57%
Lona de Freio L224	4	R\$ 158,03	R\$ 632,10	R\$ 105,35	R\$ 421,40	R\$ 52,68	R\$ 210,70	33,33%
Bucha do pino tensor suspensys	20	R\$ 19,65	R\$ 393,00	R\$ 13,10	R\$ 262,00	R\$ 6,55	R\$ 131,00	33,33%
Tambor de Freio MB 1618	1	R\$ 350,00	R\$ 350,00	R\$ 250,00	R\$ 250,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	28,57%
<b>Total</b>	<b>3431,35</b>	<b>R\$ 8.422,56</b>	<b>R\$ 17.938,26</b>	<b>R\$ 5.134,10</b>	<b>R\$ 11.102,74</b>	<b>R\$ 3.288,46</b>	<b>R\$ 6.835,53</b>	<b>48,37%</b>

Fonte: Mecânica de veículos pesados em Santa Rosa do Sul – SC.

Diante do Quadro 15, que pode ser visto completo ao final do trabalho como apêndice, percebe-se que dentre as análises que podem ser feitos pelo faturamento, nota-se que a empresa trabalha com um *mix* de produtos mensal muito grande, são 265 tipos de produtos vendidos divididos em 32 grupos de produtos.

Levando em conta o faturamento, ordenando-o do maior para o menor, percebe-se que entre os seis primeiros itens da tabela, três deles são lonas de freio, sendo que este grupo de produto, fatura ao mês R\$ 2.957,34, que representam 16,49,% do faturamento total do mês de abril de 2014. Analisando o faturamento referente ao grupo de lonas de freio, está ligado diretamente ao foco dos serviços prestados na Mecânica em pesquisa, que são de suspensões, freios entre outros.

Outro produto que está no topo do faturamento da empresa, é a graxa, com faturamento de R\$ 1.192,50 no mês de abril de 2014, sendo que esta, também está ligada em grande parte da sua venda, ao serviço de revisão de rodas que por sua parte está dentre os serviços mais realizados na empresa.

Devido a diversificação do *mix* de produtos da empresa, pode-se analisar que o faturamento com os primeiros itens da tabela, é extremamente superior ao faturamento de todos os demais, por exemplo, somando o faturamento dos 50 primeiros itens elencados, obteve-se o faturamento de R\$13.082,80, esse valor representa 72,93% de todo o faturamento do mês. Somando todos os 215 produtos

restantes, obteve-se o valor de R\$ 4.855,46 que representa 27,07% do faturamento mensal de Março de 2014.

Através do levantamento de todos os produtos vendidos no mês de março de 2014, juntamente com seus indicadores de formação de preço, obteve-se um faturamento de R\$ 17.938,26.

#### 4.1.4 Margem de Contribuição Unitária (MCu)

O Quadro 16 que segue demonstra a margem de contribuição unitária do mês de abril de 2014 da Mecânica em questão.

Quadro 16 - Margem de Contribuição Unitária (MCu).

Descrição	Quantid.	Preço Venda	Faturamento	C. Aquisição Unitário	C. Aquisição Total	MC( un)	MC( T)	MC(%)
Servico de torno	1	R\$ 250,00	R\$ 250,00	R\$ 125,00	R\$ 125,00	R\$ 125,00	R\$ 125,00	50,00%
Barra de direção Curta 1113	1	R\$ 304,00	R\$ 304,00	R\$ 190,00	R\$ 190,00	R\$ 114,00	R\$ 114,00	37,50%
Capa da Quinta Roda	3	R\$ 302,25	R\$ 906,75	R\$ 195,00	R\$ 585,00	R\$ 107,25	R\$ 321,75	35,48%
Tambor de Freio Truck T161	3	R\$ 357,00	R\$ 1.071,00	R\$ 255,00	R\$ 765,00	R\$ 102,00	R\$ 306,00	28,57%
Tambor de Freio MB 1618	1	R\$ 350,00	R\$ 350,00	R\$ 250,00	R\$ 250,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	28,57%
Parafuso 10 x 80 Aco 8.8	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	66,67%
Mola Mestre DT Cargo	1	R\$ 209,30	R\$ 209,30	R\$ 123,12	R\$ 123,12	R\$ 86,18	R\$ 86,18	41,18%
<b>Total</b>	<b>3431,35</b>	<b>R\$ 8.422,56</b>	<b>R\$ 17.938,26</b>	<b>R\$ 5.134,10</b>	<b>R\$ 11.102,74</b>	<b>R\$ 3.288,46</b>	<b>R\$ 6.835,53</b>	<b>48,37%</b>

Fonte: Mecânica de Veículos pesados em Santa Rosa do Sul

Analisando os dados do mês de abril e listando as peças em ordem decrescente de margem de contribuição, podem-se fazer algumas análises importantes. Os produtos que tem a maior margem de contribuição unitária são os vendidos em menor quantidade, por exemplo, dentre os sete primeiros, cinco deles foram vendidos em apenas uma única unidade, e os outros dois foram vendidos três unidades.

Dentre os produtos com as maiores margens de contribuição unitária que foram levantados, em maior parte estão os de maior valor, este aspecto pode ser explicado pelo fato da margem unitária estar associada única e exclusivamente ao valor monetário ganho com a venda de um determinado produto, que tende a ser maior quanto mais alto é o valor do mesmo.

No caso das lonas de freio, que são um dos produtos principais em vendas na empresa, percebe-se que a margem de contribuição unitária não é tão alta como em outros produtos do mesmo valor, pelo fato de ser um produto de tanta paridade no mercado e concorrências diretas, acaba se tornando um produto com pouca margem unitária, compensando este aspecto com a quantidade de vendida.



A margem de contribuição unitária obtida com a venda de peças no mês de março de 2014 teve como valor somatório R\$3.288,46, do qual está descrito produto por produto ao final do trabalho no apêndice.

#### 4.1.5 Margem de Contribuição percentual (MC%)

O Quadro 17 apresenta as margens de contribuição percentual referente à venda de peças no mês de abril de 2014.

Quadro 17 - Margem de Contribuição Percentual (MC%).

Descrição	Quantid.	Preço Venda	Faturamento	C. Aquisição Unitário	C. Aquisição Total	MC( un)	MC( T)	MC(%)
Porca 12 mm	6	R\$ 1,24	R\$ 7,44	R\$ 0,31	R\$ 1,86	R\$ 0,93	R\$ 5,58	75,00%
Borracha Filtro Copinho	3	R\$ 0,56	R\$ 1,68	R\$ 0,14	R\$ 0,42	R\$ 0,42	R\$ 1,26	75,00%
Arruela 12 mm de pressao	6	R\$ 0,28	R\$ 1,68	R\$ 0,07	R\$ 0,42	R\$ 0,21	R\$ 1,26	75,00%
Arruela lisa 16 mm	11	R\$ 0,76	R\$ 8,36	R\$ 0,19	R\$ 2,09	R\$ 0,57	R\$ 6,27	75,00%
Contra Pino zincado 3/16 x 2.1 1/2	7	R\$ 0,68	R\$ 4,76	R\$ 0,17	R\$ 1,19	R\$ 0,51	R\$ 3,57	75,00%
Arruela 14 mm Lisa	8	R\$ 0,44	R\$ 3,52	R\$ 0,11	R\$ 0,88	R\$ 0,33	R\$ 2,64	75,00%
Arruela Calco Cubo DT SC	2	R\$ 1,28	R\$ 2,56	R\$ 0,32	R\$ 0,64	R\$ 0,96	R\$ 1,92	75,00%
Parafuso 8 x 20 Alem	2	R\$ 0,64	R\$ 1,28	R\$ 0,16	R\$ 0,32	R\$ 0,48	R\$ 0,96	75,00%
Porca Sextavada de 1/2	12	R\$ 0,61	R\$ 7,30	R\$ 0,16	R\$ 1,92	R\$ 0,45	R\$ 5,38	73,68%
<b>Total</b>	<b>3431,35</b>	<b>R\$ 8.422,56</b>	<b>R\$ 17.938,26</b>	<b>R\$ 5.134,10</b>	<b>R\$ 11.102,74</b>	<b>R\$ 3.288,46</b>	<b>R\$ 6.835,53</b>	<b>48,37%</b>

Fonte: Mecânica de Veículos pesados em Santa Rosa do Sul.

Analisando o Quadro 17 sobre a margem de contribuição percentual referente à venda de peças no mês de março no ano de 2014, percebe-se ao contrário da margem de contribuição unitária em que os produtos com maiores preços que estavam na parte de cima da tabela, neste caso acontece o inverso, os produtos de menor valor estão entre os de maior contribuição percentual.

Os grupos de porcas e arruelas ocupam 15 das 20 primeiras posições da tabela, uma possibilidade a ser estudada na questão desses grupos de fixação (porcas, arruela, parafusos e braçadeiras), seria de diminuir a margem de contribuição percentual destes itens a fim de alavancar as vendas destes insumos, já que na cidade em questão não há nenhuma loja específica que vendem com grande variedade estes produtos.

Considerando as lonas de freio como os itens principais de venda atualmente na mecânica em questão, a média da margem de contribuição percentual deste grupo de produtos é de 30,53%, que é um valor que precisa ser melhorado, buscando meios para baixar o seu custo de aquisição, conseguindo assim um aumento de suas margens de contribuição sem que haja um aumento no preço de venda.

Analisando a margem de contribuição percentual de um modo geral, pode-se notar que ela varia de 75% da maior à 25,93% da menor margem, obtendo-se um valor médio levando em conta todos os produtos de 48,37%.

#### 4.1.6 Volume de vendas

O Quadro 18 que segue constata os valores referentes ao volume de venda de peças do mês de março de 2014 na mecânica em questão.

Quadro 18 - Volume de Vendas

Descrição	Quantid.	Preço Venda	Faturamento	C. Aquisição Unitário	C. Aquisição Total	MC( un)	MC( T)	MC(%)
Arrebite lona 10x14	2304	R\$ 0,07	R\$ 165,89	R\$ 0,04	R\$ 92,16	R\$ 0,03	R\$ 73,73	44,44%
Graxa para rolamentos	75	R\$ 15,90	R\$ 1.192,50	R\$ 10,60	R\$ 795,00	R\$ 5,30	R\$ 397,50	33,33%
Arruela lisa 08 mm	54	R\$ 0,10	R\$ 5,40	R\$ 0,04	R\$ 2,16	R\$ 0,06	R\$ 3,24	60,00%
Eletrodo 48	49	R\$ 2,00	R\$ 98,00	R\$ 1,00	R\$ 49,00	R\$ 1,00	R\$ 49,00	50,00%
Porca 8 mm	37	R\$ 0,15	R\$ 5,55	R\$ 0,05	R\$ 1,85	R\$ 0,10	R\$ 3,70	66,67%
Retentor de roda da carreta	29	R\$ 9,09	R\$ 263,61	R\$ 5,05	R\$ 146,45	R\$ 4,04	R\$ 117,16	44,44%
Braçadeira de Nylon 30	24	R\$ 0,36	R\$ 8,64	R\$ 0,18	R\$ 4,32	R\$ 0,18	R\$ 4,32	50,00%
Arruela lisa 10 mm	23	R\$ 0,18	R\$ 4,14	R\$ 0,06	R\$ 1,38	R\$ 0,12	R\$ 2,76	66,67%
Trava do rolete patim	22	R\$ 2,50	R\$ 55,00	R\$ 1,00	R\$ 22,00	R\$ 1,50	R\$ 33,00	60,00%
Bucha do pino tensor suspensys	20	R\$ 19,65	R\$ 393,00	R\$ 13,10	R\$ 262,00	R\$ 6,55	R\$ 131,00	33,33%
<b>Total</b>	<b>3431,35</b>	<b>R\$ 8.422,56</b>	<b>R\$ 17.938,26</b>	<b>R\$ 5.134,10</b>	<b>R\$ 11.102,74</b>	<b>R\$ 3.288,46</b>	<b>R\$ 6.835,53</b>	<b>48,37%</b>

Fonte: Mecânica de veículos pesados em Santa Rosa do Sul.

Conforme o Quadro 18 de volume de vendas por produtos mensais pode-se analisar criteriosamente a quantidade de produtos faturados. O produto mais vendido é o arrebite para lona de freio, com 2304 unidades vendidas no mês em questão, este produto está associado diretamente à fixação das lonas de freio ao componente do veículo responsável pela frenagem. Como se trata de um produto com valor quase imperceptível no montante do serviço a que ele é utilizado, a sua margem de contribuição percentual fica quase na média do restante dos outros produtos, porém seu faturamento ao mês é de apenas R\$ 165,89, devido ao seu baixo valor.

Em segundo lugar na lista de volume de vendas está a graxa, que é utilizada em diversos serviços dentro do ramo mecânico, principalmente em revisões de rodas. Com 75 quilos vendidos no mês de março, a graxa teve uma margem de contribuição percentual de 33,33%, levando a um faturamento de R\$1.192,50 mensal.

Analisando as vinte primeiras peças com mais volumes de vendas, obteve-se o resultado de que sete destes produtos estão ligados diretamente à revisão de rodas e outros três ligados ao serviço de suspensão. Estes indicadores mostram onde devem ser enfatizadas as buscas por resultados, justamente nos

produtos mais requeridos, conseqüentemente associa-se aos serviços mais rotineiros.

Em um âmbito geral do volume na venda das peças, obteve-se um montante final de 3431,35 unidades vendidas, divididas entre os 265 produtos comercializados no mês em questão.

## 4.2 LEVANTAMENTO DOS CUSTOS E DESPESAS VARIÁVEIS

Nesta seção foram levantados os custos e despesas variáveis, tanto na prestação de serviços, como na venda de peças de acordo com os meses propostos pela pesquisa.

### 4.2.1 Custos e despesas variáveis da prestação de serviço.

O Quadro 19 demonstra os custos e despesas variáveis referentes à prestação de serviços da mecânica em questão, sendo estes analisados em um período de sete meses, de setembro de 2013 à março de 2014.

Quadro 19 - Levantamento dos custos e despesas variáveis totais de serviços

Descrição	set/13	out/13	nov/13	dez/13	jan/14	fev/14	mar/14	Total	Média	(%)
Comissão	R\$ 1.527,00	R\$ 2.389,80	R\$ 1.527,00	R\$ 1.723,20	R\$ 1.787,70	R\$ 1.375,20	R\$ 1.234,20	R\$ 11.564,10	R\$ 1.652,01	65,98%
Energia	R\$ 303,00	R\$ 359,00	R\$ 260,86	R\$ 302,97	R\$ 271,62	R\$ 322,93	R\$ 242,34	R\$ 2.062,72	R\$ 294,67	11,77%
Combustível	R\$ 250,00	R\$ 225,00	R\$ 240,00	R\$ 250,00	R\$ 235,00	R\$ 255,00	R\$ 230,00	R\$ 1.685,00	R\$ 240,71	9,61%
Manutenção Veículo		R\$ 605,91		R\$ 250,00	R\$ 250,00		R\$ 480,00	R\$ 1.585,91	R\$ 396,48	9,05%
Manutenção Ferramentas		R\$ 275,00	R\$ 100,00		R\$ 253,00			R\$ 628,00	R\$ 209,33	3,58%
<b>Total</b>	<b>R\$ 2.080,00</b>	<b>R\$ 3.854,71</b>	<b>R\$ 2.127,86</b>	<b>R\$ 2.526,17</b>	<b>R\$ 2.797,32</b>	<b>R\$ 1.953,13</b>	<b>R\$ 2.186,54</b>	<b>R\$ 17.525,73</b>	<b>R\$ 2.793,21</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: Mecânica de veículos pesados em Santa Rosa do Sul – SC

Conforme o Quadro 19, pode-se fazer algumas importantes análises quanto ao levantamento dos custos e despesas variáveis totais de serviços. Dentre os itens elencados como custos e despesas variáveis para esta área, o de maior representatividade é a comissão, que custa em média R\$ 1.652,01 mensais, ou 66,98% dos custos variáveis totais dos serviços, esse valor está relacionado pelo fato dos colaboradores da empresa receber comissão por serviço prestado, uma prática adotada pela empresa buscando uma qualificação e eficiência nos serviços prestados.

O restante dos custos e despesas variáveis com a prestação de serviço somam apenas 34,02% do total, divididos entre energia elétrica, combustível para os

veículos e também a manutenção dos veículos e das ferramentas respectivamente do maior para o menor.

Os custos e despesas variáveis relacionados com a prestação de serviços somam nos sete meses abordados R\$ 17.525,73, dividindo assim pelo número de meses, um custo de R\$2.793,21 médios mensais.

#### 4.2.2 Custos e despesas variáveis da venda das peças.

O Quadro 20 descreve os custos e despesas variáveis que competem com a venda das peças na mecânica em questão, dos meses de outubro de 2013 até abril de 2014.

Quadro 20 - Levantamento dos custos e despesas variáveis das vendas de peças

Descrição	set/13	out/13	nov/13	dez/13	jan/14	fev/14	mar/14	Total	Média	(%)
<b>SIMPLES</b>	R\$ 1.571,88	R\$ 1.313,87	R\$ 1.042,92	R\$ 1.288,28	R\$ 1.239,55	R\$ 1.004,21	R\$ 981,21	R\$ 8.441,92	R\$ 1.205,99	65,05%
<b>Combustível</b>	R\$ 250,00	R\$ 225,00	R\$ 240,00	R\$ 250,00	R\$ 235,00	R\$ 255,00	R\$ 230,00	R\$ 1.685,00	R\$ 240,71	12,98%
<b>Manutenção Veículo</b>	R\$ 605,91	R\$ 250,00			R\$ 250,00		R\$ 480,00	R\$ 1.585,91	R\$ 396,48	12,22%
<b>Manutenção Informática</b>	R\$ 250,00	R\$ 290,00	R\$ 290,00		R\$ 215,00		R\$ 219,00	R\$ 1.264,00	R\$ 252,80	9,74%
<b>Total</b>	<b>R\$ 2.677,79</b>	<b>R\$ 2.078,87</b>	<b>R\$ 1.572,92</b>	<b>R\$ 1.538,28</b>	<b>R\$ 1.939,55</b>	<b>R\$ 1.259,21</b>	<b>R\$ 1.910,21</b>	<b>R\$ 12.976,83</b>	<b>R\$ 2.095,98</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: Mecânica de veículos pesados em Santa Rosa do Sul – SC

Diante do Quadro 20 mostrado anteriormente sobre o levantamento dos custos e despesas variáveis das vendas de peças, pode-se visualizar que dentro os itens elencados, o de maior representatividade foi o SIMPLES (imposto), que na soma dos sete meses remete a um montante de R\$ 8.441,92, representando 65,05% do valor do faturamento.

Outras três despesas restantes somam juntas R\$ 4.534,91, ou 34,5% do total dos custos e despesas variáveis da venda de peças, as três despesas são de: combustível com o veículo que em sua maior parte de deslocamento está ligado diretamente com a mão de obra, com a manutenção do mesmo e também com manutenção dos equipamentos de informática competentes à venda de peças.

#### 4.3 LEVANTAMENTOS DOS CUSTOS E DESPESAS FIXAS

Esta seção destina-se ao levantamento dos custos e despesas fixas da mecânica em questão, dividindo em custos fixos despendidos na prestação de serviços e custos fixos despendidos na venda de peças.

#### 4.3.1 Custos e despesas fixas da prestação de serviços.

Quadro 21 - Levantamento dos custos e despesas fixas da prestação de serviços.

Descrição	Set. 2013	Out. 2013	Nov. 2013	Dez. 2013	Jan. 2014	Fev. 2014	Mar. 2014	Total	Média	(%)
Salários	R\$ 2.797,20	R\$ 2.797,20	R\$ 1.864,80	R\$ 1.864,80	R\$ 1.864,80	R\$ 1.864,80	R\$ 1.864,80	R\$ 14.918,40	R\$ 2.131,20	71,17%
FGTS	R\$ 319,37	R\$ 347,30	R\$ 211,60	R\$ 313,67	R\$ 293,67	R\$ 214,88	R\$ 166,00	R\$ 1.866,48	R\$ 266,64	8,90%
INSS	338,64	338,64	225,76	225,76	225,76	225,76	225,76	R\$ 1.467,44	R\$ 244,57	7,00%
Ferramentas	R\$ 263,55	R\$ 675,47				R\$ 125,00	R\$ 194,28	R\$ 1.258,30	R\$ 314,58	6,00%
Material mecânica	R\$ 195,00	R\$ 130,00	R\$ 230,00			R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 795,00	R\$ 159,00	3,79%
Coleta Resíduos	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 355,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 655,00	R\$ 93,57	3,12%
<b>Total</b>	<b>R\$ 3.963,76</b>	<b>R\$ 4.338,61</b>	<b>R\$ 2.887,16</b>	<b>R\$ 2.454,23</b>	<b>R\$ 2.434,23</b>	<b>R\$ 2.600,44</b>	<b>R\$ 2.620,84</b>	<b>R\$ 20.960,62</b>	<b>R\$ 3.209,56</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: Mecânica de veículos pesados em Santa Rosa do Sul.

Como se pode perceber, avaliando o Quadro 21 estão descritos os custos e despesas fixas da prestação de serviços, os salários são os mais representativos dentre os itens descritos com 71,17% do total dos custos, tendo como média mensal R\$ 2.131,20, nos quais, somados os sete meses abordados, chega-se ao montante de R\$ 14.918,40. Em setembro e outubro, os custos com salários foram maiores na prestação de serviços devido ao número de funcionários no período.

Em segundo e terceiro lugar no quadro de custos e despesas fixas estão o FGTS e INSS respectivamente, dos quais tem suas parcelas mensais médias juntas de R\$ 511,21, somando os sete meses levantados obtêm-se o valor de R\$ 3.333,92 representando assim 16,91% dos custos totais.

Completa o quadro de custos e despesas fixas os três indicadores, ferramentas, Material para mecânica, que são os insumos usados na prestação de serviços e as coletas de resíduos que são de extrema importância para a preservação do meio ambiente, as três juntas expressam o valor total de R\$ 2.708,30, que representa 12,92% dos custos e despesas fixas totais com a prestação de serviços.

#### 4.3.2 Custos e despesas fixas da venda de peças

Conforme o Quadro 22, o qual tem como objetivo relatar os custos e despesas fixas com a venda das peças em um período de sete meses na empresa em questão.

## Quadro 22 - Levantamento dos custos e despesas fixas da venda de peças

Descrição	Set. 2013	Out.2013	Nov. 2013	Dez. 2013	Jan. 2014	Fev. 2014	Mar. 2014	Total	Média	(%)
Mão de Obra	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 14.000,00	R\$ 2.000,00	37,54%
Pró-labore	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 7.000,00	R\$ 1.000,00	18,77%
Consórcio	R\$ 387,00	R\$ 387,00	R\$ 387,00	R\$ 387,00	R\$ 387,00	R\$ 387,00	R\$ 387,00	R\$ 2.709,00	R\$ 387,00	7,26%
INSS	R\$ 189,64	R\$ 257,84	R\$ 276,77	R\$ 368,15	R\$ 227,04	R\$ 320,11	R\$ 267,00	R\$ 1.906,54	R\$ 272,36	5,11%
Seguros	R\$ 350,00			R\$ 288,45	R\$ 288,47	R\$ 288,47	R\$ 288,47	R\$ 1.503,86	R\$ 300,77	4,03%
Telefone	R\$ 110,65	R\$ 235,17	R\$ 286,32	R\$ 228,17	R\$ 221,79	R\$ 173,33	R\$ 223,08	R\$ 1.478,51	R\$ 211,22	3,96%
FGTS	R\$ 106,46	R\$ 115,77	R\$ 176,39	R\$ 88,00	R\$ 313,90	R\$ 176,00	R\$ 276,93	R\$ 1.253,45	R\$ 179,06	3,36%
Material de Limpeza	R\$ 110,00	R\$ 98,00	R\$ 125,00	R\$ 180,00	R\$ 210,00	R\$ 205,00	R\$ 130,00	R\$ 1.058,00	R\$ 151,14	2,84%
Vigilância	R\$ 805,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 985,00	R\$ 140,71	2,64%
Licenciamento Veículos	R\$ 849,00							R\$ 849,00	R\$ 849,00	2,28%
Sistema	R\$ 109,00	R\$ 109,00	R\$ 109,00	R\$ 109,00	R\$ 116,00	R\$ 116,00	R\$ 116,00	R\$ 784,00	R\$ 112,00	2,10%
Propaganda	R\$ 170,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 50,00	R\$ 200,00	R\$ 150,00		R\$ 770,00	R\$ 128,33	2,06%
Jornal	R\$ 74,90	R\$ 74,90	R\$ 74,90	R\$ 74,90	R\$ 74,90	R\$ 74,90	R\$ 74,90	R\$ 524,30	R\$ 74,90	1,41%
Material Escritório		R\$ 190,00					R\$ 240,00	R\$ 430,00	R\$ 215,00	1,15%
Uniformes			R\$ 426,00					R\$ 426,00	R\$ 426,00	1,14%
IPTU	R\$ 403,93							R\$ 403,93	R\$ 403,93	1,08%
Alvará						R\$ 333,56		R\$ 333,56	R\$ 333,56	0,89%
Extintores					R\$ 330,00			R\$ 330,00	R\$ 330,00	0,88%
Cartório		R\$ 89,38			R\$ 50,33	R\$ 49,80	R\$ 98,05	R\$ 287,56	R\$ 71,89	0,77%
Consulta Cheques	R\$ 37,79	R\$ 37,84	R\$ 35,50	R\$ 35,50	R\$ 37,33	R\$ 37,30	R\$ 35,50	R\$ 256,76	R\$ 36,68	0,69%
<b>Total</b>	<b>R\$ 6.703,36</b>	<b>R\$ 4.724,90</b>	<b>R\$ 5.026,88</b>	<b>R\$ 4.839,17</b>	<b>R\$ 5.486,76</b>	<b>R\$ 5.341,47</b>	<b>R\$ 5.166,93</b>	<b>R\$ 37.289,47</b>	<b>R\$ 7.623,57</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: Mecânica de veículos pesados em Santa Rosa do Sul – SC

Conforme o Quadro 22 sobre o levantamento dos custos e despesas fixas da venda de peças, nota-se que o custo fixo mensal médio é de R\$ 7.263,57 que dentre os indicadores descritos, os de maior representatividade são os de mão de obra e pró-labore, dos quais juntos somam nos meses abordados R\$ 21.000,00, ou seja 56,32% dos custos e despesas fixas totais.

Dentre os custos e despesas descritas está o custo com telefone, que tem uma média mensal de R\$ 211,22 representando 3,96% da soma dos custos e despesas, valor que pode ser reduzido através de uma pesquisa de planos telefônicos e redução de chamadas de fixos para telefones móveis que geram uma grande parcela da conta atual. Outro índice que pode ser avaliado é o gasto com material de limpeza, o qual representa 2,84% dos custos fixos, uma negociação direta com fornecedores de produtos de limpeza levaria a custos menores se comparados com compras no varejo, modo que é utilizado atualmente na empresa.

Outros custos e despesas, mesmo que pequenos também podem ser revistos, no caso das consultas de cheques que são pouco utilizadas atualmente, o gasto com sistema, dos quais hoje existem alguns disponíveis com custos menores e com a mesma funcionalidade, e também despesas de cartório, melhorando a política de pagamentos, controlando as faturas que em alguns casos vencem antes de chegarem pelos correios, à soma desses custos descritos no parágrafo, representam 3,56% dos custos e despesas fixas totais na venda de peças.

### 4.3.3 Análise dos indicadores de Desempenho por negócio

O Quadro 23 que segue, demonstra a avaliação dos resultados durante o período de sete meses, primeiramente o resultado está separado entre resultado do negócio de prestação de serviços e resultado do negócio de venda de peças, em seguida, somou-se o resultado dos mesmos.

Quadro 23 - Resultado do negócio de prestação de serviços

Descrição	set/13	out/13	nov/13	dez/13	jan/14	fev/14	mar/14	Total	Média
Faturamento	R\$ 7.327,00	R\$ 8.835,00	R\$ 5.975,00	R\$ 6.130,00	R\$ 6.312,50	R\$ 5.530,00	R\$ 5.205,00	R\$ 45.314,50	R\$ 6.473,50
CV (R\$)	R\$ 2.685,91	R\$ 3.498,80	R\$ 2.127,86	R\$ 2.276,17	R\$ 2.547,32	R\$ 2.203,13	R\$ 2.186,54	R\$ 17.525,73	R\$ 2.503,68
MC (R\$)	R\$ 4.641,09	R\$ 5.336,20	R\$ 3.847,14	R\$ 3.853,83	R\$ 3.765,18	R\$ 3.326,87	R\$ 3.018,46	R\$ 27.788,77	R\$ 3.969,82
MC (%)	63,34%	60,40%	64,39%	62,87%	59,65%	60,16%	57,99%	61,26%	61,26%
CF (R\$)	R\$ 3.963,76	R\$ 4.338,61	R\$ 2.887,16	R\$ 2.454,23	R\$ 2.434,23	R\$ 2.600,44	R\$ 2.620,84	R\$ 21.299,26	R\$ 3.042,75
LL (R\$)	R\$ 677,33	R\$ 997,59	R\$ 959,98	R\$ 1.399,60	R\$ 1.330,95	R\$ 726,43	R\$ 397,62	R\$ 6.489,51	R\$ 927,07
LL (%)	9,24%	11,29%	16,07%	22,83%	21,08%	13,14%	7,64%	15,61%	14,47%
PE (R\$)	R\$ 6.649,67	R\$ 7.837,41	R\$ 5.015,02	R\$ 4.730,40	R\$ 4.981,55	R\$ 4.803,57	R\$ 4.807,38	R\$ 38.824,99	R\$ 5.546,43

Fonte: Mecânica de veículos pesados Santa Rosa do Sul – SC

De acordo com o quadro 23 anterior sobre o resultado do negócio de prestação de serviços, nota-se que o faturamento com a prestação de serviços foi em média de R\$ 6.473,50 mensais, somando um montante de R\$ 45.314,50 de faturamento. O período de maior faturamento foi o mês de outubro com R\$ 8.835,00, porém nota-se que o custo variável também aumenta paralelamente, devido a mão de obra ser comissionada, sendo essa uma forma de conseguir melhores colaboradores a fim de manter a qualidade nos serviços prestados.

Após descontar os custos variáveis no faturamento percebe-se que o mês com maior margem de contribuição percentual é o de setembro com 64,39%, porém a maior margem de contribuição monetária foi a do mês de outubro com R\$5.336,20. Dentre os sete meses abordados a margem de contribuição se mantém em média de 60% mensais,

De posse da margem de contribuição, após a dedução dos custos fixos chega-se ao lucro líquido do negócio de prestação de serviços, do qual se obteve a maior lucratividade monetária no mês de setembro com R\$ 1.399,64, que também teve a maior margem de contribuição com 22,83%, devido aos baixos custos variáveis registrados neste mês.

O ponto de equilíbrio da prestação de serviços foi em todos os meses inferior ao faturamento do negócio, sendo que o PE obteve uma média de R\$ 5.546,43 mensais, somando-se no período levantado um valor de R\$ 38.824,99.

De acordo com os dados apresentados no quadro 23, percebe-se que o lucro líquido total foi de R\$ 6.849,51 dos meses abordados, esse valor remete a uma média de R\$ 927,07 mensais.

Através da análise, percebe-se que os meses de maiores lucratividades foram os meses de dezembro e janeiro, por serem os meses que têm uma maior demanda de serviços e por isso devem ser mais bem explorados pela administração da empresa, a análise de viabilidade de contratação de mais funcionários é crucial para o aumento da lucratividade deste negócio, para que os custos fixos possam ser saturados em um faturamento mais amplo, a margem de contribuição é um ponto a ser analisado pelos gestores através da diminuição de custos alavancando assim os índices de lucratividade.

O quadro 24 que segue, demonstra os indicadores de desempenho na venda de peças no período entre setembro de 2013 a março de 2014.

Quadro 24 - Resultado do negócio venda de peças

Descrição	set/13	out/13	nov/13	dez/13	jan/14	fev/14	mar/14	Total	Média
Faturamento	R\$ 28.736,42	R\$ 24.019,56	R\$ 19.066,13	R\$ 23.551,68	R\$ 22.660,89	R\$ 18.358,57	R\$ 17.938,03	R\$ 154.331,28	R\$ 22.047,33
MC MÉDIA (%)	48,36%	48,36%	48,36%	48,36%	48,36%	48,36%	48,36%	48,36%	48%
MC (R\$)	R\$ 13.896,93	R\$ 11.615,86	R\$ 9.220,38	R\$ 11.389,59	R\$ 10.958,81	R\$ 8.878,20	R\$ 8.674,83	R\$ 74.634,61	R\$ 10.662,09
CV (R\$)	R\$ 2.677,79	R\$ 2.078,87	R\$ 1.572,92	R\$ 1.538,28	R\$ 1.999,55	R\$ 1.259,21	R\$ 1.910,21	R\$ 12.976,83	R\$ 1.853,83
MC Corrigida (R\$)	R\$ 11.219,14	R\$ 9.536,99	R\$ 7.647,46	R\$ 9.851,32	R\$ 9.019,26	R\$ 7.618,99	R\$ 6.764,62	R\$ 61.657,78	R\$ 8.808,25
MC Corrigida (%)	39,04%	39,71%	40,11%	41,83%	39,80%	41,50%	37,71%	39,95%	39,96%
CF (R\$)	R\$ 6.703,36	R\$ 4.724,90	R\$ 5.026,88	R\$ 4.839,17	R\$ 5.486,76	R\$ 5.341,47	R\$ 5.166,93	R\$ 37.289,47	R\$ 5.327,07
LL (R\$)	R\$ 4.515,78	R\$ 4.812,09	R\$ 2.620,59	R\$ 5.012,15	R\$ 3.532,49	R\$ 2.277,52	R\$ 1.597,69	R\$ 24.368,30	R\$ 3.481,19
LL (%)	15,71%	20,03%	13,74%	21,28%	15,59%	12,41%	8,91%	15,38%	15,38%
PE (R\$)	R\$ 9.381,16	R\$ 6.803,77	R\$ 6.599,79	R\$ 6.377,44	R\$ 7.426,31	R\$ 6.600,68	R\$ 7.077,14	R\$ 50.266,30	R\$ 7.180,90

Fonte Mecânica de veículos pesados em Santa Rosa do Sul – SC

Analisando o quadro 24, percebe-se que para o cálculo dos indicadores necessários foi estipulada uma margem de contribuição média a partir do mês de março o qual foi calculado servindo de base para os outros meses. O faturamento com a venda das peças teve seu ápice em setembro, com R\$ 28.736,42 e o seu menor resultado em março com apenas R\$ 17.938,03, levando a uma média mensal de R\$ 22.047,33.

Partindo da margem de contribuição média estipulada a partir do mês de maio, obteve-se a maior margem de contribuição monetária no mês de setembro com R\$13.896,93, obtendo-se uma soma com o restante dos outros meses de R\$ 74.634,61. Após descontar os custos variáveis mensais, o mês de setembro ainda foi o que obteve a maior margem de contribuição monetária com R\$11.219,14, porém o mês que obteve a maior margem de contribuição percentual foi o de dezembro com 41,83% sendo que a média de todos os meses foi de 39,96%.



Com os custos variáveis já descontados, descontam-se também os custos fixos, para poder então chegar ao lucro. Ainda sobre o custo fixo, o mês que teve o maior custo fixo foi o mês de setembro com R\$ 6.703,36, este número se deu devido ao custo de salários por ter um aumento de funcionários nesse período. O mês que obteve o maior lucro líquido foi o mês de dezembro com R\$ 5.012,15 de lucro, sendo que a média dos meses foi de R\$ 3.481,19.

Com base nos custos fixos e variáveis pode-se contabilizar o ponto de equilíbrio, que manteve uma média de R\$ 7.180,90 mensais. Analisando os dados anteriormente descritos percebe-se que a empresa teve uma boa lucratividade se tratando da venda de peças com R\$ 24.368,30, valores que podem ser ainda melhores caso a empresa consiga diminuir os custos que estão elevados e concentrar as suas estratégias nos meses de dezembro e janeiro devido a demanda neste período aliado com o bom faturamento.

O Quadro 25 demonstra o resultado geral do estudo efetuado no período compreendido entre setembro de 2013 a março de 2014.

#### Quadro 25 - Resultado geral do negócio

Descrição	set/13	out/13	nov/13	dez/13	jan/14	fev/14	mar/14	total	Média
LL Total (R\$)	R\$ 5.193,11	R\$ 5.809,68	R\$ 3.580,57	R\$ 6.411,75	R\$ 4.863,45	R\$ 3.003,95	R\$ 1.995,31	R\$ 30.857,81	R\$ 4.408,26
LL Total (%)	14,40%	17,68%	14,30%	21,60%	16,79%	12,57%	8,62%	15,14%	15,14%

Fonte: Mecânica de veículos pesados em Santa Rosa do Sul – SC

De acordo com o Quadro 25 percebe-se que nenhum dos meses fecha com resultado negativo, e dentre os meses abordados o que tem o maior lucro percentual e total é o mês de dezembro com R\$ 6.411,75 de lucro total e 21,60% de lucro percentual, este fato acontece devido ao mês ser de grande número de serviços e venda de produtos.

Os meses de outubro, fevereiro e março foram os que tiveram os menores índices de lucratividade, somando os três juntos apenas R\$ 8.579,83, valor que representa 27,80% do faturamento do faturamento dos sete meses abordados pela pesquisa.

Perante as afirmações constata-se que pelos índices de lucratividade o negócio é rentável, tendo em vista a possibilidade de crescimento no mercado e as oportunidades de negócios. Para melhorar ainda mais os indicadores sugere-se que sejam realocados os custos fixos e variáveis.

## CONCLUSÃO

O presente estudo teve como objetivo propor um modelo de análise de gerenciamento dos indicadores de desempenho com base nos indicadores de custos, Margem de Contribuição (MC), Lucro Líquido (LL) e Ponto de Equilíbrio (PE) a fim de conseguir vantagens competitivas na gestão de preços de venda em uma mecânica de veículos pesados localizada em Santa Rosa do Sul – SC. Para realização do estudo foi necessário primeiramente levantar gastos e despesas, em um período de sete meses, depois identificar os custos fixos e variáveis dividindo-os entre custos relacionados a prestação de serviços e custos referente a venda de peças, analisar a margem de contribuição e o resultado operacional, em seguida calcular o lucro líquido e o ponto de equilíbrio, Concluindo apontando possibilidades de ganhos na política de preço de venda.

Para a realização do estudo foi necessário organizar os arquivos de custos e despesas da empresa, que até então não eram armazenados de uma forma clara. O pesquisador teve que reagrupar esses arquivos a fim de poder contar com todo material para realização do presente estudo.

Com intuito de uma melhor compreensão do negócio, foi necessário que se dividisse uma empresa em dois negócios, um para a prestação de serviços e outro para a venda de peças. Para isso também teve que se adequar os custos e despesas fixas e variáveis de acordo com cada negócio para que o cálculo seja efetuado de uma forma correta.

Quanto à análise dos sete meses levantados conclui-se que o negócio de venda de peças possui uma margem de contribuição média de 48% mensal, correspondendo a R\$ 10.662,09 médios mensais. Com a dedução dos custos fixos que são de R\$ 5.327,00 médios mensais, pode-se atingir um lucro líquido de R\$ 3.481,19 mensais, ou 15,39%. O resultado obtido é um bom valor mensal que pode ser ainda mais explorado tendo a segurança de que o ponto de equilíbrio está mais da metade abaixo destes valores.

Com a divisão dos dois negócios obtiveram-se os resultados também da prestação de serviços separadamente, a qual por sua vez teve uma margem de contribuição média de 61,26%, o que equivale a R\$ 3.969,82 médios mensais, pode-se então a partir desses indicadores atingir um lucro líquido de R\$ 927,07 mensais ou 14,47% médios mês. O resultado da prestação de serviços é insatisfatório devido

ao alto custo e risco pelo fato do ponto de equilíbrio estar próximo ao faturamento do negócio.

Conclui-se após serem conhecidos os resultados separadamente dos dois negócios, que a determinação de uma nova política na formação dos preços de venda no negócio de venda de peças é extremamente importante para que a empresa possa impulsionar as suas vendas em determinados grupos de produtos e também lucre mais em alguns produtos que já estão com uma quantidade de venda considerável. No outro lado do negócio está a prestação de serviços que por sua vez está com uma margem muito pequena perante aos custos inflacionados com comissões e salários dos quais devem ser readaptados e diminuídos em outros custos para a obtenção de bons resultados.

Enfim, o propósito da pesquisa foi totalmente atendido, pois foi descrito todos os indicadores de custos da empresa e exposto que é possível uma melhora na lucratividade da empresa através de uma gestão de custos e uma boa política de formação do preço de venda.

## REFERÊNCIAS

- BARROS, A. J. P; LEHFELD, M.A.S. **Fundamentos de metodologia**: um guia para a iniciação científica. São Paulo: McGraw-Hill, 2000.
- BERTI, Anélio. **Custos**: uma estratégia de gestão. São Paulo: Ícone, 2002, 264 p.
- BEULKE, Rolando; BERTÓ, Dalvio José. **Gestão de custos**. São Paulo: Saraiva, 2006, 390 p.
- BOMFIM, Eunir de Amorim; Passareli, João. **Custos**: análise e controle. São Paulo, IOB Pioneira Thompson Learning, 2002, 315 p.
- BOMFIM, Eunir de Amorim; PASSARELI, João. **Custos e formação de preços**. 4. ed. São Paulo: Iob Thomson, 2006. 570 p.
- BOOTH, WAYNE C.; COLOMB, GREGORY G.; WILIAMS, JOFETH M. **A arte da pesquisa**. São Paulo: Martins Fontes, 2000.
- BORNIA, Antonio Cezar. **Análise gerencial de custos**: aplicação em empresas modernas. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2010. 214 p.
- BRUNI, Adriano Leal. **A Administração de custos, preços e lucros**.3. Ed. São Paulo: Atlas, 2008, 419 p. (Desvendando as finanças).
- 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, 551 p.
- CHURCHILL, Gilbert A; PETER, J. Paul; **Marketing**: Criando valor para os clientes, 2. Ed. São Paulo: Saraiva, 2000, 464 p.
- DUTRA, René Gomes. **Custos**: uma abordagem prática, 5. Ed. São Paulo: Atlas, 2003, 394 p.
- DUBOIS, Alexy; KULPA, Luciana; SOUZA, Luiz Eurico de. **Gestão de custos e formação de preços**. São Paulo: Atlas, 2006.
- FLORENTINO, Américo Matheus. **Custos, Princípios, calculo e contabilização**. 8 ed. FGV, 1983.
- GIL, A.C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. São Paulo: Atlas, 1999. 350 p.
- KOCHE, J.C.**Fundamentos de metodologia científica**. Rio de Janeiro: Vozes, 2001.
- KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane.**Administração de marketing**. 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006. 750 p.

MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. **Fundamentos de administração**: manual compacto para as disciplinas TGA e Introdução à Administração. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2007. 267 p.

OLIVEIRA, L.M; PEREZ, J.H.J **Contabilidade de custos para não contadores**. São Paulo: Atlas, 2005.

SANTOS, Joel José Dos. **Formação do preço e do lucro**. 4ª Ed. São Paulo: Atlas, 1995. 187 p.

SCHIER, Carlos Ubiratan da Costa. **Gestão prática de custos**. 1ª Ed. Curitiba: Juruá, 2005. 12 p.

SILVA, E.L; MENEZES, E.M. **Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação**. 3. Ed. Florianópolis: UFSC, 2001.

SOUZA, A; CLEMENTE,A. **Gestão de custos**: aplicações operacionais e estratégicas. São Paulo: Atlas, 2007. 266 p.

STARK, José Antônio. **Contabilidade de custos**. São Paulo: Pearson Prentice Hall; ADBR, 2007.

WERNEK, Rodney. **Gestão de custos**: uma abordagem prática. 2. Ed. São Paulo: Atlas, 2004. 175 p.

ANTT. **Agência nacional de transportes terrestres**. São Paulo, 2013. Disponível em: <<http://www2.transportes.gov.br/bit/02-rodo/rodo.html>> Acessado em: 06/09/2013.

PARANA ONLINE. Site de notícias Paraná Online. Paraná, 2013. Disponível em: <<http://www.parana-online.com.br/editoria/policia/news/161222/>> Acessado dia 05/09/2013.

## APÊNDICES

## APÊNDICE A – Faturamento da venda de peças – 03 de 2014

Descrição	Quantid.	Preço Venda	Faturamento	C. Aquisição Unitário	C. Aquisição Total	MC (un)	MC (T)	MC(%)
Graxa para rolamentos	75	R\$ 15,90	R\$ 1.192,50	R\$ 10,60	R\$ 795,00	R\$ 5,30	R\$ 397,50	33,33%
Tambor de Freio Truck T161	3	R\$ 357,00	R\$ 1.071,00	R\$ 255,00	R\$ 765,00	R\$ 102,00	R\$ 306,00	28,57%
Lona de Freio L637	7,5	R\$ 142,80	R\$ 1.071,00	R\$ 102,00	R\$ 765,00	R\$ 40,80	R\$ 306,00	28,57%
Capa da Quinta Roda	3	R\$ 302,25	R\$ 906,75	R\$ 195,00	R\$ 585,00	R\$ 107,25	R\$ 321,75	35,48%
Lona de freio L638	6,5	R\$ 110,60	R\$ 718,90	R\$ 79,00	R\$ 513,50	R\$ 31,60	R\$ 205,40	28,57%
Lona de Freio L224	4	R\$ 158,03	R\$ 632,10	R\$ 105,35	R\$ 421,40	R\$ 52,68	R\$ 210,70	33,33%
Bucha do pino tensor suspensys	20	R\$ 19,65	R\$ 393,00	R\$ 13,10	R\$ 262,00	R\$ 6,55	R\$ 131,00	33,33%
Tambor de Freio MB 1618	1	R\$ 350,00	R\$ 350,00	R\$ 250,00	R\$ 250,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	28,57%
Fluido para radiador	15,5	R\$ 21,60	R\$ 334,80	R\$ 14,40	R\$ 223,20	R\$ 7,20	R\$ 111,60	33,33%
Barra de direção Curta 1113	1	R\$ 304,00	R\$ 304,00	R\$ 190,00	R\$ 190,00	R\$ 114,00	R\$ 114,00	37,50%
Mola mestre Randon	3	R\$ 98,77	R\$ 296,31	R\$ 58,10	R\$ 174,30	R\$ 40,67	R\$ 122,01	41,18%
Retentor de roda da carreta	29	R\$ 9,09	R\$ 263,61	R\$ 5,05	R\$ 146,45	R\$ 4,04	R\$ 117,16	44,44%
Loina de Freio L636	2	R\$ 131,18	R\$ 262,36	R\$ 93,70	R\$ 187,40	R\$ 37,48	R\$ 74,96	28,57%
Serviço de tomo	1	R\$ 250,00	R\$ 250,00	R\$ 125,00	R\$ 125,00	R\$ 125,00	R\$ 125,00	50,00%
Terminal de direção Blindado Scania	2	R\$ 122,45	R\$ 244,89	R\$ 81,63	R\$ 163,26	R\$ 40,82	R\$ 81,63	33,33%
Lona de Freio TH 204	2	R\$ 120,40	R\$ 240,80	R\$ 86,00	R\$ 172,00	R\$ 34,40	R\$ 68,80	28,57%
Catraca 28 estrias	4	R\$ 57,60	R\$ 230,40	R\$ 36,00	R\$ 144,00	R\$ 21,60	R\$ 86,40	37,50%
Rolamento de roda TZ interno Atego 33020	1	R\$ 216,67	R\$ 216,67	R\$ 135,42	R\$ 135,42	R\$ 81,25	R\$ 81,25	37,50%
Mola Mestre DT Cargo	1	R\$ 209,30	R\$ 209,30	R\$ 123,12	R\$ 123,12	R\$ 86,18	R\$ 86,18	41,18%
Roletto do Patim 41 mm	18	R\$ 11,36	R\$ 204,41	R\$ 6,68	R\$ 120,24	R\$ 4,68	R\$ 84,17	41,18%
Mola mestre da carreta Randon	2	R\$ 88,00	R\$ 176,00	R\$ 55,00	R\$ 110,00	R\$ 33,00	R\$ 66,00	37,50%
Cilindro de freio roda DT	2	R\$ 85,01	R\$ 170,02	R\$ 53,13	R\$ 106,26	R\$ 31,88	R\$ 63,76	37,50%
Arrebite lona 10x14	2304	R\$ 0,07	R\$ 165,89	R\$ 0,04	R\$ 92,16	R\$ 0,03	R\$ 73,73	44,44%
Rolamento de Roda DT SC 32311	1	R\$ 162,20	R\$ 162,20	R\$ 115,86	R\$ 115,86	R\$ 46,34	R\$ 46,34	28,57%
Grampo de Mola 7/8 x 400	5	R\$ 31,06	R\$ 155,30	R\$ 18,27	R\$ 91,35	R\$ 12,79	R\$ 63,95	41,18%
Diafragma da Cuíca 8"	9	R\$ 17,14	R\$ 154,26	R\$ 8,57	R\$ 77,13	R\$ 8,57	R\$ 77,13	50,00%
Lona de Freio TH157	1	R\$ 153,60	R\$ 153,60	R\$ 96,00	R\$ 96,00	R\$ 57,60	R\$ 57,60	37,50%
Balança do truck 1620	1	R\$ 153,00	R\$ 153,00	R\$ 90,00	R\$ 90,00	R\$ 63,00	R\$ 63,00	41,18%
Parafuso 10 x 80 Aço 8.8	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	66,67%
Lona de Freio TH 4514	1	R\$ 147,20	R\$ 147,20	R\$ 92,00	R\$ 92,00	R\$ 55,20	R\$ 55,20	37,50%
Terminal de direção Blindado Scania DIR	1	R\$ 128,13	R\$ 128,13	R\$ 75,37	R\$ 75,37	R\$ 52,76	R\$ 52,76	41,18%
Reservatório d'água 1620	1	R\$ 128,00	R\$ 128,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 48,00	R\$ 48,00	37,50%
Pino tensor Carreta Randon	6	R\$ 21,00	R\$ 126,00	R\$ 10,50	R\$ 63,00	R\$ 10,50	R\$ 63,00	50,00%
Sapata Eixo macico guerra	1	R\$ 123,50	R\$ 123,50	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 58,50	R\$ 58,50	47,37%
Cilindro de Embreagem sc 124	1	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	33,33%
Mola da cuíca spring break	3	R\$ 40,00	R\$ 120,00	R\$ 20,00	R\$ 60,00	R\$ 20,00	R\$ 60,00	50,00%
Serviço Eixo S	3	R\$ 40,00	R\$ 120,00	R\$ 20,00	R\$ 60,00	R\$ 20,00	R\$ 60,00	50,00%
Reservatório d'água Ford Cargo moderno	1	R\$ 112,50	R\$ 112,50	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 37,50	R\$ 37,50	33,33%
Correia 13 AV 1025	3	R\$ 36,64	R\$ 109,91	R\$ 21,55	R\$ 64,65	R\$ 15,09	R\$ 45,26	41,18%
Válvula termostática sc	1	R\$ 109,02	R\$ 109,02	R\$ 68,14	R\$ 68,14	R\$ 40,88	R\$ 40,88	37,50%
Rolamento de roda tração SC 32218	1	R\$ 108,43	R\$ 108,43	R\$ 63,78	R\$ 63,78	R\$ 44,65	R\$ 44,65	41,18%
Cruzeta do cardan mb 1113	2	R\$ 52,01	R\$ 104,02	R\$ 29,22	R\$ 58,44	R\$ 22,79	R\$ 45,58	43,82%
Cilindro de roda tras 1313	1	R\$ 104,00	R\$ 104,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 39,00	R\$ 39,00	37,50%
Filtro de Ar PU	1	R\$ 100,32	R\$ 100,32	R\$ 62,70	R\$ 62,70	R\$ 37,62	R\$ 37,62	37,50%
Serviço torno Cubo	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	50,00%
Prisioneiro de Roda tras Sc	12	R\$ 8,23	R\$ 98,71	R\$ 4,57	R\$ 54,84	R\$ 3,66	R\$ 43,87	44,44%
Eletrodo 48	49	R\$ 2,00	R\$ 98,00	R\$ 1,00	R\$ 49,00	R\$ 1,00	R\$ 49,00	50,00%
Patim de freio 6"	1	R\$ 96,00	R\$ 96,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 36,00	R\$ 36,00	37,50%
Terminal de direção Blindado 30 mm ESQ	1	R\$ 96,00	R\$ 96,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 36,00	R\$ 36,00	37,50%
Arruela pino tensor	8	R\$ 12,00	R\$ 96,00	R\$ 8,00	R\$ 64,00	R\$ 4,00	R\$ 32,00	33,33%
Retentor de roda DT freio a ar	4	R\$ 23,31	R\$ 93,23	R\$ 13,71	R\$ 54,84	R\$ 9,60	R\$ 38,39	41,18%
Retentor trás Cargo	3	R\$ 30,48	R\$ 91,44	R\$ 19,05	R\$ 57,15	R\$ 11,43	R\$ 34,29	37,50%
Coxim tras do motor 1313	1	R\$ 90,56	R\$ 90,56	R\$ 56,60	R\$ 56,60	R\$ 33,96	R\$ 33,96	37,50%
Retentor do pinhão SC	1	R\$ 90,00	R\$ 90,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	33,33%
Terminal de direção Blindado 30 mm DIR	1	R\$ 90,00	R\$ 90,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	33,33%
Parafuso Tensor Carreta 24x140	4	R\$ 20,77	R\$ 83,07	R\$ 12,98	R\$ 51,92	R\$ 7,79	R\$ 31,15	37,50%
Parafuso de Roda Carreta Randon 22x106	5	R\$ 16,38	R\$ 81,90	R\$ 9,10	R\$ 45,50	R\$ 7,28	R\$ 36,40	44,44%
Bucha da Gabinete Atego	2	R\$ 39,83	R\$ 79,65	R\$ 29,50	R\$ 59,00	R\$ 10,33	R\$ 20,65	25,93%
Terminal de direção Blindado 24 mm ESQ	1	R\$ 79,61	R\$ 79,61	R\$ 46,83	R\$ 46,83	R\$ 32,78	R\$ 32,78	41,18%
Terminal de Direção Blindado 28 mm ESQ	1	R\$ 79,29	R\$ 79,29	R\$ 46,64	R\$ 46,64	R\$ 32,65	R\$ 32,65	41,18%
Polia da Bomba D'água tripla pequena	1	R\$ 78,20	R\$ 78,20	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 32,20	R\$ 32,20	41,18%
Rolamento de Roda DT SC 32308	1	R\$ 75,65	R\$ 75,65	R\$ 44,50	R\$ 44,50	R\$ 31,15	R\$ 31,15	41,18%
Porca Porlok 24 x 2	10	R\$ 7,50	R\$ 75,00	R\$ 3,00	R\$ 30,00	R\$ 4,50	R\$ 45,00	60,00%
Flexível freio moderno 16x18 85mm	4	R\$ 18,60	R\$ 74,40	R\$ 9,30	R\$ 37,20	R\$ 9,30	R\$ 37,20	50,00%
Bucha Tubo lesser ferro	11	R\$ 6,75	R\$ 74,25	R\$ 4,50	R\$ 49,50	R\$ 2,25	R\$ 24,75	33,33%
Terminal de direção Blindado 28 mm DIR	1	R\$ 72,80	R\$ 72,80	R\$ 45,50	R\$ 45,50	R\$ 27,30	R\$ 27,30	37,50%
Rolamento de Centro Ford 40 mm	1	R\$ 72,00	R\$ 72,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 32,00	R\$ 32,00	44,44%
Solda Acetileno	7	R\$ 9,90	R\$ 69,30	R\$ 3,00	R\$ 21,00	R\$ 6,90	R\$ 48,30	69,70%
Terminal de direção Blindado 24 mm DIR	1	R\$ 68,00	R\$ 68,00	R\$ 42,50	R\$ 42,50	R\$ 25,50	R\$ 25,50	37,50%
Pino Tensor Carreta RN	3	R\$ 22,50	R\$ 67,50	R\$ 12,50	R\$ 37,50	R\$ 10,00	R\$ 30,00	44,44%
Pino Balança	1	R\$ 67,20	R\$ 67,20	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 25,20	R\$ 25,20	37,50%
Retentor de Roda Tras	2	R\$ 32,13	R\$ 64,26	R\$ 17,85	R\$ 35,70	R\$ 14,28	R\$ 28,56	44,44%
Faixa Refletiva pára-choque	1	R\$ 60,04	R\$ 60,04	R\$ 39,50	R\$ 39,50	R\$ 20,54	R\$ 20,54	34,21%
Correia 13 AV 1345	2	R\$ 30,02	R\$ 60,04	R\$ 15,01	R\$ 30,02	R\$ 15,01	R\$ 30,02	50,00%
Pino de Centro 9/19 x 12	4	R\$ 15,00	R\$ 60,00	R\$ 6,00	R\$ 24,00	R\$ 9,00	R\$ 36,00	60,00%
Mola usada	15	R\$ 4,00	R\$ 60,00	R\$ 2,00	R\$ 30,00	R\$ 2,00	R\$ 30,00	50,00%
Cubo do Rolamento de embreagem 1313	1	R\$ 59,20	R\$ 59,20	R\$ 37,00	R\$ 37,00	R\$ 22,20	R\$ 22,20	37,50%
Rolamento de Embreagem	1	R\$ 59,20	R\$ 59,20	R\$ 37,00	R\$ 37,00	R\$ 22,20	R\$ 22,20	37,50%

Descrição	Quantid.	Preço Venda	Faturamento	C. Aquisição Unitário	C. Aquisição Total	MC (un)	MC (T)	MC(%)
Dobradiça do capo sc	2	R\$ 28,90	R\$ 57,80	R\$ 17,00	R\$ 34,00	R\$ 11,90	R\$ 23,80	41,18%
Bucha da Balança 50x60	2	R\$ 28,80	R\$ 57,60	R\$ 16,00	R\$ 32,00	R\$ 12,80	R\$ 25,60	44,44%
Helice 10 pas 1618	1	R\$ 57,30	R\$ 57,30	R\$ 30,16	R\$ 30,16	R\$ 27,14	R\$ 27,14	47,37%
Trava do rolete patim	22	R\$ 2,50	R\$ 55,00	R\$ 1,00	R\$ 22,00	R\$ 1,50	R\$ 33,00	60,00%
Parafuso de Roda da Carreta 20x82	4	R\$ 13,43	R\$ 53,72	R\$ 7,90	R\$ 31,60	R\$ 5,53	R\$ 22,12	41,18%
Pino da Balança Rod. 50x215	1	R\$ 52,80	R\$ 52,80	R\$ 33,00	R\$ 33,00	R\$ 19,80	R\$ 19,80	37,50%
Porca da carcaça 1313	2	R\$ 25,50	R\$ 51,00	R\$ 15,00	R\$ 30,00	R\$ 10,50	R\$ 21,00	41,18%
Parafuso de Roda Cargo 22 x 97,5	2	R\$ 25,01	R\$ 50,02	R\$ 15,63	R\$ 31,26	R\$ 9,38	R\$ 18,76	37,50%
Mola do Patim 2 corpo 210 mm	8	R\$ 6,00	R\$ 48,00	R\$ 4,00	R\$ 32,00	R\$ 2,00	R\$ 16,00	33,33%
Correia 13 AV 1020	2	R\$ 23,46	R\$ 46,92	R\$ 11,73	R\$ 23,46	R\$ 11,73	R\$ 23,46	50,00%
Retentor do cubo de roda dt cargo	2	R\$ 23,01	R\$ 46,02	R\$ 14,38	R\$ 28,76	R\$ 8,63	R\$ 17,26	37,50%
Grampo de Mola 7/8 x 320	1	R\$ 22,56	R\$ 22,56	R\$ 15,04	R\$ 15,04	R\$ 7,52	R\$ 7,52	33,33%
Rolamento de Roda DT 33205	1	R\$ 44,80	R\$ 44,80	R\$ 28,00	R\$ 28,00	R\$ 16,80	R\$ 16,80	37,50%
Grampo de Mola 1/2 x 260	4	R\$ 10,71	R\$ 42,84	R\$ 3,57	R\$ 14,28	R\$ 7,14	R\$ 28,56	66,67%
Tampa inferior do tanque SC	1	R\$ 41,60	R\$ 41,60	R\$ 26,00	R\$ 26,00	R\$ 15,60	R\$ 15,60	37,50%
Rolete do Patim Carreta Guerra Disco	4	R\$ 10,40	R\$ 41,60	R\$ 6,50	R\$ 26,00	R\$ 3,90	R\$ 15,60	37,50%
Parafuso de roda DT 1113	4	R\$ 10,35	R\$ 41,41	R\$ 6,47	R\$ 25,88	R\$ 3,88	R\$ 15,53	37,50%
Mola da cuica truck	1	R\$ 41,40	R\$ 41,40	R\$ 23,00	R\$ 23,00	R\$ 18,40	R\$ 18,40	44,44%
Junta Cubo roda 5 furos	13	R\$ 2,82	R\$ 36,66	R\$ 1,41	R\$ 18,33	R\$ 1,41	R\$ 18,33	50,00%
Retentor de roda tras	2	R\$ 18,00	R\$ 36,00	R\$ 9,00	R\$ 18,00	R\$ 9,00	R\$ 18,00	50,00%
Mola da carreta Guerra master	6	R\$ 6,00	R\$ 36,00	R\$ 3,00	R\$ 18,00	R\$ 3,00	R\$ 18,00	50,00%
Parafuso de Roda TZ SC	4	R\$ 8,98	R\$ 35,93	R\$ 4,99	R\$ 19,96	R\$ 3,99	R\$ 15,97	44,44%
Pino de centro 9/16 x 7	4	R\$ 8,94	R\$ 35,75	R\$ 3,25	R\$ 13,00	R\$ 5,69	R\$ 22,75	63,64%
Filtro do Diesel SC	2	R\$ 17,60	R\$ 35,20	R\$ 11,00	R\$ 22,00	R\$ 6,60	R\$ 13,20	37,50%
Fluido do Freio	3	R\$ 11,44	R\$ 34,32	R\$ 5,72	R\$ 17,16	R\$ 5,72	R\$ 17,16	50,00%
Cinemató Rodoar	1	R\$ 34,00	R\$ 34,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 14,00	R\$ 14,00	41,18%
Retentor do flange SC	1	R\$ 33,63	R\$ 33,63	R\$ 22,42	R\$ 22,42	R\$ 11,21	R\$ 11,21	33,33%
Junta do Cubo 4 furos Média	14	R\$ 2,40	R\$ 33,60	R\$ 1,20	R\$ 16,80	R\$ 1,20	R\$ 16,80	50,00%
Mangueira Maior Tampa de válvula mb	1	R\$ 32,04	R\$ 32,04	R\$ 21,36	R\$ 21,36	R\$ 10,68	R\$ 10,68	33,33%
Flexível Direcao Hidraulica s/ terminal	1	R\$ 32,00	R\$ 32,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	37,50%
Grampo de Mola 3/4 x 450	1	R\$ 31,68	R\$ 31,68	R\$ 15,84	R\$ 15,84	R\$ 15,84	R\$ 15,84	50,00%
Mangueira Para tubo de nylon 12x9	8	R\$ 3,84	R\$ 30,72	R\$ 2,40	R\$ 19,20	R\$ 1,44	R\$ 11,52	37,50%
Mola Auxiliar Com gancho	12	R\$ 2,50	R\$ 30,00	R\$ 1,25	R\$ 15,00	R\$ 1,25	R\$ 15,00	50,00%
Oleo Hidraulico ATF	2	R\$ 14,99	R\$ 29,98	R\$ 9,37	R\$ 18,74	R\$ 5,62	R\$ 11,24	37,50%
Parafuso de Roda tração 1113	2	R\$ 14,04	R\$ 28,08	R\$ 7,80	R\$ 15,60	R\$ 6,24	R\$ 12,48	44,44%
Pino de centro 12 x 12	2	R\$ 14,00	R\$ 28,00	R\$ 5,60	R\$ 11,20	R\$ 8,40	R\$ 16,80	60,00%
Grampo de Mola 3/4 x 480	1	R\$ 27,48	R\$ 27,48	R\$ 13,74	R\$ 13,74	R\$ 13,74	R\$ 13,74	50,00%
Bracadeira descarga 1620	1	R\$ 27,20	R\$ 27,20	R\$ 17,00	R\$ 17,00	R\$ 10,20	R\$ 10,20	37,50%
Pino de centro 9/16 x 10	4	R\$ 6,51	R\$ 26,04	R\$ 3,10	R\$ 12,40	R\$ 3,41	R\$ 13,64	52,38%
Eixo do filtro da rotativa sc	1	R\$ 25,20	R\$ 25,20	R\$ 14,00	R\$ 14,00	R\$ 11,20	R\$ 11,20	44,44%
Aranha da Carreta Randon	5	R\$ 4,99	R\$ 24,96	R\$ 3,12	R\$ 15,60	R\$ 1,87	R\$ 9,36	37,50%
Reparo da válvula alimentadora	2	R\$ 12,12	R\$ 24,23	R\$ 5,77	R\$ 11,54	R\$ 6,35	R\$ 12,69	52,38%
Bucha amortecedor mb 608	4	R\$ 6,00	R\$ 24,00	R\$ 3,00	R\$ 12,00	R\$ 3,00	R\$ 12,00	50,00%
Cola Silicone Alta Temperatura	4	R\$ 6,00	R\$ 24,00	R\$ 3,00	R\$ 12,00	R\$ 3,00	R\$ 12,00	50,00%
Parafuso da caixa satélite 14 x 55	2	R\$ 11,88	R\$ 23,76	R\$ 5,94	R\$ 11,88	R\$ 5,94	R\$ 11,88	50,00%
Pinto Tensor Rodoviario 62 mm	1	R\$ 23,40	R\$ 23,40	R\$ 13,00	R\$ 13,00	R\$ 10,40	R\$ 10,40	44,44%
Porca de Grampo 3/4	10	R\$ 2,31	R\$ 23,10	R\$ 1,10	R\$ 11,00	R\$ 1,21	R\$ 12,10	52,38%
Retentor de Roda TZ 1313	1	R\$ 22,46	R\$ 22,46	R\$ 12,48	R\$ 12,48	R\$ 9,98	R\$ 9,98	44,44%
Banjo 14 mm	3	R\$ 7,31	R\$ 21,92	R\$ 4,06	R\$ 12,18	R\$ 3,25	R\$ 9,74	44,44%
Grampo de Mola 3/4 x 370	1	R\$ 20,28	R\$ 20,28	R\$ 11,93	R\$ 11,93	R\$ 8,35	R\$ 8,35	41,18%
Retentor do cubo de roda SC	1	R\$ 20,22	R\$ 20,22	R\$ 13,48	R\$ 13,48	R\$ 6,74	R\$ 6,74	33,33%
Bucha Tubo Lesser Grafitada	11	R\$ 1,80	R\$ 19,80	R\$ 1,00	R\$ 11,00	R\$ 0,80	R\$ 8,80	44,44%
Porca 9/16 Dupla	13	R\$ 1,52	R\$ 19,76	R\$ 0,76	R\$ 9,88	R\$ 0,76	R\$ 9,88	50,00%
Retentor de roda dt SC	1	R\$ 18,23	R\$ 18,23	R\$ 12,15	R\$ 12,15	R\$ 6,08	R\$ 6,08	33,33%
Esticador da cinta tanque SC	1	R\$ 18,00	R\$ 18,00	R\$ 9,00	R\$ 9,00	R\$ 9,00	R\$ 9,00	50,00%
Grampo de Mola 3/4 x 260	1	R\$ 18,00	R\$ 18,00	R\$ 9,00	R\$ 9,00	R\$ 9,00	R\$ 9,00	50,00%
Peito da Balança	1	R\$ 17,10	R\$ 17,10	R\$ 9,00	R\$ 9,00	R\$ 8,10	R\$ 8,10	47,37%
Grampo de Mola 3/4 x 230	1	R\$ 17,00	R\$ 17,00	R\$ 8,50	R\$ 8,50	R\$ 8,50	R\$ 8,50	50,00%
Parafuso de Roda Truck 22x98	1	R\$ 16,94	R\$ 16,94	R\$ 10,59	R\$ 10,59	R\$ 6,35	R\$ 6,35	37,50%
Junta da Tampa de Valv SC	2	R\$ 8,10	R\$ 16,20	R\$ 4,50	R\$ 9,00	R\$ 3,60	R\$ 7,20	44,44%
Rolete do Patim 38 mm	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00	R\$ 5,00	R\$ 10,00	R\$ 3,00	R\$ 6,00	37,50%
Oxigenio corte por libra	20	R\$ 0,80	R\$ 16,00	R\$ 0,40	R\$ 8,00	R\$ 0,40	R\$ 8,00	50,00%
Pino de Centro 12 x 8	2	R\$ 7,81	R\$ 15,62	R\$ 2,79	R\$ 5,58	R\$ 5,02	R\$ 10,04	64,29%
Retentor roda tração SC	1	R\$ 15,30	R\$ 15,30	R\$ 9,00	R\$ 9,00	R\$ 6,30	R\$ 6,30	41,18%
Bracadeira 4 "	2	R\$ 7,50	R\$ 15,00	R\$ 3,00	R\$ 6,00	R\$ 4,50	R\$ 9,00	60,00%
União montada 1/2	1	R\$ 14,04	R\$ 14,04	R\$ 7,80	R\$ 7,80	R\$ 6,24	R\$ 6,24	44,44%
Porca da carcaça 112/113	1	R\$ 14,00	R\$ 14,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 4,00	R\$ 4,00	28,57%
Porca 7/8 Dupla	14	R\$ 0,98	R\$ 13,72	R\$ 0,49	R\$ 6,86	R\$ 0,49	R\$ 6,86	50,00%
Cola Trava e Vedador parafuso alto torque	0,5	R\$ 27,20	R\$ 13,60	R\$ 16,00	R\$ 8,00	R\$ 11,20	R\$ 5,60	41,18%
Junta Triangulo descarga 1313	2	R\$ 6,60	R\$ 13,20	R\$ 2,20	R\$ 4,40	R\$ 4,40	R\$ 8,80	66,67%
Calota Rodoar	1	R\$ 12,98	R\$ 12,98	R\$ 5,90	R\$ 5,90	R\$ 7,08	R\$ 7,08	54,55%
Rolamento de Apoio Embreagem 6204	1	R\$ 12,78	R\$ 12,78	R\$ 7,10	R\$ 7,10	R\$ 5,68	R\$ 5,68	44,44%
Flexível Lubrificante bomba Médio	1	R\$ 12,61	R\$ 12,61	R\$ 7,88	R\$ 7,88	R\$ 4,73	R\$ 4,73	37,50%
Pino de Centro 12 x 10	1	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 4,80	R\$ 4,80	R\$ 7,20	R\$ 7,20	60,00%
Mola do Parim de freio DT 1113	1	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	50,00%
Terminal de Embreagem comp. 12x12	1	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	50,00%
Mola do patim reforçada randon	2	R\$ 6,00	R\$ 12,00	R\$ 4,00	R\$ 8,00	R\$ 2,00	R\$ 4,00	33,33%
Arruela lisa da carreta 90mm	2	R\$ 5,88	R\$ 11,76	R\$ 3,10	R\$ 6,20	R\$ 2,48	R\$ 4,96	44,44%
União Rápida 3/8	1	R\$ 10,80	R\$ 10,80	R\$ 5,40	R\$ 5,40	R\$ 5,40	R\$ 5,40	50,00%
Aranha da Carreta Guerra	2	R\$ 5,40	R\$ 10,80	R\$ 3,00	R\$ 6,00	R\$ 2,40	R\$ 4,80	44,44%



Descrição	Quantid.	Preço Venda	Faturamento	C. Aquisição Unitário	C. Aquisição Total	MC (un)	MC (T)	MC(%)
Parafuso de roda DT Scania	1	R\$ 10,73	R\$ 10,73	R\$ 6,31	R\$ 6,31	R\$ 4,42	R\$ 4,42	41,18%
Arruela de Encosto sc 112	1	R\$ 10,04	R\$ 10,04	R\$ 5,15	R\$ 5,15	R\$ 4,89	R\$ 4,89	48,72%
Maneira Compressor SC	1	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 5,00	R\$ 5,00	R\$ 5,00	R\$ 5,00	50,00%
Bucha da Barra Estab.1620	2	R\$ 5,00	R\$ 10,00	R\$ 2,50	R\$ 5,00	R\$ 2,50	R\$ 5,00	50,00%
Ponteira de engate rápido carreta 22mm	1	R\$ 9,60	R\$ 9,60	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 3,60	R\$ 3,60	37,50%
Sanfona Cardam 1318	1	R\$ 9,24	R\$ 9,24	R\$ 3,30	R\$ 3,30	R\$ 5,94	R\$ 5,94	64,29%
Borracha do pino tensor Guerra	2	R\$ 4,50	R\$ 9,00	R\$ 2,50	R\$ 5,00	R\$ 2,00	R\$ 4,00	44,44%
Arruela dentada do Truck Guerra	2	R\$ 4,50	R\$ 9,00	R\$ 3,00	R\$ 6,00	R\$ 1,50	R\$ 3,00	33,33%
Braçadeira de Nylon 30	24	R\$ 0,36	R\$ 8,64	R\$ 0,18	R\$ 4,32	R\$ 0,18	R\$ 4,32	50,00%
Parafuso 5/8 x 6	1	R\$ 8,40	R\$ 8,40	R\$ 4,20	R\$ 4,20	R\$ 4,20	R\$ 4,20	50,00%
Anel trav eixo dt	4	R\$ 2,10	R\$ 8,40	R\$ 0,70	R\$ 2,80	R\$ 1,40	R\$ 5,60	66,67%
Arruela lisa 16 mm	11	R\$ 0,76	R\$ 8,36	R\$ 0,19	R\$ 2,09	R\$ 0,57	R\$ 6,27	75,00%
Varão da valvula da Gabine sc	1	R\$ 8,28	R\$ 8,28	R\$ 4,60	R\$ 4,60	R\$ 3,68	R\$ 3,68	44,44%
Castanha de Roda	1	R\$ 8,10	R\$ 8,10	R\$ 4,50	R\$ 4,50	R\$ 3,60	R\$ 3,60	44,44%
Cinta de borracha do tanque SC	1	R\$ 7,98	R\$ 7,98	R\$ 3,07	R\$ 3,07	R\$ 4,91	R\$ 4,91	61,54%
Eletrodo 46	8	R\$ 1,00	R\$ 7,98	R\$ 0,36	R\$ 2,88	R\$ 0,64	R\$ 5,10	63,90%
União Rápida 1/4	1	R\$ 7,96	R\$ 7,96	R\$ 3,98	R\$ 3,98	R\$ 3,98	R\$ 3,98	50,00%
Coxim coletor de ar SC	1	R\$ 7,56	R\$ 7,56	R\$ 4,20	R\$ 4,20	R\$ 3,36	R\$ 3,36	44,44%
Porca de roda 1313 30mm	3	R\$ 2,50	R\$ 7,50	R\$ 1,00	R\$ 3,00	R\$ 1,50	R\$ 4,50	60,00%
Porca 12 mm	6	R\$ 1,24	R\$ 7,44	R\$ 0,31	R\$ 1,86	R\$ 0,93	R\$ 5,58	75,00%
Porca de Roda DT/TR Prisioneiro SC	3	R\$ 2,46	R\$ 7,37	R\$ 1,17	R\$ 3,51	R\$ 1,29	R\$ 3,86	52,38%
Porca Sextavada de 1/2	12	R\$ 0,61	R\$ 7,30	R\$ 0,16	R\$ 1,92	R\$ 0,45	R\$ 5,38	73,68%
Terminal do acelerador curto 6mm	2	R\$ 3,60	R\$ 7,20	R\$ 1,80	R\$ 3,60	R\$ 1,80	R\$ 3,60	50,00%
Parafuso 8 x 30 Aco 8.8	13	R\$ 0,51	R\$ 6,63	R\$ 0,17	R\$ 2,21	R\$ 0,34	R\$ 4,42	66,67%
Prisioneiro da Trubina 10 x 45	2	R\$ 3,30	R\$ 6,60	R\$ 1,10	R\$ 2,20	R\$ 2,20	R\$ 4,40	66,67%
Bucha do Rolete Master 42 mm	2	R\$ 3,00	R\$ 6,00	R\$ 1,00	R\$ 2,00	R\$ 2,00	R\$ 4,00	66,67%
Porca de 1/2 Dupla	4	R\$ 1,50	R\$ 6,00	R\$ 1,00	R\$ 4,00	R\$ 0,50	R\$ 2,00	33,33%
Pino de centro 9/16 x 9	1	R\$ 5,96	R\$ 5,96	R\$ 2,71	R\$ 2,71	R\$ 3,25	R\$ 3,25	54,55%
Parafuso 16 x 30 aço 8.8	1	R\$ 5,82	R\$ 5,82	R\$ 2,91	R\$ 2,91	R\$ 2,91	R\$ 2,91	50,00%
Bracadeira Sem Fim 64 x 83	2	R\$ 2,88	R\$ 5,76	R\$ 1,44	R\$ 2,88	R\$ 1,44	R\$ 2,88	50,00%
Porca 10 mm travante	16	R\$ 0,36	R\$ 5,76	R\$ 0,18	R\$ 2,88	R\$ 0,18	R\$ 2,88	50,00%
Porca 8 mm	37	R\$ 0,15	R\$ 5,55	R\$ 0,05	R\$ 1,85	R\$ 0,10	R\$ 3,70	66,67%
Reparo da valvula truck desc. Rápida	1	R\$ 5,51	R\$ 5,51	R\$ 3,06	R\$ 3,06	R\$ 2,45	R\$ 2,45	44,44%
Mola do Patim Carreta guerra 220mm	1	R\$ 5,40	R\$ 5,40	R\$ 3,00	R\$ 3,00	R\$ 2,40	R\$ 2,40	44,44%
Arruela lisa 08 mm	54	R\$ 0,10	R\$ 5,40	R\$ 0,04	R\$ 2,16	R\$ 0,06	R\$ 3,24	60,00%
Parafuso 5/8 x 4 1/2	1	R\$ 5,18	R\$ 5,18	R\$ 2,59	R\$ 2,59	R\$ 2,59	R\$ 2,59	50,00%
Mola Segurança patim	2	R\$ 2,50	R\$ 5,00	R\$ 1,25	R\$ 2,50	R\$ 1,25	R\$ 2,50	50,00%
Parafuso 14 x 40	2	R\$ 2,45	R\$ 4,90	R\$ 0,98	R\$ 1,96	R\$ 1,47	R\$ 2,94	60,00%
Arruela 18 mm Lisa	4	R\$ 1,20	R\$ 4,80	R\$ 0,60	R\$ 2,40	R\$ 0,60	R\$ 2,40	50,00%
Contra Pino zincado 3/16 x 2.1 1/2	7	R\$ 0,68	R\$ 4,76	R\$ 0,17	R\$ 1,19	R\$ 0,51	R\$ 3,57	75,00%
Parafuso 14 x 50	2	R\$ 2,38	R\$ 4,75	R\$ 0,95	R\$ 1,90	R\$ 1,43	R\$ 2,85	60,00%
Parafuso 12 x 40 aço 8.8	3	R\$ 1,44	R\$ 4,32	R\$ 0,48	R\$ 1,44	R\$ 0,96	R\$ 2,88	66,67%
Arruela Do S Randon	3	R\$ 1,43	R\$ 4,29	R\$ 0,65	R\$ 1,95	R\$ 0,78	R\$ 2,34	54,55%
Parafuso 14 x 40 Rosca Grossa	3	R\$ 1,42	R\$ 4,26	R\$ 0,71	R\$ 2,13	R\$ 0,71	R\$ 2,13	50,00%
Parafuso 12 x 30	4	R\$ 1,05	R\$ 4,20	R\$ 0,35	R\$ 1,40	R\$ 0,70	R\$ 2,80	66,67%
Arruela lisa 10 mm	23	R\$ 0,18	R\$ 4,14	R\$ 0,06	R\$ 1,38	R\$ 0,12	R\$ 2,76	66,67%
Parafuso 10 x 45	4	R\$ 1,02	R\$ 4,08	R\$ 0,34	R\$ 1,36	R\$ 0,68	R\$ 2,72	66,67%
Porca Rodoar	1	R\$ 4,05	R\$ 4,05	R\$ 1,62	R\$ 1,62	R\$ 2,43	R\$ 2,43	60,00%
Parafuso 8 x 20 Aco 8.8	9	R\$ 0,45	R\$ 4,05	R\$ 0,15	R\$ 1,35	R\$ 0,30	R\$ 2,70	66,67%
Anel de borracha S	4	R\$ 1,01	R\$ 4,03	R\$ 0,63	R\$ 2,52	R\$ 0,38	R\$ 1,51	37,50%
Maneira de Lona e Borracha 12mm	0,35	R\$ 11,40	R\$ 3,99	R\$ 5,70	R\$ 2,00	R\$ 5,70	R\$ 2,00	50,00%
Maneira de nylon com trama 1/2	1	R\$ 3,68	R\$ 3,68	R\$ 2,30	R\$ 2,30	R\$ 1,38	R\$ 1,38	37,50%
Pino de Centro 10 x 6	1	R\$ 3,65	R\$ 3,65	R\$ 1,66	R\$ 1,66	R\$ 1,99	R\$ 1,99	54,55%
Porca Rede Rodoar	2	R\$ 1,80	R\$ 3,60	R\$ 0,90	R\$ 1,80	R\$ 0,90	R\$ 1,80	50,00%
Arruela Conica 20 mm 1313	2	R\$ 1,80	R\$ 3,60	R\$ 0,60	R\$ 1,20	R\$ 1,20	R\$ 2,40	66,67%
Porca 5/8	6	R\$ 0,59	R\$ 3,56	R\$ 0,33	R\$ 1,98	R\$ 0,26	R\$ 1,58	44,44%
Parafuso 8 x 110	3	R\$ 1,18	R\$ 3,53	R\$ 0,47	R\$ 1,41	R\$ 0,71	R\$ 2,12	60,00%
Porca 14 mm Travante	4	R\$ 0,88	R\$ 3,52	R\$ 0,44	R\$ 1,76	R\$ 0,44	R\$ 1,76	50,00%
Arruela 14 mm Lisa	8	R\$ 0,44	R\$ 3,52	R\$ 0,11	R\$ 0,88	R\$ 0,33	R\$ 2,64	75,00%
Bracadeira Sem fim 9x13	2	R\$ 1,71	R\$ 3,42	R\$ 0,57	R\$ 1,14	R\$ 1,14	R\$ 2,28	66,67%
Porca do Pino Tensor	1	R\$ 3,41	R\$ 3,41	R\$ 2,13	R\$ 2,13	R\$ 1,28	R\$ 1,28	37,50%
Inserto para tubo de nylon 1/2	2	R\$ 1,70	R\$ 3,40	R\$ 0,85	R\$ 1,70	R\$ 0,85	R\$ 1,70	50,00%
Bracadeira 3 x 3	1	R\$ 3,00	R\$ 3,00	R\$ 1,50	R\$ 1,50	R\$ 1,50	R\$ 1,50	50,00%
Porca travante 16 mm	3	R\$ 1,00	R\$ 3,00	R\$ 0,50	R\$ 1,50	R\$ 0,50	R\$ 1,50	50,00%
Arruela de pressao roda 1313	2	R\$ 1,40	R\$ 2,80	R\$ 0,56	R\$ 1,12	R\$ 0,84	R\$ 1,68	60,00%
Junta Flang tras Sc	1	R\$ 2,64	R\$ 2,64	R\$ 1,20	R\$ 1,20	R\$ 1,44	R\$ 1,44	54,55%
Parafuso 10 x 120	1	R\$ 2,61	R\$ 2,61	R\$ 0,87	R\$ 0,87	R\$ 1,74	R\$ 1,74	66,67%
Arruela trava cubo tras SC	1	R\$ 2,58	R\$ 2,58	R\$ 1,29	R\$ 1,29	R\$ 1,29	R\$ 1,29	50,00%
Arruela Calco Cubo DT SC	2	R\$ 1,28	R\$ 2,56	R\$ 0,32	R\$ 0,64	R\$ 0,96	R\$ 1,92	75,00%
Maneira Rodoar	1	R\$ 2,55	R\$ 2,55	R\$ 1,50	R\$ 1,50	R\$ 1,05	R\$ 1,05	41,18%
Porca 6 mm	2	R\$ 1,25	R\$ 2,50	R\$ 0,50	R\$ 1,00	R\$ 0,75	R\$ 1,50	60,00%
Parafuso 8 x 70 Aco 8.8	3	R\$ 0,81	R\$ 2,42	R\$ 0,35	R\$ 1,05	R\$ 0,46	R\$ 1,37	56,52%
Parafuso 10 x 50	2	R\$ 1,20	R\$ 2,40	R\$ 0,40	R\$ 0,80	R\$ 0,80	R\$ 1,60	66,67%
Aranha da Tração 1313	1	R\$ 2,40	R\$ 2,40	R\$ 1,20	R\$ 1,20	R\$ 1,20	R\$ 1,20	50,00%
Arruela pino de mola dt	2	R\$ 1,20	R\$ 2,40	R\$ 0,48	R\$ 0,96	R\$ 0,72	R\$ 1,44	60,00%
Arruela de vedação Cobre 16x22	8	R\$ 0,30	R\$ 2,40	R\$ 0,15	R\$ 1,20	R\$ 0,15	R\$ 1,20	50,00%
Arruela do Parafuso calço motor	2	R\$ 1,08	R\$ 2,15	R\$ 0,43	R\$ 0,86	R\$ 0,65	R\$ 1,29	60,00%
Bucha de Mola tras interna mb	1	R\$ 2,10	R\$ 2,10	R\$ 1,50	R\$ 1,50	R\$ 0,60	R\$ 0,60	28,57%
Parafuso 8 x120 aço 8.8	2	R\$ 0,98	R\$ 1,96	R\$ 0,49	R\$ 0,98	R\$ 0,49	R\$ 0,98	50,00%
Parafuso 8 x 120	2	R\$ 0,98	R\$ 1,96	R\$ 0,49	R\$ 0,98	R\$ 0,49	R\$ 0,98	50,00%

Descrição	Quantid.	Preço Venda	Faturamento	C. Aquisição Unitário	C. Aquisição Total	MC (un)	MC (T)	MC(%)
Parafuso 10 x 30 aço 8.8	2	R\$ 0,96	R\$ 1,92	R\$ 0,32	R\$ 0,64	R\$ 0,64	R\$ 1,28	66,67%
Anel vedação tampa do tanque	1	R\$ 1,86	R\$ 1,86	R\$ 0,62	R\$ 0,62	R\$ 1,24	R\$ 1,24	66,67%
Anel pressao 32 mm	2	R\$ 0,93	R\$ 1,86	R\$ 0,31	R\$ 0,62	R\$ 0,62	R\$ 1,24	66,67%
Arruela do Eixo S Catraca bendix	2	R\$ 0,90	R\$ 1,80	R\$ 0,36	R\$ 0,72	R\$ 0,54	R\$ 1,08	60,00%
Arruela Dentada do Eixo DT SC	1	R\$ 1,75	R\$ 1,75	R\$ 0,70	R\$ 0,70	R\$ 1,05	R\$ 1,05	60,00%
Borracha Filtro Copinho	3	R\$ 0,56	R\$ 1,68	R\$ 0,14	R\$ 0,42	R\$ 0,42	R\$ 1,26	75,00%
Arruela 12 mm de pressao	6	R\$ 0,28	R\$ 1,68	R\$ 0,07	R\$ 0,42	R\$ 0,21	R\$ 1,26	75,00%
Arruela de vedação 16 mm	8	R\$ 0,20	R\$ 1,60	R\$ 0,10	R\$ 0,80	R\$ 0,10	R\$ 0,80	50,00%
Parafuso 8 x 40 aço 8.8	3	R\$ 0,51	R\$ 1,53	R\$ 0,17	R\$ 0,51	R\$ 0,34	R\$ 1,02	66,67%
Parafuso 6 x 30 aço 8.8	5	R\$ 0,30	R\$ 1,50	R\$ 0,10	R\$ 0,50	R\$ 0,20	R\$ 1,00	66,67%
Arruela do Eixo S 38 mm	1	R\$ 1,50	R\$ 1,50	R\$ 0,60	R\$ 0,60	R\$ 0,90	R\$ 0,90	60,00%
Porca Dupla pino centro	2	R\$ 0,72	R\$ 1,44	R\$ 0,36	R\$ 0,72	R\$ 0,36	R\$ 0,72	50,00%
Parafuso 10 x 25	2	R\$ 0,66	R\$ 1,32	R\$ 0,22	R\$ 0,44	R\$ 0,44	R\$ 0,88	66,67%
Parafuso 8 x 20 Alem	2	R\$ 0,64	R\$ 1,28	R\$ 0,16	R\$ 0,32	R\$ 0,48	R\$ 0,96	75,00%
Parafuso 10 x 70	1	R\$ 1,23	R\$ 1,23	R\$ 0,56	R\$ 0,56	R\$ 0,67	R\$ 0,67	54,55%
Arruela de vedação aluminio 14 mm	6	R\$ 0,17	R\$ 1,01	R\$ 0,08	R\$ 0,48	R\$ 0,09	R\$ 0,53	52,38%
Parafuso 10 x 40	1	R\$ 0,99	R\$ 0,99	R\$ 0,33	R\$ 0,33	R\$ 0,66	R\$ 0,66	66,67%
Arruela lisa 6 mm	16	R\$ 0,06	R\$ 0,96	R\$ 0,02	R\$ 0,32	R\$ 0,04	R\$ 0,64	66,67%
Junta Cubo Roda DT SC	1	R\$ 0,80	R\$ 0,80	R\$ 0,40	R\$ 0,40	R\$ 0,40	R\$ 0,40	50,00%
Parafuso 8 x 80	1	R\$ 0,80	R\$ 0,80	R\$ 0,40	R\$ 0,40	R\$ 0,40	R\$ 0,40	50,00%
Parafuso 8 x 60	1	R\$ 0,78	R\$ 0,78	R\$ 0,26	R\$ 0,26	R\$ 0,52	R\$ 0,52	66,67%
Parafuso 12 x 50 RG	1	R\$ 0,68	R\$ 0,68	R\$ 0,45	R\$ 0,45	R\$ 0,23	R\$ 0,23	33,33%
Arruela 14 mm de pressao	2	R\$ 0,33	R\$ 0,66	R\$ 0,11	R\$ 0,22	R\$ 0,22	R\$ 0,44	66,67%
Parafuso 6 x 60 aço 8.8	1	R\$ 0,54	R\$ 0,54	R\$ 0,18	R\$ 0,18	R\$ 0,36	R\$ 0,36	66,67%
Porca 12 mm travante R. Grossa	1	R\$ 0,50	R\$ 0,50	R\$ 0,25	R\$ 0,25	R\$ 0,25	R\$ 0,25	50,00%
Arruela 12 mm Lisa	1	R\$ 0,23	R\$ 0,23	R\$ 0,09	R\$ 0,09	R\$ 0,14	R\$ 0,14	60,00%
Arruela 06 mm de pressao	3	R\$ 0,06	R\$ 0,18	R\$ 0,02	R\$ 0,06	R\$ 0,04	R\$ 0,12	66,67%
Bracadeira de Nylon 19 cm	1	R\$ 0,14	R\$ 0,14	R\$ 0,07	R\$ 0,07	R\$ 0,07	R\$ 0,07	50,00%
<b>Total</b>	<b>77</b>	<b>R\$ 19,07</b>	<b>R\$ 32,21</b>	<b>R\$ 7,45</b>	<b>R\$ 12,10</b>	<b>R\$ 11,62</b>	<b>R\$ 20,11</b>	<b>60,90%</b>