

# APURAÇÃO DOS CUSTOS DA PRESTAÇÃO DE SERVIÇO DE UMA ESTOFARIA

Liliane da Silva Mix<sup>1</sup>  
Rafaela Borgmann Mattos<sup>2</sup>  
Luigi Antonio Farias Lazzaretti<sup>3</sup>

## RESUMO

A maneira de controlar os custos das prestações de serviços está se tornando essencial para uma boa gestão das empresas, precisando ter total conhecimento sobre todos os gastos. Diante disso, o tema deste artigo é a apuração dos custos da prestação de serviço de uma estofaria, realizado em uma empresa, situada no município de Doutor Maurício Cardoso/RS, no mês de setembro de 2019, com o problema: Como a gestão de custos pode auxiliar a empresa na formação do preço de venda? Desta maneira, o objetivo geral deste estudo foi analisar a gestão de custos e definir o preço de venda da prestação de serviço de reforma de estofados, apresentando como objetivos específicos conhecer o processo de prestação do serviço de reforma de estofados, realizar a apuração dos custos existentes na prestação de serviço de reforma de estofados pela empresa, aplicar a metodologia do custeio absorção na apuração do custo de cinco reformas de estofados realizadas pela empresa no ano de 2019 e calcular o preço de venda dos serviços prestados pelo método Mark-up, com a justificativa de ter um maior controle sobre seus gastos. Sendo constituída pelos seguintes tópicos: Contabilidade de custos, Gestão de custos e Mark-up. Tratando sobre a categorização da metodologia, foi pesquisa exploratória e descritiva, com um estudo de caso, através de entrevistas com o proprietário, concluindo que o mesmo está aplicando o método correto na formação do preço na maioria dos serviços prestados, pois os que obtiveram prejuízo, o valor não foi muito relevante.

Palavras-chave: custos, prestação de serviço, formação do preço.

## ABSTRACT

The way to control service costs is becoming essential for good business management and need full knowledge about all expenses. Given this, the theme of this article is the determination of the costs of upholstery in a company located in the Municipality of Doutor Maurício Cardoso / RS, in September 2019, with the problem: How can cost management help the company in pricing of sales? Thus, the general objective of this study was to analyze the management of costs and to define of the sale price of the retirement pension service upholstered, presenting as specific objectives to know the process of rovision of upholstery renovation service, calculate

---

<sup>1</sup> Acadêmica do Curso de Ciências Contábeis – 8º Semestre. Faculdades Integradas Machado de Assis. lilianemix98@hotmail.com

<sup>2</sup> Acadêmica do Curso de Ciências Contábeis – 8º Semestre. Faculdades Integradas Machado de Assis. raffamattos2009@hotmail.com

<sup>3</sup> Especialista em Gestão Empresarial, Especialista em Finanças e Mercado de Capitais. Administrador. Professor dos Cursos de Administração e Ciências Contábeis. Faculdades Integradas Machado de Assis. luigifarias@yahoo.com.br

the costs in the provision of upholstery renovation service by the company, apply the absorption costing methodology in determining the cost of five upholstered by the company in 2019 and calculate the selling price of the services provided by the Mark-up method, with the justification of having greater control about your spending. Being constituted by the following topics: Accounting Costs, Cost Management and Mark-up. Addressing the categorization of methodology was an exploratory and descriptive research, with a case study, through interviews with the owner, concluding that it is applying the correct method to price formation in most of the services provided, since those who obtained however, the value was not very relevant.

Keywords: costs - service delivery - price formation.

## INTRODUÇÃO

Nos dias atuais, é imprescindível que as empresas tenham uma boa gestão de custos, sabendo identificar e minimizar o máximo possível os seus gastos, a fim de obter maior rentabilidade e assim, conseqüentemente, manter o equilíbrio financeiro e econômico da empresa, gerando os retornos desejados pelos acionistas.

Com a necessidade de obter um diferencial perante o mercado, os empresários buscam por inovações que os auxiliam na gestão e no controle dos seus custos de produção, com isso, buscam por mais qualidade nos produtos e ao mesmo tempo visando por baixos custos. Portanto, vale ressaltar a importância que o controle de custo tem dentro de uma empresa.

Neste contexto, o tema deste trabalho é a apuração dos custos da prestação de serviço de reforma de estofados, em uma estofaria, localizada na cidade de Doutor Maurício Cardoso-RS, sendo realizada no ano de 2019. Com isso, o presente trabalho tem como objetivo geral analisar a gestão de custos e definir o preço de venda da prestação de serviço de reforma de estofados na empresa analisada. Para isso, trabalhou-se com os objetivos específicos de conhecer o processo de prestação do serviço de reforma de estofados; realizar a apuração dos custos existentes na prestação de serviço de reforma de estofados pela empresa pelo método do custeio absorção; aplicar a metodologia do custeio absorção na apuração do custo de cinco reformas de estofados realizadas pela empresa no ano de 2019; e calcular o preço de venda dos serviços prestados nos cinco estofados pelo método Mark-up.

Vale ressaltar a importância da apuração dos custos nas empresas, isto trará muitos benefícios em todos os aspectos. Diante destes aspectos, o problema dessa

pesquisa é: Como a gestão de custos pode auxiliar a empresa na formação do preço de venda?

Neste contexto, com o aumento da competitividade no mercado para a empresa, o presente estudo justifica-se devido a necessidade de ter um adequado gerenciamento de custos, ter um maior controle sobre seus gastos, sabendo quando é hora de investir, evitando perdas e eliminando desperdícios, sendo assim, mais assertivo em suas operações financeiras e contribuindo nas tomadas de decisões dos gestores.

Conseqüentemente, para as acadêmicas tem grande relevância, pois terão maior conhecimento na área de custos, podendo ajudar a empresa a buscar aperfeiçoamentos financeiros, visando maior rentabilidade, e principalmente, estão colocando em prática os conhecimentos já adquiridos na instituição de ensino.

Quanto à metodologia utilizada para o desenvolvimento da pesquisa, a mesma categoriza-se como pesquisa aplicada, e quanto ao tratamento dos dados, de acordo com os objetivos deste trabalho, foi qualitativa e quantitativa. Essa pesquisa trata-se também com pesquisa exploratória, bem como pesquisa descritiva. Quanto à conduta em relação aos dados ou procedimentos técnicos, o trabalho tem como foco, o estudo de caso, com a coleta de dados por meio de entrevistas, juntamente com o proprietário da empresa.

Deste modo, o presente artigo está constituído pelos seguintes tópicos: Contabilidade de custos, Gestão de custos e Mark-up, na fase de levantando dos conhecimentos pertinentes ao referencial teórico, bem como a Análise dos Resultados das prestações de serviços, obtidos a partir do desenvolvimento aplicado do estudo de caso.

## **1 REFERENCIAL TEÓRICO**

Nesta etapa situa-se o desenvolvimento do trabalho, no qual será pesquisado através das referências bibliográficas, buscando conceitos e características sobre o tema que está sendo abordado, para assim ter maior conhecimento e entendimento sobre o tema. Deste modo, este trabalho será constituído pelos seguintes tópicos: Contabilidade de custos, Gestão de custos e Mark-up.

## 1.1 CONTABILIDADE DE CUSTOS

Conforme o decorrer dos anos, cada vez mais as empresas precisam ir em busca de melhorias, inovando e planejando ações para se manter competitivas no mercado, visando também a qualidade de seus serviços prestados aos clientes, os quais buscam constantemente por diferenciais para atender as suas necessidades. De acordo com Viceconti e Neves:

A contabilidade de custos, nos seus primórdios, teve como principal função a avaliação de estoques em empresas industriais, que é um procedimento muito mais complexo do que as comerciais, uma vez que envolve muito mais que a simples compra e revenda de mercadorias, são feitos pagamentos a fatores de produção tais como salários, aquisições e utilização matérias primas etc. Ademais estes gastos devem ser incorporados ao valor dos estoques das empresas no processo produtivo e, por ocasião do encerramento do balanço, haverá dois tipos de estoque: produtos que ainda não estão acabados (produtos em elaboração) e produtos prontos para venda (produtos acabados). (VICECONTI; NEVES, 2013, p. 08).

Para melhor compreender a contabilidade de custos, deve-se analisar e saber diferenciar os tipos de gastos que a empresa possui, para assim poder tomar decisões que proporcionem maior rentabilidade.

Conforme Viceconti e Neves “o gasto se concretiza quando os bens ou serviços adquiridos são prestados ou passam a ser de propriedade da empresa.” (VICECONTI; NEVES, 2013, p. 13).

O conceito de gasto pode ser bem abrangente e englobar vários itens, como exemplo, pode ser citado como algum investimento, que será contabilizado como um ativo, ou até alguma forma de consumo, onde será considerado como um custo ou despesa (WERNKE, 2008).

Como citado, existem gastos que podem ser classificados como investimentos, os quais, segundo Wernke:

Investimentos: são os gastos que irão beneficiar a empresa em períodos futuros. Enquadram-se nessa categoria, por exemplo, as aquisições de ativos, como estoques e máquinas. Nesses casos, por ocasião da compra, a empresa desembolsa recursos, visando a um retorno futuro sob a forma de produtos fabricados. Convém salientar que o uso ou o respectivo desgaste das máquinas e o consumo dos estoques no processo fabril são considerados como custos de fabricação. (WERNKE, 2008, p. 11).

Para um melhor gerenciamento, é necessário que o empresário consiga entender as diferenças técnicas entre os custos e despesas de sua operação. Conforme Wernke, custos:

Custos: são os gastos efetuados no processo de fabricação de bens ou de prestação de serviços. No caso industrial, são os fatores utilizados na produção, como matérias primas, salários e encargos sociais dos operários da fábrica, depreciação das máquinas, dos móveis e das ferramentas utilizadas no processo produtivo. (WERNKE, 2008, p. 12).

De acordo com Viceconti e Neves, custo é um “gasto relativo à bem ou serviço utilizado na produção de outros bens e serviços, são todos os gastos relativos à atividade de produção [...]” (VICECONTI; NEVES, 2013, p. 14). E segundo Wernke, despesa:

Expressam o valor dos bens ou serviços consumidos direta ou indiretamente para obtenção de receitas, de forma voluntária. Esse conceito é utilizado para identificar os gastos não relacionados com a produção, ou seja, os que se referem às atividades não produtivas da empresa. Geralmente, essas atividades podem ser classificadas em despesas comerciais, despesas administrativas e despesas financeiras. Exemplos: salários e encargos sociais da administração (despesas administrativas), juros bancários pagos (despesas financeiras) e propaganda (despesas comerciais). (WERNKE, 2008, p. 12).

Muitas vezes, durante a atividade operacional ocorrem gastos indesejáveis, fatos que não estavam previstos para aquele determinado momento, e, segundo Wernke (2008), esses gastos são chamados de perdas, pois são situações anormais dentro da operação da empresa e nessas ocasiões devem-se necessariamente tomar as mais assertivas decisões (WERNKE, 2008).

Segundo Borna “Desperdício é o serviço econômico que não agrega valor ao produto da empresa e nem serve para suportar diretamente o trabalho efetivo [...]” (BORNIA, 2009, p.17). Tratando de desperdício Wernke:

Desperdícios: este conceito pode englobar os custos e as despesas utilizados de forma não eficiente. Ou seja, são considerados desperdícios todas as atividades que não agregam valor e que resultam em gastos de tempo, dinheiro, recursos sem lucro, além de adicionarem custos desnecessários aos produtos. Podem ser enquadradas nesta categoria a produção de itens defeituosos, a movimentação desnecessária, a inspeção de qualidade, a capacidade ociosa etc. (WERNKE, 2008, p. 12).

Então se pode compreender que os investimentos e custos em uma empresa é algo que está sendo esperado naquele momento, sendo relacionado à produção. Já os desperdícios e perdas são gastos que não estão sendo esperados e não resultam em algum fator que agregue valor, algo que não foi planejado com devida eficiência, não utilizado corretamente de modo que acabou sendo um material sem proveito para a empresa. E as despesas resultam da produção e das vendas, não sendo planejadas, pois resultam de seu esforço.

Diante disso, custos não deixam de ser um gasto em uma empresa, os quais podem ser classificados de formas específicas, para facilitar sua interpretação e gestão. Segundo Martins (2010), os custos podem ser classificados a partir de duas perspectivas: da facilidade de sua identificação no produto ou serviço; e de sua relação com o volume de produção. No primeiro caso, os custos podem ser classificados em custos diretos e custos indiretos, enquanto que no segundo caso, são classificados como custos fixos ou custos variáveis (MARTINS, 2010).

Para Wernke “Custos diretos são os gastos facilmente apropriáveis às unidades produzidas, ou seja, são aqueles que podem ser identificados como pertencentes a este ou àquele produto.” (WERNKE, 2008, p. 13).

Viceconti e Neves conceituam custos diretos que “são aqueles que podem ser apropriados diretamente aos produtos fabricados, porque há uma medida objetiva de seu consumo nesta fabricação.” (VICECONTI; NEVES, 2013, p. 19).

Custos indiretos, para Viceconti e Neves “são os custos que dependem de cálculos, rateios ou estimativas para serem apropriados aos diferentes produtos, portanto, são custos apropriados indiretamente aos produtos [...]” (VICECONTI; NEVES, 2013, p. 19).

Os custos indiretos não são de fácil alocação, sendo que as mesmas causam a maioria das dificuldades encontradas nos sistemas de custeio, por não serem simples e podendo se utilizar de vários critérios para separação dos custos, onde pode ser citado como exemplo de custos indiretos em relação aos produtos a mão-de-obra indireta e o aluguel (BORNIA, 2009).

Desta forma, pode-se concluir que os custos diretos são de fácil percepção e identificação no produto fabricado ou no serviço prestado, por possuir relação direta e exclusiva com esses. Já os custos indiretos não são tão fáceis de determinar, pois em muitos casos podem ser comuns a vários produtos ou serviços prestados, sendo divididos entre eles durante o processo de produção, precisando necessariamente

passar por rateios, para assim identificar o valor de custo indireto pertencente a cada produto ou serviço.

Em relação a produção, para Viceconti e Neves “custos fixos são aqueles cujos valores são os mesmos qualquer que seja o volume de produção da empresa. É o caso, por exemplo, do aluguel da fábrica. Este será cobrado pelo mesmo valor qualquer que seja o nível da produção [...]” (VICECONTI; NEVES, 2013, p. 20).

Custos fixos são aqueles gastos que tendem a se manter constantes nas alterações de atividades operacionais, independentemente do volume da produção. São os custos que têm seu montante fixado não em função de oscilações na atividade, ou seja, sem vínculo com o aumento ou diminuição da produção. (WERNKE, 2008, p. 14).

Para Ribeiro “custos variáveis são aqueles que variam em decorrência do volume da produção. Então, quanto mais produtos forem fabricados em um período, maiores serão os custos variáveis.” (RIBEIRO, 2009, p. 36).

Segundo Viceconti e Neves “Exemplo: matéria prima consumida. Se não houver quantidade produzida, o custo variável será nulo. Os custos variáveis aumentam à medida que aumenta a produção [...]” (VICECONTI E NEVES, 2013, p. 20).

Portanto, entende-se que custos fixos não estão relacionados ao volume produzido pela empresa, independente se produzirá ou não, estes custos não sofrerão alteração, já os custos variáveis estão relacionados e dependem da demanda de produção, variando de acordo com o volume de compra e venda de materiais e produtos de abrangência da empresa.

## 1.2 GESTÃO DE CUSTOS

Com a vasta modernização em todos os aspectos, tornou-se necessária uma busca inovadora por informações e conhecimentos, através de programas e sistemas próprios para beneficiar ainda mais o meio operacional das empresas. É de suma importância aos empreendedores analisar os métodos de custeio, saber diferenciar e assim poder agregar o melhor método para sua empresa.

De acordo com Bornia, os métodos de custeio são fundamentais “[...] como os dados são processados para a obtenção das informações. A expressão método de

custeio será empregada para se referir ao sistema encarado sob esse prisma.” (BORNIA, 2009, p. 30). Wernke complementa que:

[...] torna-se necessário um sistema de custos que consiga mensurar e alocar os custos aos produtos da forma mais adequada possível. Ou seja, calcular o custo total de cada produto, assumindo este custo total como resultante da soma dos custos variáveis aos custos fixos (ou a soma dos custos diretos aos custos indiretos). (WERNKE, 2008, p. 20).

Então, desse modo, pode-se verificar como esses métodos estão presentes nas empresas e como tem tamanha importância dentro delas. Segundo Martins (2010), os métodos de custeios têm várias classificações, mas os mais utilizados pelas empresas são o custeio por absorção, custeio variável ou direto, o custeio ABC (Custeio baseado em atividades) e o método de custeio RKW (MARTINS, 2010). Para Wernke, custeio por absorção:

Este é o método mais tradicional de custeio e é empregado quando se deseja atribuir um valor de custos ao produto, atribuindo-lhe também uma parte dos custos indiretos. Consiste na apropriação de todos os custos de produção aos produtos, de forma direta ou indireta mediante critérios de rateios. (WERNKE, 2008, p. 20).

Conforme Martins, “[...] consiste na apropriação de todos os custos de produção aos bens elaborados, e só os de produção; todos os gastos relativos ao esforço de produção são distribuídos para todos os produtos ou serviços feitos [...].” (MARTINS, 2010, p. 37).

Diante disso, pode-se observar que pelo método de custeio por absorção, analisa-se todos os custos de produção (custos diretos, indiretos, fixos e variáveis), apropriando-os para todos os produtos fabricados em um determinado período. .

Este método é o mais utilizado pelas empresas do Brasil, considerado o mais tradicional, por ser aceito pela legislação brasileira da contabilidade, para fins fiscais, principalmente pelo Imposto de Renda (IR), de acordo com sua produção, ou seja, com os produtos vendidos, será automaticamente alocados no balanço da empresa os custos de produção, este método auxilia a administração emitirem os relatórios externos (MARTINS, 2010).

Por outro lado, o método de custeio variável, para Wernke “[...] prevê uma apropriação de caráter gerencial, considerando apenas os custos variáveis dos produtos vendidos, enquanto os custos fixos ficam separados e são considerados



como despesas do período.” (WERNKE, 2008, p.29). Conforme Ribeiro, custeio variável:

Esse sistema contempla como custo de fabricação somente os custos diretos ou variáveis. Nesse caso, os custos indiretos integram o resultado juntamente com as despesas. Por contemplar apenas parte dos custos incorridos na fabricação, esse sistema não é aceito pelo Fisco para direcionar a contabilização dos custos incorridos aos produtos [...]. (RIBEIRO, 2009, p. 57).

Em relação ao custeio variável ou custeio direto, entende-se que ele está restrito diretamente a gestão da empresa, dando maior ênfase aos custos diretos da produção, e este custeio não é aceito pela Receita Federal, pela legislação brasileira, mas é um método utilizado para fins gerenciais, auxiliando a administração nos relatórios internos, porém não é aceito para a contabilização dos custos de produção, como o método anterior (RIBEIRO, 2013).

Todo e qualquer tipo de empresa ou empreendimento, possuem custos, portanto, uma boa gestão destes custos reflete em uma maior rentabilidade do negócio, permitindo o empreendedor identificar algumas oportunidades e visões de investimento, tendo assim um aumento ainda mais gradativo em sua margem de lucratividade, conseqüentemente tomando decisões cada vez mais estratégicas e assertivas nos processos da empresa. Segundo Borna:

[...] Controlar um determinado processo consiste em se determinar um padrão ou expectativa de desempenho para esse processo, verificar seu desempenho real, comparar o desempenho esperado com o real, obtendo-se as possíveis variações, procurar as causas das variações ocorridas e, finalmente, tomar ações corretivas para corrigir eventuais problemas observados [...]. (BORNIA, 2009, p. 34).

Para Martins, “[...] controlar significa conhecer a realidade, compará-la com o que deveria ser, tomar conhecimento rápido das divergências e suas origens e tomar atitudes para sua correção.” (MARTINS, 2010, p. 305).

Na gestão de custos é de suma importância ter conhecimentos sobre toda parte econômica da empresa, conhecendo a realidade financeira e do mercado em que essa determinada empresa abrange, sempre buscando inovações, para assim obter um crescimento constante perante o mercado.

Para a empresa ser competitiva no mercado, em seu ramo de abrangência ela deve ser eficiente e ter baixo custo, tendo alguns pontos diferenciais perante

seus concorrentes, sempre inovando em ações, *marketing* e condições atrativas para atender seu grupo de clientes. Segundo Wernke:

Para manter-se no mercado em condições de competitividade, a empresa deve adotar um posicionamento estratégico, visando alcançar uma vantagem competitiva. Ou seja, uma posição de mercado que represente situação favorável ante os concorrentes. (WERNKE, 2008, p. 66).

Outro avanço no mercado para auxiliar no gerenciamento das empresas, é a implantação de sistemas e softwares de gestão, que auxiliam na organização interna da empresa. Conforme Bruni e Famá:

Nos últimos anos, graças ao desenvolvimento da microinformática, muitas das técnicas quantitativas aplicáveis à gestão de custos e formação de preços tornaram-se mais simples e fáceis. Técnicas relativamente complexas ou trabalhosas, como as análises de regressão e correlação, puderam ser facilmente executadas com um simples clique de mouse. (BRUNI, FAMÁ, 2012, p. 381).

Para um bom gerenciamento dos dados, é de total importância a empresa conhecer e ter confiabilidade nos gestores, pois é eles que trarão os resultados. Para a gestão deve-se haver também um planejamento, em todos os aspectos, uma empresa com um bom planejamento de custos consiste sobre uma análise de todos gastos que envolvem a produção do principal negócio da empresa, como na compra de matérias primas, tendo como principal objetivo prever os gastos em um determinado tempo e por meio destes fatores construir uma nova estratégia para redução de custos.

### 1.3 MARK-UP

Para que as empresas obtenham o resultado desejado é necessário que o preço cobrado pelos serviços cubra todos os seus gastos e garantam o lucro almejado. E para a formação do preço final de venda, existe uma ferramenta que auxilia os administradores nesta decisão, o Mark-up, que conforme Wernke:

É um fator aplicado sobre o custo de compra de uma mercadoria (ou sobre o custo total unitário de um bem ou serviço) para a formação do preço de venda respectivo. No cálculo do Mark-up podem ser inseridos todos os fatores que se deseja cobrar no preço de venda, sob a forma de percentuais. (WERNKE, 2005, p. 152).

Crepaldi e Crepaldi complementam que o “Mark-up é o valor acrescentado ao custo de um produto para determinar o preço de venda final” (CREPALDI; CREPALDI, 2018, p. 285), podendo ser calculada através de duas maneiras, pelo mark-up divisor ou pelo multiplicador. Desta forma, a ilustração 01 a seguir, conforme Wernke, demonstra a fórmula para o cálculo do mark-up através do índice multiplicador:

$$\text{Mark-up multiplicador} = 100 / (100 - \%PV)$$

Ilustração 01: Fórmula Mark-up multiplicador  
Fonte: Adaptado WERNKE, 2005, p. 154.

Assim, para se chegar ao índice multiplicador é necessário somar todos os percentuais que incidem na formação do preço de venda, como os tributos e o lucro desejado, em seguida, partindo de 100% deve ser subtraído o resultado da soma obtida anteriormente, e por fim, deve ser feita a divisão de 100 pelo valor encontrado na subtração. Para o índice de mark-up divisor, Wernke apresenta a seguinte fórmula:

$$\text{Mark-up divisor} = (100 - \%PV) / 100$$

Ilustração 02: Fórmula mark-up divisor  
Fonte: Adaptado WERNKE, 2005, p. 154.

Para o cálculo do mark-up divisor pode-se utilizar da mesma composição, o que muda é a estrutura da fórmula, com isso, Wernke afirma que “independentemente de qual modo é utilizado, o valor do preço de venda será igual.” (WERNKE, 2008, p.130).

Para Martins, deve ser também levado em consideração, “para cobrir os gastos não incluídos no custo, os tributos e comissões incidentes sobre o preço e o lucro desejado pelos administradores” (MARTINS, 2010, p. 218), para assim chegar a um valor mais preciso de cada serviço prestado. Pode-se dizer que o mark-up é uma ferramenta eficaz na hora da formação do preço da venda, pois considera todos

gastos obtidos até a entrega final, englobando ainda a margem de lucro esperada pelo administrador da empresa.

Contudo, com os conhecimentos obtidos sobre a contabilidade e gestão de custos, foi possível o levantamento de todos os gastos obtidos em cada prestação de serviços, possibilitando assim a apuração do preço de venda adequado.

## **2 METODOLOGIA**

Para a realização da pesquisa científica, é necessário a definição da metodologia utilizada no processo de levantamento e análise dos dados e dos resultados. Os procedimentos devem abranger os métodos disponíveis para a realização e análise dos dados, possibilitando ao pesquisador alcançar os resultados esperados.

### **2.1 CATEGORIZAÇÃO DA PESQUISA**

Nesse artigo a categorização da pesquisa definiu o tipo da pesquisa que foi abordado no decorrer do trabalho, sendo categorizada como pesquisa aplicada, pois foram colocados em prática os conhecimentos adquiridos, auxiliando a organização na solução do problema detectado, a fim de atingir os objetivos deste artigo.

Quanto ao tratamento dos dados, de acordo com os objetivos deste trabalho ela foi classificada como qualitativa e quantitativa, pois os resultados da pesquisa foram expressos de forma quantificada, numericamente, inclusive através de expressões matemáticas, e posteriormente analisadas quanto aos seus significados.

Com base nos objetivos propostos, a pesquisa classificou-se como exploratória e descritiva. É exploratória, pois, abrange levantamentos bibliográficos, análise de exemplos, entre outros meios de estudo e descritiva pois envolve técnicas de coleta de dados específicos.

Em relação à conduta dos procedimentos técnicos a pesquisa se classifica como estudo de caso, uma vez que foram pesquisadas e analisadas as informações a respeito da gestão de custos de prestação de serviço de uma estofaria, tendo a pesquisa como objetivo extrair dados e informações diretamente da realidade do caso em estudo. Os procedimentos que se utilizou para a coleta dos dados incluem-se questionário e entrevista com o proprietário da empresa.

## 2.2 GERAÇÃO DE DADOS

Os dados utilizados na pesquisa foram gerados a partir de fontes diretas, através de questionário e entrevista com o proprietário da empresa, e da consulta a documentos financeiros, como nota fiscal de compra e venda. Também houve a pesquisa em fontes indiretas, como livros e materiais bibliográficos, para a finalidade de elaboração do referencial teórico.

Então, pode-se concluir que ao longo deste trabalho de conclusão foram feitas entrevistas despadronizadas, totalizando-se em 3 (três), a primeira foi no dia 28 de agosto de 2019 para conhecer a empresa e os métodos utilizados pelo administrador, na segunda e terceira entrevista, dias 05 e 12 de outubro deste ano, para a coleta dos dados necessários. As entrevistas foram realizadas mediante ao proprietário da empresa, o qual possui conhecimentos básicos sobre a gestão da empresa.

## 2.3 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

Quanto ao método de abordagem, foi utilizado o método dedutivo, no qual partiu-se dos conhecimentos teóricos já existentes, para analisar-se a situação específica do estudo de caso.

Sobre os métodos de procedimentos, se enquadra o método estatístico e o método monográfico, pois tratou-se os dados de informações, a partir de formulações numéricas e matemáticas, em relação aos custos, com o estudo específico do indivíduo, sendo esse, a empresa alvo do estudo de caso.

## 3 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Com base nos objetivos levantados no desenvolvimento do trabalho, foi preciso primeiro conhecer a empresa estudada, fazer o levantamento dos devidos custos obtidos para assim obter a formação adequada do preço real da prestação do serviço.

### 3.1 APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

A empresa sobre a qual se desenvolve o presente trabalho refere-se a uma estofaria, na cidade de Doutor Maurício Cardoso, situada na Rua Marechal Deodoro, em uma sala comercial. A empresa iniciou seus trabalhos em 17 de julho de 1991, sendo enquadrada naquele momento como Micro Empreendedor (ME), tendo como proprietário administrador o Senhor Ernande da Rosa Mattos. No atual momento, a empresa está enquadrada como Microempreendedor Individual (MEI), não tendo funcionários. A organização tem como principal atividade a reforma de sofás, mas presta também outros serviços, como confecção de box para banheiros, toldos e estofamentos em geral.

A empresa tem como objetivos principais satisfazer os clientes com seu serviço prestado, priorizando agilidade na logística e no desenvolvimento do trabalho, tendo também um bom atendimento e relacionamento ao público em geral, além de sempre prezar pela qualidade de seus serviços realizados, buscando sempre ser uma empresa de destaque na sua região de atuação, tanto na questão de inovações quanto na parte econômica, que busca sempre ter uma maior rentabilidade em todos os aspectos.

### 3.2 PROCESSO OPERACIONAL E GESTÃO DE CUSTOS ATUALMENTE

Como já foi mencionado, a empresa situa-se na cidade de Doutor Maurício Cardoso, é uma prestadora de serviço, onde seu foco é a reforma de sofás, sendo que seu proprietário é responsável por desenvolver suas atividades operacionais.

No momento que o cliente deseja reformar seus estofados, vai até a empresa ou até mesmo entra em contato com o proprietário, para que ele mesmo vá até a sua residência, juntamente com seus mostruários de tecidos para que o cliente realize a escolha do material que será utilizado na reforma do seu móvel. Em seguida o proprietário passa o orçamento para o seu cliente, sendo que o prazo de prestação do serviço é de no mínimo 03 (três) dias para sua entrega final ao domicílio.

A empresa possui clientes com perfis muito variados, desde clientes com perfil mais sofisticados, pouco sensíveis ao preço que irão pagar para o seu produto ficar na maneira que desejam, até clientes com perfil econômico, que buscam sempre pelo menor preço, independente do seu gosto.

Para a realização dos serviços, os principais materiais utilizados são tecidos, cola, espuma, grampo e linha. Os mesmos são comprados de diversos fornecedores da região. A compra dos tecidos é efetuada a cada demanda, não possuindo assim estoque deste item, pelo motivo da variedade de perfis dos clientes. Já o restante dos produtos apresentam unidades em estoque, por serem de uso comum em todas as reformas, esses são comprados em quantidade maior.

A empresa hoje tem um controle básico dos custos da prestação de seus serviços, portanto não se tem um detalhamento maior de cada material utilizado. Para o serviço, é aplicado um valor que se julga mais adequado, para cada estofado em específico, sendo estipulado pela proporcionalidade do tempo, mais ou menos, que será disponibilizado para a reforma, definido pelo proprietário, sem nenhum cálculo por hora trabalhada, causando assim a dúvida se este valor cobrado está realmente certo, gerando a lucratividade esperada.

Sobre o estoque dos materiais, como os grampos, cola, espuma e a linha, possuem um controle parcial de estoque, não há um controle exato sobre o estoque existente, mas contém um controle para não faltar materiais, para assim, conseqüentemente, não parar com suas atividades.

Uma das dificuldades encontradas na prestação do serviço é a fase do corte do tecido, no qual podem ocorrer distinções nas medidas. Deve-se ter muito cuidado e atenção nesta etapa, pois podem ocorrer desperdícios, causando assim perdas, que conforme citado na página 05 por Wernke (2008) são gastos não esperados naquele momento.

### 3.3 LEVANTAMENTO DOS CUSTOS DA PRESTAÇÃO DE SERVIÇO

Através dos dados levantados na entrevista com o proprietário da empresa foi possível a construção de tabelas, onde classificou-se os gastos obtidos na prestação dos serviços de reforma dos sofás.

Através da entrevista realizada com o proprietário, verificou-se que o imobilizado da empresa é composto por uma máquina de costura, compressor de ar, grampeador de ar com mangueira, prédio (imóvel) e um veículo, porém conforme o prazo de depreciação para veículos é de 5 anos, este já está totalmente depreciado.

Na Ilustração 03 é apresentado os bens com seus devidos valores de aquisição e com sua depreciação anual, mensal e por hora.

Descrição	Valor do bem (R\$)	Taxa anual (%)	Depreciação Anual (R\$)	Depreciação Mensal (R\$)	Depreciação por hora (R\$)
Máquina de costura	1.700,00	10	170,00	14,17	0,08
Compressor de ar	1.200,00	10	120,00	10,00	0,06
Grampeador de ar	300,00	10	30,00	2,50	0,01
Imóvel	50.000,00	4	2.000,00	166,67	0,95
<b>TOTAL</b>			<b>2.320,00</b>	<b>193,34</b>	<b>1,10</b>

Ilustração 03: Imobilizado e sua depreciação

Fonte: Produção das pesquisadoras

As taxas anuais utilizadas para o cálculo das depreciações de cada bem é definida pela Receita Federal, sendo que cada um dos itens da Ilustração 01 é enquadrado como “equipamento”, e para eles, utiliza-se o prazo de vida útil de 10 anos, excetuando-se o prédio, para o qual o prazo de depreciação é de 25 anos. A partir disso, foi necessário calcular a depreciação por hora, devido a apuração dos custos por hora trabalhada em cada sofá, levando em consideração que são trabalhadas 44 horas semanais, e conseqüentemente, 176 horas mensais.

Primeiramente, foi feito o levantamento dos principais produtos utilizados, onde verificou-se que, como citado anteriormente, há produtos que são de uso comum na maioria das reformas, o grampo usado para a fixação do tecido sobre a estrutura é adquirido em unidade de caixa, já a cola é comprada em unidade de balde e a espuma em metro, estes utilizados para reparos dos sofás quando necessário, a linha é adquirida em novelo de metros, no qual, é utilizada para moldar o tecido conforme a estrutura do sofá. Com estes dados obtidos, criou-se uma tabela que apresenta o custo unitário de cada produto, apresentada na Ilustração 04.

Descrição	Valor (R\$)	Quantidade	Unidade de Medida	Valor Unitário
Grampo	R\$ 46,90	25.000	unidade	R\$ 0,0019
Cola	R\$ 63,90	2.800	mililitro	R\$ 0,0228
Espuma	R\$ 29,80	1	metro	R\$ 29,8000
Linha	R\$ 10,80	1.000	metro	R\$ 0,0108

Ilustração 04: Custo unitário dos materiais

Fonte: Produção das pesquisadoras

Em seguida, contatou-se que no mês de setembro de 2019 foram realizados cinco reformas de estofados, utilizando-se de quatro tipos de tecidos diferentes: Espanha, Panamá, Bellágio e Curvim. A seguinte imagem demonstra o valor unitário de cada tecido utilizados para cada sofá neste mês.



TABELA 1

## Custo unitário dos tecidos

Tecido	Valor Unitário Compra (R\$)	Quant.	Unidade de Medida	Custo total do tecido (R\$)	Valor Frete (R\$)	Valor Total (R\$)	Custo Total Unitário (R\$)
Espanha	34,90	10	metro	349,00	38,00	387,00	38,70
Panamá	29,90	8	metro	239,20	38,00	277,20	34,65
Bellágio	13,50	13	metro	175,50	38,00	213,50	16,42
Curvim	29,90	4	metro	119,60	38,00	157,60	39,40
Bellágio	13,50	13	metro	175,50	38,00	213,50	16,42

Fonte: Produção das pesquisadoras

Conforme citado na página 07 por Ribeiro (2009, p. 36), os custos variáveis dependem da quantidade de produção ou serviços prestados. Com isso o custo da energia elétrica foi calculada pela média anual das faturas, onde o valor foi rateado pelas horas trabalhadas pelo proprietário no mês, no caso, 176 horas. Para o cálculo, pelo motivo do endereço da residência ser o mesmo da empresa, ou seja, possuindo apenas uma única fatura, é utilizado 40% nas prestações de serviços. Assim, a ilustração 05 a seguir mostra o valor obtido.

	Valor Total	Percentagem utilizada	Valor Consumido	Horas trabalhadas mês	Valor Consumido por Hora
Energia Elétrica	R\$ 257,15	40	R\$ 102,86	176	R\$ 0,58

Ilustração 05: Controle da energia elétrica

Fonte: Produção das pesquisadoras

A empresa, possui também despesas com água, e pelo mesmo motivo da energia elétrica, ou seja, possui apenas uma fatura. Sendo assim, a água utilizada na estofaria se equivale a 20% sobre o valor total. A imagem a seguir demonstra o valor rateado para a conta.

	Valor Total	Percentagem utilizada	Valor Consumido	Horas trabalhadas mês	Valor Consumido por Hora
Água	R\$ 135,41	20	R\$ 27,08	176	R\$ 0,15

Ilustração 06: Controle da água

Fonte: Produção das pesquisadoras

O valor utilizado no rateio do gasto com água, como visto na ilustração acima, foi obtido pela média anual das faturas, onde foram rateadas pelas horas trabalhadas no mês. O valor encontrado é relativamente baixo, por se tratar de prestação de serviço e não ser utilizada diretamente ao serviço.

Obtém outras despesas mensais fixas, como administrativas que inclui-se os materiais de escritório, no valor de R\$ 20,00 (vinte reais), despesas com honorários contábeis e DAS do Micro Empreendedor Individual, que totalizam o valor de R\$ 120,90 (cento e vinte reais com noventa centavos), e despesas com limpeza do prédio, no valor de R\$ 10,09 (dez reais com nove centavos).

Conforme citado, no mês de setembro foram realizadas reformas de cinco sofás, todos utilizaram-se de tecido, grampo e linha, necessitando de espuma e cola apenas uma das reformas, pois houve a necessidade da troca, pelo motivo das más condições de uso. Juntamente com o custo das matérias-primas, integram-se os custos de manutenção e reparo do ambiente de trabalho, como a limpeza e os de transporte dos sofás, da busca até a entrega, como a energia utilizada para cada serviço. Também inclui-se o valor da mão-de-obra do serviço prestado, calculada sobre o pró-labore retirado pelo proprietário da empresa no valor de R\$ 4.000,00, sendo que para calcular o custo total do serviço é necessário que a mão-de-obra esteja apurada por hora trabalhada no mês.

A Tabela 02 a seguir, apresenta os custos obtidos do primeiro serviço, onde pode ser visualizado detalhadamente o custo unitário de cada item utilizado, desde sua quantidade e o valor total atingido.

TABELA 2

## Custos Totais – Sofá 1

Descrição	Valor	Quantidade	Unidade de Medida	Valor Unitário
<b>CUSTOS VARIÁVEIS DIRETOS</b>				
Tecido	R\$ 38,70	10	Metro	R\$ 387,00
Espuma	R\$ 29,80	0	Metro	R\$ -
Grampo	R\$ 0,0019	500	Unidade	R\$ 0,95
Cola	R\$ 0,0228	0	Millilitro	R\$ -
Linha	R\$ 0,0108	375	Metro	R\$ 4,05
Transporte	R\$ 2,50	1,6	Quilometro	R\$ 4,00
<b>CUSTOS FIXOS DIRETOS</b>				
Mão-de-Obra	R\$ 22,73	10	Hora	R\$ 227,30
<b>CUSTOS FIXOS INDIRETOS</b>				

Continuação da Tabela 2

Limpeza	R\$ 0,06	10	Hora	R\$ 0,57
Energia Elétrica	R\$ 0,58	10	Hora	R\$ 5,80
Depreciação	R\$ 1,10	10	Hora	R\$ 11,00
<b>TOTAL:</b>				<b>R\$ 640,67</b>

Fonte: Produção das pesquisadoras

A Tabela 03 demonstra os custos obtidos na segunda reforma, onde verifica-se que o serviço apresentou uma redução desde a quantidade em metros de tecido até as horas trabalhadas. Porém um aumento no valor do transporte prestado, pois o cliente reside no interior do município.

TABELA 3

## Custos Totais – Sofá 2

Descrição	Valor	Quantidade	Unidade de Medida	Valor Unitário
<b>CUSTOS VARIÁVEIS DIRETOS</b>				
Tecido	R\$ 34,65	8	Metro	R\$ 277,20
Espuma	R\$ 29,80	0	Metro	R\$ -
Grampo	R\$ 0,0019	300	Unidade	R\$ 0,57
Cola	R\$ 0,0228	0	Mililitro	R\$ -
Linha	R\$ 0,0108	250	Metro	R\$ 2,70
Transporte	R\$ 2,50	1,6	Quilometro	R\$ 4,00
<b>CUSTOS FIXOS DIRETOS</b>				
Mão-de-Obra	R\$ 22,73	8	Hora	R\$ 181,84
<b>CUSTOS FIXOS INDIRETOS</b>				
Limpeza	R\$ 0,06	8	Hora	R\$ 0,46
Energia Elétrica	R\$ 0,58	8	Hora	R\$ 4,64
Depreciação	R\$ 1,10	8	Hora	R\$ 8,80
<b>TOTAL:</b>				<b>R\$ 480,21</b>

Fonte: Produção das pesquisadoras

O terceiro serviço trata-se de um sofá mais danificado, pois apresentou más condições da espuma, a qual necessitou de complementos, em consequência houve a utilização de cola para a fixação da mesma. Assim, precisou de mais horas dedicadas ao serviço, como também houve o aumento da quantidade de medidas das matérias-primas, como pode ser visualizado na Tabela 04:

TABELA 4

## Custos Totais – Sofá 3

Descrição	Valor	Quantidade	Unidade de Medida	Valor Unitário
<b>CUSTOS VARIÁVEIS DIRETOS</b>				
Tecido	R\$ 16,42	13	Metro	R\$ 213,46
Espuma	R\$ 29,80	1	Metro	R\$ 29,80
Grampo	R\$ 0,0019	550	Unidade	R\$ 1,05
Cola	R\$ 0,0228	115	Mililitro	R\$ 2,62
Linha	R\$ 0,0108	430	Metro	R\$ 4,64
Transporte	R\$ 2,50	2	Quilometro	R\$ 5,00
<b>CUSTOS FIXOS DIRETOS</b>				
Mão-de-Obra	R\$ 22,73	12	Hora	R\$ 272,76
<b>CUSTOS FIXOS INDIRETOS</b>				
Limpeza	R\$ 0,06	12	Hora	R\$ 0,69
Energia Elétrica	R\$ 0,58	12	Hora	R\$ 6,96
Depreciação	R\$ 1,10	12	Hora	R\$ 13,20
<b>TOTAL:</b>				<b>R\$ 550,18</b>

Fonte: Produção das pesquisadoras

Já a Tabela 05 a seguir, demonstra os custos que a quarta prestação de serviço apresentou. Pode-se verificar que houve uma redução bem acentuada em relação aos custos obtidos, por ser um móvel de pequeno porte, ou seja, apenas uma poltrona. Tendo a exceção no valor do transporte, que apresentou maior aumento na quilometragem percorrida.

TABELA 5

Custos Totais – Sofá 4

Descrição	Valor	Quantidade	Unidade de Medida	Valor Unitário
<b>CUSTOS VARIÁVEIS DIRETOS</b>				
Tecido	R\$ 39,40	4	Metro	R\$ 157,60
Espuma	R\$ 29,80	0	Metro	R\$ -
Grampo	R\$ 0,0019	150	Unidade	R\$ 0,29
Cola	R\$ 0,0228	0	Mililitro	R\$ -
Linha	R\$ 0,0108	185	Metro	R\$ 2,00
Transporte	R\$ 2,50	25	Quilometro	R\$ 62,50
<b>CUSTOS FIXOS DIRETOS</b>				
Mão-de-Obra	R\$ 22,73	3	Hora	R\$ 68,19
<b>CUSTOS FIXOS INDIRETOS</b>				
Limpeza	R\$ 0,06	3	Hora	R\$ 0,17
Energia Elétrica	R\$ 0,58	3	Hora	R\$ 1,74
Depreciação	R\$ 1,10	3	Hora	R\$ 3,30
<b>TOTAL:</b>				<b>R\$ 295,78</b>

Fonte: Produção das pesquisadoras

No último serviço prestado, pela boa conservação da espuma a mesma não precisou de reparos, ou seja, não foi utilizada, porém houve aumentos das matérias primas, em relação do sofá ser de grande porte, necessitando de mais horas trabalhadas para a realização da reforma. A Tabela 06 a seguir apresenta os custos obtidos nesta reforma:

TABELA 6

## Custos Totais – Sofá 5

Descrição	Valor	Quantidade	Unidade de Medida	Valor Unitário
<b>CUSTOS VARIÁVEIS DIRETOS</b>				
Tecido	R\$ 16,42	13	Metro	R\$ 213,46
Espuma	R\$ 29,80	0	Metro	R\$ -
Grampo	R\$ 0,0019	500	Unidade	R\$ 0,95
Cola	R\$ 0,0228	0	Mililitro	R\$ -
Linha	R\$ 0,0108	375	Metro	R\$ 4,05
Transporte	R\$ 2,50	2	Quilometro	R\$ 5,00
<b>CUSTOS FIXOS DIRETOS</b>				
Mão-de-Obra	R\$ 22,73	12	Hora	R\$ 272,76
<b>CUSTOS FIXOS INDIRETOS</b>				
Limpeza	R\$ 0,06	12	Hora	R\$ 0,69
Energia Elétrica	R\$ 0,58	12	Hora	R\$ 6,96
Depreciação	R\$ 1,10	12	Hora	R\$ 13,20
<b>TOTAL:</b>				<b>R\$ 517,07</b>

Fonte: Produção das pesquisadoras

Após apurar todos os custos obtidos detalhadamente por cada serviço prestado, cabe ressaltar que as despesas não estão inclusas nos valores acima, por não estarem integradas ao custo de cada serviço. Como já mencionado ele não possui controles mais específicos de cada matéria prima, ou até mesmo das horas trabalhadas, somente possui um breve levantamento dos faturamentos mensais. Com isso, nota-se a importância da realização destas tabelas, para ter a apuração de todos os custos que o administrador obteve.

Como já citado acima, no mês de setembro aconteceram a reforma de cinco sofás distintos, e através da entrevista realizada com o proprietário foi possível fazer o levantamento dos valores cobrados por cada serviço. A Tabela 07 a seguir demonstra o detalhamento dos valores recebidos durante este período em relação aos sofás, juntamente com a margem bruta que o empresário obteve:

TABELA 7

Valor recebido por serviço				
Item	Valor Cobrado	Custo	Lucro Bruto	Margem Bruta
Sofá 01	R\$900,00	R\$640,67	R\$259,33	28,81%
Sofá 02	R\$700,00	R\$480,21	R\$219,79	31,40%
Sofá 03	R\$980,00	R\$550,18	R\$429,82	43,85%
Sofá 04	R\$490,00	R\$295,78	R\$194,22	39,64%
Sofá 05	R\$950,00	R\$517,07	R\$432,93	45,57%
<b>Totais:</b>	<b>R\$4.020,00</b>	<b>R\$2.483,91</b>	<b>R\$1.535,99</b>	<b>38,20%</b>

Fonte: Produção das pesquisadoras

O valor cobrado pelo proprietário por cada serviço é estipulado através da proporcionalidade de tempo dedicado a ele, ou até mesmo, pelo tamanho do estofado, portanto, não se tem o controle real dos custos obtidos, somente um valor julgado adequado.

### 3.4 FORMAÇÃO DO PREÇO PELO MARK UP

Após ter um maior conhecimento dos custos utilizados e do valor cobrado por cada reforma, deve-se analisar se realmente esse preço cobrado pelo proprietário está cobrindo com o valor do lucro desejado por ele, conforme citado na página para 11 por Crepaldi e Crepaldi (2018, p. 285), que o Mark-up define o preço de venda final, com isso usou-se a técnica do Mark-up divisor, conforme a tabela 08 a seguir:

TABELA 8

Cálculo do índice do Mark-up divisor	
Receita	R\$ 7.980,00
	%
Impostos	0,70%
Despesas Fixas	2,36%
Lucro Líquido Desejado	30,00%
Total	33,06%
<b>Mark-up Divisor</b>	<b>0,6694</b>

Fonte: Produção das pesquisadoras

Na entrevista com o proprietário, verificou-se que o faturamento do mês de setembro de 2019 foi de R\$ 7.980,00. Com isso, possibilitou-se o levantamento do

percentual dos impostos e das despesas fixas em relação a receita, que se deu 0,7% e 2,36%, respectivamente. O percentual do lucro líquido desejado foi denominado pelo proprietário em 30%. Assim obteve um percentual total de 33,06% dos valores necessários para cobrir todos os custos juntamente com o lucro desejado.

Para o cálculo do índice, partiu-se de 100% subtraindo o valor total do percentual encontrado na tabela 08, em seguida dividiu-se o resultado encontrado por 100, obtendo assim o índice 0,6694 do mark-up divisor.

Com a apuração de todos os custos de cada sofá e o índice do mark-up divisor foi possível o cálculo do valor adequado a ser cobrado para cada serviço prestado, conforme ilustrado a seguir:

Produto	Custos Totais Unitários (R\$)	Mark-up Divisor	Preço Sugerido (R\$)	Preço Praticado (R\$)	Diferença (R\$)
Sofá 01	R\$ 641,67	0,6694	958,57	900,00	(58,57)
Sofá 02	R\$ 480,21	0,6694	717,37	700,00	(17,37)
Sofá 03	R\$ 550,18	0,6694	821,90	980,00	158,10
Sofá 04	R\$ 295,78	0,6694	441,86	490,00	48,14
Sofá 05	R\$ 517,07	0,6694	772,44	950,00	177,56

Ilustração 07: Cálculo do Mark-up de cada serviço

Fonte: Produção das pesquisadoras

Na sequência, verificou-se a importância do levantamento de todos os gastos envolvidos na prestação dos serviços. Pois foi possível a comparação do preço praticado pelo proprietário com o preço sugerido.

Diante disso, observou-se que para o primeiro serviço usando o método, chegou-se ao valor de R\$ 958,57, porém o valor cobrado por esse mesmo serviço foi de R\$ 900,00, obtendo assim, um déficit de R\$ 58,57, ou seja, não supriu as expectativas do proprietário.

No segundo serviço, obteve-se a mesma situação do primeiro, ou seja, apresentou um valor sugerido de R\$ 717,37, e o preço praticado pelo proprietário para este foi de R\$ 700,00, assim conseqüentemente encontrou-se a diferença negativa de R\$ 17,37.

O terceiro sofá apresentou um resultado positivo no valor de R\$ 158,10, pois o valor cobrado supriu o valor sugerido. Assim seguiu com o quarto e quinto serviço, onde encontrou-se valores positivos de R\$ 48,14 e R\$ 177,56, respectivamente.

Com isso, constatou-se que o proprietário está cobrando um valor que está cobrindo todos os gastos envolvidos na maioria dos serviços, porém para alguns, não foi cobrado um valor que supriu todos os gastos juntamente com o lucro desejado por ele.

## CONCLUSÃO

Com a vasta modernização das empresas e a grande competição entre elas, é necessário haver um diferencial para se manter no mercado. Para isso, ter um maior controle dos gastos obtidos para a realização do serviço e assim consequentemente possibilitando a redução do custo-benefício.

Por todos esses aspectos, nota-se que é imprescindível o controle mensal de todos os custos alcançados de cada prestação de serviço, para chegar a um valor mais adequado para suprir os gastos e o lucro desejado. Com isso, o presente artigo delimitou-se na pesquisa realizada em uma empresa de prestação de serviço no município de Doutor Maurício Cardoso, Rio Grande do Sul, no período do mês de setembro de 2019.

Em relação aos objetivos levantados, todos foram alcançados, sendo que para isso foi preciso realizar uma entrevista com o proprietário para conhecer o processo de prestação do serviço de reforma de estofados, fazendo o levantamento de todos os gastos obtidos para assim realizar a apuração dos custos existentes na prestação de serviço pela empresa. Podendo então aplicar a método do custeio absorção na apuração do custo das 5 reformas realizadas no mês de setembro de 2019. Depois de conhecer o processo e fazer o levantamento dos custos unitário de cada item utilizado, foi possível o cálculo do preço de venda dos serviços prestados pelo método Mark-up divisor.

Levando em consideração os resultados encontrados com a realização da pesquisa, pode-se concluir que o valor que está sendo cobrado na maior parte das prestações de serviço estão suprimindo todos os gastos e gerando a lucratividade esperada, já aos que não estão gerando o resultado esperado, não é um valor relevante, pois o valor que supera os outros serviços, cobre o valor da diferença.

Com isso é possível responder ao problema, como a gestão de custos pode auxiliar a empresa na formação do preço de venda? Onde pode-se dizer que a gestão de custos é a uma parte fundamental para a formação do preço de venda,



pois com ela visualiza-se todos os gastos obtidos, assim possibilitando uma estratégia na obtenção dos preços.

Portanto, para se ter uma boa gestão dos custos na empresa, sugere-se um controle detalhado destes, sendo indispensável o uso de ferramentas digitais, como planilhas do Excel, para mensurar e assim conseqüentemente ter uma maior lucratividade e auxílio nas tomadas de decisões do gestor. Como sugestão para próximos estudos aconselha-se aprofundar na questão da redução dos custos da prestação dos serviços, e até mesmo abordar um custeio total na empresa.

## REFERÊNCIAS

BORNIA, Antonio Cezar. **Análise gerencial de custos**: aplicação em empresas modernas. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

BRUNI, Adriano Leal; FAMÁ, Rubens. **Gestão de custos e formação de preços**: com aplicações na calculadora HP 12C e Excel. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

CREPALDI, Guilherme Simões; CREPALDI, Silvio Aparecido. **Contabilidade de custos** . 6. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de custos**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

RIBEIRO, Osni Moura. **Contabilidade de custos**. São Paulo: Saraiva, 2009

\_\_\_\_\_. **Contabilidade de custos**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

VICECONTI, Paulo Eduardo Vilchez; NEVES, Silvério das. **Contabilidade de custos**. 11. ed., ver. e atual. São Paulo: Saraiva, 2013.

WERNKE, Rodney. **Análise de custos e preços de venda** : (ênfase em aplicações e casos nacionais). 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2005.

\_\_\_\_\_. **Gestão de Custos**: uma abordagem prática. 2. ed. - 2 reimpr. São Paulo: Atlas, 2008.