



## DRE da oficina mecânica: como fechar o mês sem misturar venda, custo e lucro

Slug: dre-oficina-mecanica-fechamento-mensal

Palavra-chave: DRE oficina mecânica

Data: 2026-08-07

Motivo da pauta: concorrentes trabalham gestão/financeiro em formato amplo; a lacuna é um guia BOFU, prático, para fechamento mensal e DRE da oficina sem depender de planilha solta.

Diferença em relação ao último post: o post anterior tratou de peças aplicadas na OS e estoque/margem por item. Este muda para fechamento mensal, DRE e leitura do lucro real da operação.

Resumo: A DRE mostra se a oficina deu lucro de verdade. Para isso, o fechamento precisa separar venda de peças, mão de obra, custos diretos, despesas fixas e retiradas.

## Artigo completo

Fechar o mês da oficina no extrato bancário é perigoso. O saldo até pode estar positivo, mas isso não responde se a operação deu lucro. Pode ter dinheiro de serviço que ainda vai consumir peça, parcela de fornecedor atrasada, imposto para pagar, cartão que só cai depois ou retirada do dono misturada com despesa da empresa.

A DRE resolve essa confusão quando é simples e feita com dados da rotina. Ela mostra quanto a oficina vendeu, quanto gastou para entregar os serviços, quanto pagou para manter a estrutura e quanto sobrou de verdade.

Não precisa virar contabilidade complicada. Para o dono da oficina, a DRE precisa responder uma pergunta direta: depois de pagar peças, equipe, impostos e despesas, o negócio ficou melhor ou só girou dinheiro?

## O que é DRE na prática da oficina

DRE é a Demonstração do Resultado do Exercício. No dia a dia, pense nela como um relatório de resultado do período. Normalmente o período é o mês.

Ela não é a mesma coisa que fluxo de caixa. O fluxo mostra entradas e saídas de dinheiro por data. A DRE mostra o resultado econômico: receita, custos, despesas e lucro.

Exemplo simples: a oficina fechou uma revisão em julho, parcelou no cartão e só recebeu parte em agosto. No caixa, o dinheiro entra depois. Na DRE de julho, a venda precisa aparecer no mês em que o serviço foi realizado, junto com o custo das peças e da mão de obra usadas naquele serviço.

## Comece separando faturamento de recebimento

Esse é o primeiro ajuste. Faturamento é o que a oficina vendeu. Recebimento é quando o dinheiro entrou.

Se a oficina mistura os dois, o fechamento fica torto. Um mês com muito cartão parcelado pode parecer fraco no caixa, mesmo com boa venda. Um mês com recebimentos antigos pode parecer ótimo, mesmo sem serviço novo suficiente.

- **Faturamento:** peças, serviços e produtos vendidos nas OS ou no balcão.
- **Recebimento:** dinheiro, Pix, cartão, boleto ou transferência que caiu no período.
- **Inadimplência:** venda feita e ainda não recebida, que precisa ficar visível.

Para a DRE, olhe primeiro para o faturamento. Para a saúde do caixa, olhe também para os recebimentos. Os dois relatórios conversam, mas não são iguais.

## Monte a DRE com grupos simples

Uma oficina pequena ou média pode começar com poucos grupos. O importante é não jogar tudo em uma linha só.

- **Receita de serviços:** mão de obra, diagnóstico, revisão, instalação e outros serviços cobrados.
- **Receita de peças e produtos:** peças aplicadas, pneus, fluidos, acessórios e venda de balcão.
- **Custos diretos:** peças compradas para o serviço, serviços terceirizados, comissões e materiais ligados à entrega.
- **Despesas fixas:** aluguel, energia, internet, salários administrativos, sistema, contador e outras contas da estrutura.

- **Impostos e taxas:** tributos, taxas de cartão e despesas bancárias.
- **Retiradas dos sócios:** pró-labore e retiradas fora da rotina.

Com essa separação, o dono para de olhar só o total vendido e começa a enxergar onde o lucro escapa.

## O ponto crítico: custo das peças aplicadas

Peça aplicada sem custo correto derruba a DRE. A oficina vende uma revisão por um valor bonito, mas esquece de puxar o custo real do filtro, óleo, pastilha, fluido, abraçadeira ou peça comprada em emergência.

O fechamento mensal precisa buscar o custo na OS. Não basta olhar a nota do fornecedor no financeiro, porque uma compra pode abastecer várias OS ou ficar no estoque para o mês seguinte.

O ideal é que cada OS registre:

- quais peças foram aplicadas;
- qual foi o custo de cada item;
- qual valor foi cobrado do cliente;
- se a peça saiu do estoque ou foi comprada para aquela OS;
- se houve garantia, cortesia ou desconto.

Quando isso fica claro, a margem por serviço deixa de ser chute.

## Não esconda desconto dentro do faturamento

Desconto precisa aparecer no fechamento. Se a oficina orça R\$ 1.200 e fecha por R\$ 1.050, a DRE deve mostrar a receita real e, se possível, o valor de desconto concedido.

Isso ajuda a responder perguntas que o caixa não responde: a oficina está vendendo barato demais? O consultor está cedendo margem para fechar serviço? O desconto está concentrado em algum tipo de serviço?

Nem todo desconto é ruim. O problema é dar desconto sem medir o impacto.

## Fechamento mensal básico para rodar todo mês

Um roteiro simples já melhora muito a gestão. No começo de cada mês, feche o mês anterior com esta ordem:

- 1 conferir OS fechadas no período;
- 2 separar receita de serviço, peças e balcão;
- 3 validar custo das peças aplicadas e serviços terceirizados;
- 4 conferir descontos, garantias e cortesias;
- 5 lançar despesas fixas e variáveis;
- 6 separar impostos, taxas de cartão e tarifas;
- 7 registrar pró-labore e retiradas;
- 8 comparar lucro bruto, lucro líquido e caixa disponível.

Se alguma linha depender de memória, a rotina ainda está frágil. O número precisa vir da OS, do estoque e do financeiro.

## Exemplo de leitura da DRE

Imagine uma oficina com R\$ 90 mil de faturamento no mês. O número parece bom. Mas a DRE mostra outra história:

- R\$ 90 mil de receita total;
- R\$ 38 mil em peças e custos diretos;
- R\$ 27 mil em despesas fixas;
- R\$ 6 mil em impostos e taxas;
- R\$ 8 mil em retiradas.

Nesse exemplo, sobra R\$ 11 mil antes de olhar investimentos, dívidas ou atrasos de recebimento. A conclusão não vem do faturamento. Vem da separação das linhas.

## O que acompanhar depois do primeiro fechamento

Depois que a DRE começa a rodar, acompanhe poucos indicadores:

- margem bruta de serviços;
- margem bruta de peças;
- despesas fixas sobre o faturamento;
- descontos concedidos no mês;
- lucro líquido;
- diferença entre lucro e caixa disponível.

Essa última diferença é importante. A oficina pode dar lucro e ainda sofrer no caixa se vender parcelado, comprar mal ou carregar inadimplência. Também pode ter caixa positivo por alguns dias e estar perdendo margem na operação.

## Planilha ajuda, mas não deve depender de retrabalho

Dá para começar em uma planilha. Mas, se todo fechamento exige copiar OS, conferir estoque à mão e buscar comprovante em conversa de WhatsApp, o processo vira um peso. A tendência é atrasar, simplificar demais ou parar de fazer.

Um sistema para oficina ajuda quando liga as pontas: OS, peças aplicadas, estoque, contas a pagar, contas a receber, cartão, caixa e relatórios. Assim, a DRE deixa de ser uma montagem no fim do mês e vira consequência da rotina bem registrada.

## A melhor DRE é a que o dono entende

Não adianta ter um relatório bonito que ninguém usa. A DRE da oficina precisa ser curta, legível e comparável mês a mês.

Se o dono consegue abrir o relatório e enxergar onde ganhou, onde perdeu e o que precisa corrigir, ela cumpriu o papel. O resto é detalhe.