

Um Estudo de Caso da Relação Custo, Volume e Lucro de uma Clínica de Saúde em Florianópolis

Bruna Zastrow Costa
Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)
brunazastrowcosta@hotmail.com

Carlos Eduardo Facin Lavarda
Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)
eduardo.lavarda@ufsc.br

Resumo

O objetivo do estudo é analisar a relação custo, volume e lucro de uma clínica de saúde em Florianópolis, identificar os custos variáveis dos serviços e os custos fixos da empresa; determinar o ponto de equilíbrio; e analisar a formação de preço dos serviços a partir dos custos e comparar com o mercado. A pesquisa se classifica como descritiva, um estudo de caso e métodos mistos, com dados de doze meses do ano de 2017. A empresa disponibilizou seus extratos bancários, controles internos de recebimentos e despesas, planilhas de exames realizados e a partir destes dados foram observados os preços praticados, custos e despesas fixas e variáveis, quantidade de exames realizados. A análise dos resultados foi dividida em quatro etapas. A caracterização da empresa e serviços, os custos variáveis dos serviços e custos fixos da empresa, o ponto de equilíbrio e analisar a formação de preço dos serviços. Nessas etapas, são apresentados os dados, cálculos realizados e informações conseguidas com a realização da pesquisa. A empresa está localizada na cidade de Florianópolis, capital de Santa Catarina, suas atividades são prestação de serviços de exames. Os exames que possuem um maior fluxo de realização são os exames B, com 3637, K, com 2068. Os exames com menor custo são os exames N, com R\$11,17 e com maior custo são os exames S, S1 e S2, com R\$201,17. Dos dados disponibilizados pela empresa, pode-se contabilizar o total dos custos fixos por R\$1.333.863,01. Os exames com margem de contribuição mais representativa são os exames S com R\$1.585,23. Foi também analisado oito exames com margem de contribuição negativa. Para o cálculo do ponto de equilíbrio com múltiplos serviços, foi utilizada a margem de contribuição ponderada. Os exames O, B, J1, K e J3 representam mais de 50% do faturamento anual da empresa Segundo entrevistas com os proprietários, na criação da empresa foi definido uma política de formação de preço dos serviços. As análises permitem concluir que o objetivo proposto pelo estudo foi atingido.

Palavras-chave: Análise de Custos, Ponto de Equilíbrio, Formação de Preços, CVL.

Linha Temática: Sistemas e métodos de custeio

Realização:



1 Introdução

Devido à competitividade do mercado, as empresas precisam de informações gerenciais confiáveis para a tomada de decisão. As informações sobre receitas, custos e despesas das empresas são importantes para auxiliar no planejamento, avaliar o desempenho, os resultados atuais e a tomada de decisão (Martins, 2017). A contabilidade de custos proporciona instrumentos que auxiliam a gestão, entre esses o ponto de equilíbrio.

Existem três tipos de ponto de equilíbrio. O ponto de equilíbrio contábil será quando a soma da margem de contribuição cobrir o valor dos custos e despesas fixas; quando ainda não há lucro nem prejuízo. O ponto de equilíbrio econômico existe um lucro mínimo desejado que somado à margem de contribuição abata dos custos e despesas fixas. O ponto de equilíbrio financeiro será a soma da margem de contribuição deduzida dos custos e despesas desembolsados (Martins, 2017).

O método de custeio variável proporciona tal análise. No custeio variável, ou direto, apenas são agregados aos produtos os custos variáveis, julgando os custos fixos como despesas. Com este método pode-se identificar os custos e margem de contribuição de cada produto, a administração pode conhecer os custos fixos que estão relacionados à instalação, instrumento de planejamento de lucro e controle. Também é possível determinar a margem de contribuição, que é a diferença do preço de venda com o custo unitário variável, que contribui para a absorção dos custos fixos e para o lucro da empresa (Martins, 2017; Santos, 2005).

A análise de custo, volume e lucro é um recurso de planejamento, que analisa a ligação entre as receitas, custos e despesas. A confiabilidade que a análise proporciona depende da separação dos custos e despesas em fixas ou variáveis. É útil nas decisões estratégicas e táticas em relação aos preços e aumentos dos custos. É constantemente utilizado para determinar o ponto de equilíbrio e evitar prejuízos (Dubois; Kulpa & Souza, 2009).

A formação de preço depende das leis da oferta e da procura. Além das leis de mercado, as receitas deverão ultrapassar os gastos, para que ocorra o lucro desejado (Dubois; Kulpa & Souza, 2009). Para isso, deve levar em conta as condições de mercado, os custos e capital investido. Deve trazer a maximização do lucro, manter a qualidade e atender o mercado, aproveitar os níveis de produção. A administração da empresa deve combinar os fatores dos custos envolvidos, decisões da concorrência e características do mercado para a formação de preço, chamado de método misto (Santos, 2005).

O estudo de caso foi realizado em uma Clínica de Saúde situada em Florianópolis. Para manter-se no mercado com qualidade, a Clínica de Saúde necessita de uma análise custo, volume e lucro para conhecer qual o método de custeio mais adequado para a empresa, o ponto de equilíbrio da empresa, se está tendo lucro ou qual o preço ideal para cada exame que será analisado.

Desta forma, o problema de pesquisa é: Qual é a relação custo, volume e lucro de uma clínica de saúde em Florianópolis? O objetivo do estudo é analisar a relação custo, volume e lucro de uma clínica de saúde em Florianópolis. Os objetivos específicos são: identificar os custos variáveis dos serviços e os custos fixos da empresa; determinar o ponto de equilíbrio; e analisar a formação de preço dos serviços a partir dos custos e comparar com o mercado;

Realização:

A pesquisa proporcionou analisar os custos e formar os preços dos serviços de acordo com o mercado (acompanhar os concorrentes) e de forma que alcance e ultrapasse o ponto de equilíbrio, a fim de alcançar os objetivos da empresa em estudo.

A pesquisa contribuiu para a melhoria da gestão e ampliar a integração entre pesquisa e aplicação prática, por meio de elementos teóricos, que possibilitam unir a análise custo, volume e lucro com a formação de preços, juntamente com a competitividade do mercado. A aplicação foi por meio de um estudo de caso em uma clínica de saúde viabilizando as contribuições do estudo e demonstrando sua real aplicabilidade prática.

2 Fundamentação Teórica

O dever de elementos gerenciais nos ambientes empresariais pela exigibilidade do mercado competitivo é incontestável, independentemente do segmento de atuação das empresas. Os administradores passaram a contar com informações que lhes possibilitam decidir de maneira mais fiel e fundamentada, limitando inesperadas falhas decisórias no funcionamento das empresas (Custódio & Werneck, 2006).

Os custos variáveis se alteram em proporção à variação do grau de produção. Os custos fixos não se alteram com a variação no grau de produção durante curtos períodos de tempo. Os gestores necessitam saber o nível de produção em que os custos são cobertos pelas receitas. O nível em que o volume de serviços cobre os custos fixos é chamado de ponto de equilíbrio (Atkinson; Banker; Kaplan & Young, 2000).

Nos custos da prestação de um serviço estão inclusos o custo de materiais utilizados, os custos com treinamento do pessoal para a realização e o custo da mão-de-obra. As empresas possuem estimativas dos custos que são adaptadas de acordo com o cliente, as condições de mercado e as tendências econômicas e tecnológicas (Oliveira; Souza & Vieira, 2004).

A identificação da margem de contribuição, da formação do preço e do lucro permite apresentar a real situação financeira da empresa. (Dias; Barboza; Bertolini & Vesco, 2016). As empresas devem diminuir custos e despesas, para que a margem de contribuição seja maior, da mesma maneira que definir seus limites, não oferecendo serviços com preços inferiores aos custos e às despesas ou com margem insuficiente para o retorno do capital aplicado. (Machado; Machado & Holanda, 2006).

A análise Custo/Volume/Lucro é capaz contribuir para o processo de decisão dos administradores, possibilitando avaliações adequadas e delinear o desempenho da empresa para períodos posteriores em certas situações. Fazendo o uso correto da Análise Custo/Volume/Lucro, os gestores terão melhores chances de impedir e reduzir a complexidade do gerenciamento que levam inúmeras empresas à falência prévia. (Custódio & Werneck, 2006).

A análise de CVL possibilita uma visão financeira do planejamento. Examinando as receitas, os custos e lucros. Os administradores a utilizam como uma ferramenta de auxílio na tomada de decisões. O ponto de equilíbrio é um objeto de interesse na análise de CVL, é o nível de atividade onde o lucro é igual à zero. O tomador de decisão pode usar a análise CVL para examinar como o lucro operacional é afetado. (Horngren; Foster & Datar, 1997).

Não se deve vender um produto ou serviço se o preço não cobrir os custos, o preço deve

Realização:



ser justo para o comprador e adequado para a sobrevivência da organização. A formação de preço é um sistema com informações precisas e detalhadas. As informações determinadas são fundamentais para auxiliar os gestores na construção dos preços dos produtos e serviços. Serviços são intangíveis e percebidos como despesa. Em alguns serviços não é possível determinar um preço correto antes que seja realizado. A empresa que presta serviços deverá ter uma estratégia para a formação de preços. (Martins & Moraes Junior, 2012).

O método da formação de preços proporcionou a melhoria de sua gerência e seus resultados, conferindo parâmetros internos relativos aos custos, e externos relacionados à concorrência, para o delineamento da competitividade. A partir desses elementos, elaborou um encadeamento satisfatório de procedimentos para formação de preços. A tomada de decisão do preço se direciona para dois contextos: preço semelhante ao concorrente para aumentar a rentabilidade do negócio ou aumentar a atratividade da empresa por meio de preços menores, que provocaria um acréscimo de vendas, também atingindo maior rentabilidade. (Jung & Dall'agnol, 2015).

São questionados os objetivos que as empresas possuem no momento de estabelecer o preço dos serviços. Os gestores necessitam determinar aonde querem chegar com a política de preços adotada. (Galvão & Vasconcelos, 2016). Os clientes influenciam a formação dos preços examinando o valor cobrado pelo serviço e os benefícios que poderão surgir. Consequentemente, serviços semelhantes tendem a ter preços semelhantes. Então, o melhor não é cobrar preços mais baixos, mas diferenciar o produto ofertado para que ele valha um preço mais alto. Os custos e os preços dos concorrentes podem afetar os preços cobrados por uma empresa, podendo forçar uma queda em seus preços. Por outro lado, uma empresa livre de concorrência pode elevar seus preços sem grandes problemas. (Machado; Machado & Holanda, 2006).

Os custos influenciam os preços na medida em que afetam a oferta. A empresa que aponta redução de custos pode baixar seus preços, aumentando a procura ou, em caso de aumento de custos, elevar seus preços, diminuindo a procura. Os preços devem considerar a capacidade produtiva da empresa, preços baixos tendem a aumentar as vendas, podendo provocar problemas quanto à qualidade e ao prazo de entrega. Em contra partida, preços elevados podem reduzir as vendas, ocasionando a ociosidade e o desperdício operacional. O conhecimento do mercado possibilita decidir se o produto será vendido a um preço mais alto, interessando as classes economicamente mais elevadas, ou a um preço popular, atendendo as camadas mais pobres. (Machado; Machado & Holanda, 2006).

3 Metodologia

A pesquisa se classifica como descritiva. Beuren (2010) relaciona características da profissão com instrumentos utilizados na gestão, utilizando análises estatísticas. Gil (1994) considera que o principal objetivo é descrever características através de determinadas variáveis, utilizando técnicas padronizadas de coletas de dados. Segundo Andrade (2002, apud Beuren, 2010) o pesquisador apenas observa, analisa, estuda os dados sem inferir. Entretanto, na concepção de Triviños (2006) o objetivo é aprofundar o conhecimento de determinada realidade em que os resultados permitem hipóteses para outras pesquisas.

Realização:

A pesquisa é um estudo de caso. Para Yin (2005) é uma estratégia de pesquisa, que se trata de planejamento, técnicas de coleta de dados, outras características podem ser variações da pesquisa do estudo de caso.

A pesquisa é de métodos mistos. Greene, Caracelli e Graham (1989, apud Creswell & Clark, 2013) enfatizam que projetos de métodos mistos incluem um método quantitativo (coletam números) e um método qualitativo (coletam palavras). Mais tarde, Tashakkori e Teddlie (1998, apud Creswell & Clark, 2013) definiram como combinação de abordagens qualitativas e quantitativas na metodologia de um estudo. Segundo Johnson et al. (2007, apud Creswell & Clark, 2013) é um tipo de pesquisa em que combina elementos de abordagens de pesquisa qualitativos e quantitativos para ampliar e aprofundar o entendimento. (Creswell & Clark, 2013).

O estudo de caso foi realizado no ano de 2019 em uma clínica de saúde em Florianópolis, que tem como objetivo promover um atendimento humanizado, solucionando problemas por meio de tecnologia de ponta e da busca constante do conhecimento e inovação.

Para este estudo de caso foi utilizado dados de doze meses, o ano de 2017. A empresa disponibilizou seus extratos bancários, controles internos de recebimentos e despesas, planilha de exames realizados. A partir destes dados foram observados os custos e despesas fixas e variáveis, receitas, quais serviços são oferecidos e quantidade de exames realizados.

4 Análise dos Resultados

A análise dos resultados foi dividida em quatro etapas. A caracterização da empresa e serviços, os custos variáveis dos serviços e custos fixos da empresa, o ponto de equilíbrio e analisar a formação de preço dos serviços. Nessas etapas, são apresentados os dados, cálculos realizados e informações conseguidas com a realização da pesquisa.

4.1 Caracterização da empresa e serviços

O estudo foi realizado no decorrer dos anos de 2018 e 2019 em uma clínica de saúde, suas atividades são prestação de serviços de exames. A empresa está localizada na cidade de Florianópolis, capital de Santa Catarina. Suas características a consideram uma microempresa. Na pesquisa foram utilizados dados de 2017.

A empresa oferece sessenta e cinco tipos de exames, conforme apresentado na Tabela 1. Dentre esses exames, os que possuem um maior fluxo de realização são os exames B, com 3637, K, com 2068, outros exames abaixo de mil realizados. Com menor fluxo são os exames A3, C, G1, P2 e R2, tendo somente um exame realizado no ano de 2017.

Tabela 1: Exames e Fluxo dos Exames

EXAMES	Quantidade Realizada	EXAMES	Quantidade Realizada
Exame A	851	Exame K2	384
Exame A1	115	Exame K3	100
Exame A2	29	Exame K4	139
Exame A3	1	Exame K5	368

Realização:

Exame A4	51	Exame L	155
Exame A5	95	Exame L1	43
Exame B	3637	Exame L2	10
Exame B1	262	Exame L3	2
Exame B2	156	Exame L4	2
Exame B3	259	Exame L5	8
Exame B4	640	Exame L6	18
Exame C	1	Exame M	7
Exame D	170	Exame N	219
Exame D1	46	Exame O	399
Exame D2	17	Exame O1	47
Exame D3	2	Exame O2	56
Exame D4	7	Exame O3	19
Exame E	4	Exame O4	13
Exame F	5	Exame P	142
Exame G	18	Exame P1	19
Exame G1	1	Exame P2	1
Exame H	10	Exame P3	4
Exame I	67	Exame Q	110
Exame I1	4	Exame Q1	33
Exame J1	915	Exame Q2	12
Exame J2	46	Exame Q3	3
Exame J3	915	Exame R	10
Exame J4	158	Exame R1	3
Exame J5	9	Exame R2	1
Exame J6	20	Exame S	15
Exame J7	124	Exame S1	6
Exame K	2068	Exame S2	56
Exame K1	690		

4.2 Identificação dos custos variáveis dos serviços e os custos fixos da empresa

No estudo foi calculado o custo unitário de cada um dos sessenta e cinco exames, todos eles apresentados na Tabela 2. Identificou-se cada material, equipamento e mão de obra utilizados nos serviços, com isso foi possível definir os custos de cada etapa do processo. Com as informações dos custos definidas, foi caracterizado a cada serviço. Os exames com menor custo são os exames N, com R\$11,17, A, A1, A2, A3, A4 e A5 com R\$23,27, e com maior custo são os exames S, S1 e S2, com R\$201,17, R, R1, R2, com R\$186,49.

Tabela 2: Custos Variáveis Unitários

EXAMES	Custo Un.	EXAMES	Custo Un.
Exame A	R\$ 23,27	Exame K2	R\$ 44,12
Exame A1	R\$ 23,27	Exame K3	R\$ 44,12
Exame A2	R\$ 23,27	Exame K4	R\$ 44,12
Exame A3	R\$ 23,27	Exame K5	R\$ 44,12
Exame A4	R\$ 23,27	Exame L	R\$ 143,25

Realização:

Exame A5	R\$ 23,27	Exame L1	R\$ 143,25
Exame B	R\$ 42,53	Exame L2	R\$ 143,25
Exame B1	R\$ 42,53	Exame L3	R\$ 143,25
Exame B2	R\$ 42,53	Exame L4	R\$ 143,25
Exame B3	R\$ 42,53	Exame L5	R\$ 143,25
Exame B4	R\$ 42,53	Exame L6	R\$ 143,25
Exame C	R\$ 51,75	Exame M	R\$ 47,55
Exame D	R\$ 123,91	Exame N	R\$ 11,17
Exame D1	R\$ 123,91	Exame O	R\$ 140,31
Exame D2	R\$ 123,91	Exame O1	R\$ 140,31
Exame D3	R\$ 123,91	Exame O2	R\$ 140,31
Exame D4	R\$ 123,91	Exame O3	R\$ 140,31
Exame E	R\$ 75,07	Exame O4	R\$ 140,31
Exame F	R\$ 117,53	Exame P	R\$ 150,68
Exame G	R\$ 51,08	Exame P1	R\$ 150,68
Exame G1	R\$ 51,08	Exame P2	R\$ 150,68
Exame H	R\$ 71,35	Exame P3	R\$ 150,68
Exame I	R\$ 146,45	Exame Q	R\$ 162,51
Exame I1	R\$ 146,45	Exame Q1	R\$ 162,51
Exame J1	R\$ 49,75	Exame Q2	R\$ 162,51
Exame J2	R\$ 49,75	Exame Q3	R\$ 162,51
Exame J3	R\$ 49,75	Exame R	R\$ 186,49
Exame J4	R\$ 49,75	Exame R1	R\$ 186,49
Exame J5	R\$ 49,75	Exame R2	R\$ 186,49
Exame J6	R\$ 49,75	Exame S	R\$ 201,17
Exame J7	R\$ 49,75	Exame S1	R\$ 201,17
Exame K	R\$ 44,12	Exame S2	R\$ 201,17
Exame K1	R\$ 44,12		

Dos dados disponibilizados pela empresa, pode-se contabilizar os custos fixos para o funcionamento da mesma exibido na Tabela 3. Dentro das despesas operacionais, o valor mais significativo é dos salários dos funcionários e pró-labore, com aproximadamente R\$ 620 mil, o menos significativo é exame admissional e demissional, cerca de R\$ 460,00. Nas despesas administrativas tem aluguel, reformas e reparos, condomínio, contador e energia elétrica com os valores mais significativos, respectivamente próximos a R\$45 mil, R\$40 mil, R\$35 mil, R\$30 mil e R\$25mil, os menos significativos são despesas com cartório e IOF, em torno de R\$15,00 e R\$75,00 nessa ordem. A despesa tributária mais relevante é o Simples Nacional, o qual a empresa se classifica, sendo o valor perto de R\$150 mil por ano.

Tabela 3: Custos Fixos Totais

Discriminação	Total
Despesas Operacionais	935.763,25
Despesas Administrativas	237.551,63
Despesas Tributárias	160.548,13
Total	1.333.863,01

Realização:

4.3 Determinação do ponto de equilíbrio (CVL)

Utilizando o valor unitário do serviço e o custo unitário variável, calculou-se a margem de contribuição de cada serviço oferecido. Identificou-se alguns exames com margem de contribuição negativa, isso se deu devido ao seu custo de realizar ser elevado ao valor cobrado no serviço. Nesse caso, são exames realizados e pagos por convênios. Com margem de contribuição mais representativa e acima de mil reais tem os exames S com R\$1.585,23, exame R com R\$1.408,51, exame Q com R\$1.272,99 e exame S1 com R\$1.074,83. Foi também analisado oito exames com margem de contribuição negativa, que são os exames L5, K3, B2, B1, K4, K2, B4 e K5. Excluindo os exames com essa margem negativa, tem-se os menos representativos abaixo de R\$10, os exames B3, G1 e A3, com os respectivos valores, R\$5,19, R\$8,06 e R\$8,63.

Tabela 4: Margem de Contribuição Unitária em Reais

EXAMES	Margem de Contribuição	EXAMES	Margem de Contribuição
Exame A	R\$ 72,43	Exame K2	-R\$ 12,28
Exame A1	R\$ 24,58	Exame K3	-R\$ 21,29
Exame A2	R\$ 56,48	Exame K4	-R\$ 14,25
Exame A3	R\$ 8,63	Exame K5	-R\$ 0,63
Exame A4	R\$ 12,33	Exame L	R\$ 239,55
Exame A5	R\$ 14,05	Exame L1	R\$ 48,15
Exame B	R\$ 37,22	Exame L2	R\$ 127,90
Exame B1	-R\$ 16,02	Exame L3	R\$ 73,67
Exame B2	-R\$ 17,97	Exame L4	R\$ 20,56
Exame B3	R\$ 5,19	Exame L5	-R\$ 50,61
Exame B4	-R\$ 9,00	Exame L6	R\$ 70,03
Exame C	R\$ 219,40	Exame M	R\$ 223,60
Exame D	R\$ 211,04	Exame N	R\$ 690,63
Exame D1	R\$ 35,59	Exame O	R\$ 689,09
Exame D2	R\$ 89,05	Exame O1	R\$ 577,44
Exame D3	R\$ 51,54	Exame O2	R\$ 449,84
Exame D4	R\$ 37,28	Exame O3	R\$ 440,11
Exame E	R\$ 180,13	Exame O4	R\$ 494,82
Exame F	R\$ 201,47	Exame P	R\$ 933,92
Exame G	R\$ 140,32	Exame P1	R\$ 614,92
Exame G1	R\$ 8,06	Exame P2	R\$ 343,77
Exame H	R\$ 231,70	Exame P3	R\$ 668,70
Exame I	R\$ 236,35	Exame Q	R\$ 1.272,99
Exame I1	R\$ 55,73	Exame Q1	R\$ 826,39
Exame J1	R\$ 221,40	Exame Q2	R\$ 586,42
Exame J2	R\$ 77,85	Exame Q3	R\$ 898,48
Exame J3	R\$ 157,60	Exame R	R\$ 1.408,51
Exame J4	R\$ 75,73	Exame R1	R\$ 930,01
Exame J5	R\$ 103,37	Exame R2	R\$ 626,96
Exame J6	R\$ 33,80	Exame S	R\$ 1.585,23
Exame J7	R\$ 110,56	Exame S1	R\$ 1.074,83
Exame K	R\$ 67,53	Exame S2	R\$ 654,67

Exame K1	R\$ 19,68
----------	-----------

Para o cálculo do ponto de equilíbrio com múltiplos serviços, foi utilizada a margem de contribuição ponderada (Maher, 2001), considerando a proporção do faturamento de cada produto, resultando o ponto de equilíbrio em unidades indicado na Tabela 5, conforme a fórmula:

$$PEC = \frac{CUSTOS\ FIXOS}{MARGEM\ DE\ CONTRIBUIÇÃO\ X\ PERC.FATURAMENTO}$$

Após o cálculo, o percentual de cada exame foi multiplicado pelo resultante da fórmula, chegando-se a quantidade de equilíbrio. Os exames O, B, J1, K e J3 representam mais de 50% do faturamento anual da empresa, conforme curva ABC, seguido pelos exames Q, P, N e A com ponto de equilíbrio acima de 100 unidades anuais.

Tabela 5: Ponto de Equilíbrio em Unidades

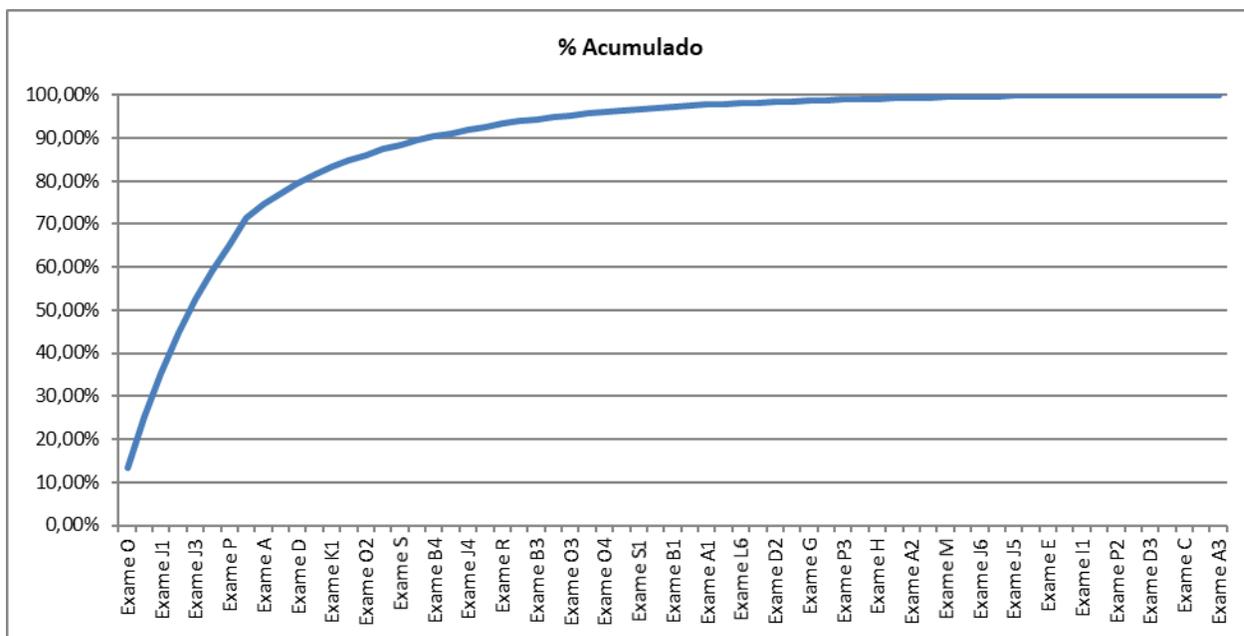
EXAMES	Valor Un.	Margem de Contribuição	Perc. Do faturamento	Ponto de Equilíbrio Un.
Exame O	R\$ 829,40	689,09	13,47%	426
Exame B	R\$ 79,75	37,22	11,81%	374
Exame J1	R\$ 271,15	221,40	10,10%	320
Exame K	R\$ 111,65	67,53	9,40%	297
Exame J3	R\$ 207,35	157,60	7,72%	244
Exame Q	R\$ 1.435,50	1.272,99	6,43%	203
Exame P	R\$ 1.084,60	933,92	6,27%	198
Exame N	R\$ 701,80	690,63	6,26%	198
Exame A	R\$ 95,70	72,43	3,32%	105
Exame L	R\$ 382,80	239,55	2,42%	76
Exame D	R\$ 334,95	207,54	2,32%	73
Exame S2	R\$ 855,84	654,67	1,95%	62
Exame K1	R\$ 63,80	19,68	1,79%	57
Exame O1	R\$ 717,75	577,44	1,37%	43
Exame O2	R\$ 590,15	449,84	1,35%	43
Exame Q1	R\$ 988,90	826,39	1,33%	42
Exame S	R\$ 1.786,40	1.585,23	1,09%	35
Exame I	R\$ 382,80	236,35	1,04%	33
Exame B4	R\$ 33,53	-9,00	0,00%	0
Exame J7	R\$ 160,31	110,56	0,81%	26
Exame J4	R\$ 125,48	75,73	0,81%	26
Exame K5	R\$ 43,49	-0,63	0,00%	0
Exame R	R\$ 1.595,00	1.408,51	0,65%	21
Exame P1	R\$ 765,60	614,92	0,59%	19
Exame B3	R\$ 47,72	5,19	0,50%	16
Exame K2	R\$ 31,84	-12,28	0,00%	0
Exame O3	R\$ 580,42	440,11	0,45%	14
Exame Q2	R\$ 748,93	586,42	0,37%	12
Exame O4	R\$ 635,13	494,82	0,34%	11
Exame L1	R\$ 191,40	48,15	0,34%	11
Exame S1	R\$ 1.276,00	1.074,83	0,31%	10
Exame D1	R\$ 159,50	32,07	0,30%	9

Exame B1	R\$ 26,51	-16,02	0,00%	0
Exame J2	R\$ 127,60	77,85	0,24%	8
Exame A1	R\$ 47,85	24,58	0,22%	7
Exame K4	R\$ 29,87	-14,25	0,00%	0
Exame L6	R\$ 213,28	70,03	0,16%	5
Exame B2	R\$ 24,56	-17,97	0,00%	0
Exame D2	R\$ 212,96	85,55	0,15%	5
Exame A5	R\$ 37,32	14,05	0,14%	5
Exame G	R\$ 191,40	140,32	0,14%	4
Exame R1	R\$ 1.116,50	930,01	0,14%	4
Exame P3	R\$ 819,38	668,70	0,13%	4
Exame Q3	R\$ 1.060,99	898,48	0,13%	4
Exame H	R\$ 303,05	231,70	0,12%	4
Exame L2	R\$ 271,15	127,90	0,11%	3
Exame A2	R\$ 79,75	56,48	0,09%	3
Exame K3	R\$ 22,83	-21,29	0,00%	0
Exame M	R\$ 271,15	223,60	0,08%	2
Exame A4	R\$ 35,60	12,33	0,07%	2
Exame J6	R\$ 83,55	33,80	0,07%	2
Exame F	R\$ 319,00	197,97	0,06%	2
Exame J5	R\$ 153,12	103,37	0,06%	2
Exame D4	R\$ 161,19	33,78	0,05%	1
Exame E	R\$ 255,20	176,62	0,04%	1
Exame R2	R\$ 813,45	626,96	0,03%	1
Exame I1	R\$ 202,18	55,73	0,03%	1
Exame L5	R\$ 92,64	-50,61	0,00%	0
Exame P2	R\$ 494,45	343,77	0,02%	1
Exame L3	R\$ 216,92	73,67	0,02%	1
Exame D3	R\$ 175,45	48,04	0,01%	0
Exame L4	R\$ 163,81	20,56	0,01%	0
Exame C	R\$ 271,15	219,40	0,01%	0
Exame G1	R\$ 59,14	8,06	0,00%	0
Exame A3	R\$ 31,90	8,63	0,00%	0

Na continuação do estudo também foi calculado e analisado a Curva ABC, apresentada na Figura 1. Para o cálculo foi utilizado valor unitário do serviço, quantidade realizada e faturamento, é calculada a porcentagem de venda de cada serviço e a porcentagem acumulada. O resultado da porcentagem acumulada é então dividido em três categorias, A, B e C. Os 50% mais significativos foram O, B, J1, K e J3. A classificação A, são 20% mais representativos, que foi o exame O. Esta análise serve para identificar os serviços com maior importância na empresa, os mais lucrativos, com mais retorno, auxilia também a maximizar os resultados.

Figura 1: Curva ABC

Realização:



A análise CVL assiste os gestores nos riscos que a estrutura de custos expõe a empresa e que possam ser evidenciados por outras análises, como a de sensibilidade e incerteza. (Horngren; Foster & Datar, 1997). Em entrevista com os proprietários, fez-se questionamentos sobre a limitação na capacidade da prestação do serviço, entre elas foram citadas mão de obra escassa, poucos profissionais, sem ensinamento apropriado para o serviço nas instituições; preço de concorrentes, preços baixos, sem valorizar o serviço; falta de material, controle de estoque sem precisão, desperdício de material; quebra e defeito de equipamentos, assistência técnica demorada, de outra cidade, materiais importados, equipamentos com alto custo.

4.4 Análise da formação de preço dos serviços

Segundo entrevistas com os proprietários, na criação da empresa foi definido uma política de formação de preço dos serviços baseando-se nos preços de concorrentes e juntamente com os custos unitários dos exames.

5 Conclusão

O objetivo da pesquisa foi analisar a relação custo, volume e lucro de uma clínica de saúde em Florianópolis. Identificar os custos variáveis dos serviços e os custos fixos da empresa; determinar o ponto de equilíbrio; e analisar a formação de preço dos serviços a partir dos custos e comparar com o mercado. As análises permitem concluir que o objetivo proposto pelo estudo foi atingido, permitindo ter mais controle em relação aos custos e definição de preços para que seja atingido o ponto de equilíbrio e alcançar lucros estabelecidos.

Para os cálculos dos custos foram feitas coletas de dados com o mix de serviços realizados, os custos unitários de todos os serviços, os preços dos serviços, a margem de

contribuição de cada exame, cálculo da curva ABC e ponto de equilíbrio, definição do volume necessário por exame para alcançar o ponto de equilíbrio, e análise da formação de preço.

Como sugestão para novos estudos, recomenda-se fazer de anos mais recentes, bem como de outras empresas do mesmo setor na cidade e em outras cidades.

Realização:



REFERÊNCIAS

- Atkinson, A. A. et al. (2000). *Contabilidade gerencial*. São Paulo: Atlas.
- Beuren, I. M. I. (2010). *Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade*. 3ª. Ed.. São Paulo: Atlas.
- Creswell, J. W., & Clark, V. L. P. (2013). *Pesquisa de Métodos Mistos-: Série Métodos de Pesquisa*. Penso Editora.
- Custódio, A. A., & Wernke, R. (2006). Análise Custo/Volume/Lucro Aplicada em Laboratório de Próteses Dentárias. *Contabilidade Vista & Revista*, 17(3), 115-134.
- Dias, B. F., Barboza, L. G. S., Bertolini, G. R. F., & Dal Vesco, D. G. (2016). Intervenção aplicada a um salão de beleza para adequação dos aspectos financeiros. *Intern. Journal of Profess. Bus. Review*, 1(2), 76-90.
- Dubois, A., Kulpa, L., & de Souza, L. E. (2009). *Gestão de custos e formação de preços: conceitos, modelos e instrumentos: abordagem do capital de giro e da margem de competitividade*. São Paulo, Atlas.
- Galvão, N. M., & Vasconcelos, M. T. (2016). Estratégia de formação de preços em academias de ginástica da região metropolitana do Recife. *Revista Mineira de Contabilidade*, 17(2), 31-41.
- Gil, A. C. (1994). *Métodos e técnicas de pesquisa social*. 4ª. Ed. São Paulo: Atlas.
- Hornigren, C. T.; Foster, G. & Datar, S. M. (1997). *Contabilidade de custos*. 9. ed. Rio de Janeiro: LTC.
- Jung, P., & Dall'Agnol, R. M. (2016). Formação de preços em hotelaria: um estudo de caso. *Turismo: Visão e Ação*, 18(1), 106-133.
- Machado, M. R., Machado, M. A. V. & Holanda, F. M., (2006). Análise do processo de formação de preços do setor hoteleiro da cidade de João Pessoa/PB: um estudo exploratório. *Revista Acadêmica Observatório de Inovação do Turismo*, 1(3).
- Maher, M. (2001). *Contabilidade de custos: criando valor para a administração*. São Paulo: Atlas, 2001.
- Martins, E. (2010). *Contabilidade de custos* (Vol. 10). São Paulo: Atlas.

Realização:

Martins, O. S.; Moraes Júnior, V. F. (2012). A formação de preços de serviços no terceiro setor: um estudo de caso no estado da Paraíba. *Reunir: Revista de Administração, Contabilidade e Sustentabilidade*, 2(3) 14-32.

Oliveira, J. L. R.; Souza, a. A.; Vieira, C. M. (2004) Etapas de uma empresa de auditoria para estimativa de custos e formação de preços. *BASE - Revista de Administração e Contabilidade da UNISINOS*, 1(1), 25-34.

Santos, J. J. (2005). *Fundamentos de Custos Para Formação Do Preço E Do Lucro*. Editora Atlas SA.

Triviños, A. N. S. (2006). *Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação*. 1ª Ed. São Paulo: Atlas.

Yin, R. K. (2005). *Estudo de caso: planejamento e métodos*. 3ª Ed. Porto Alegre: Bookman.

Realização: