

01 a 04 de outubro de 2018

Evento: Bolsistas de Iniciação Científica e Iniciação Tecnológica da Unijui

GESTÃO DE CUSTOS E FORMAÇÃO DE PREÇO DE VENDA NUM CENTRO DE ESTÉTICA NA REGIÃO NOROESTE DO ESTADO RS¹
COST MANAGEMENT AND SALES PRICE TRAINING IN A CENTER OF AESTHETICS IN THE NORTHWEST REGION OF THE STATE RS

Andriara Marques Rodrigues², Maria Margarete Baccin Brizolla³, Euselia Paveglio Vieira⁴, Jorge Oneide Sausen⁵, Marieli Da Cunha⁶

¹ Pesquisa institucional desenvolvida no departamento DACEC, pertencente ao grupo de pesquisa Competitividade e Gestão Estratégica para o Desenvolvimento - GPCOM.

² Aluna do curso de Ciências Contábeis da UNIJUI, bolsista PROBIC/FAPERGS no projeto: Modelo de Precificação no Setor Metal Mecânico a Partir da Gestão Estratégica das Variáveis: Mercado, Custo de Produção e Valor Percebido, andriaramarques@gmail.com.

³ Professora da UNIJUI e Doutora em Ciências Contábeis e Administração, Orientadora da bolsista e pesquisadora do projeto: Modelo de Precificação no Setor Metal Mecânico a Partir da Gestão Estratégica das Variáveis: Mercado, Custo de Produção e Valor Percebido, marga.brizolla@unijui.edu.br

⁴ Professora do Curso de Ciências Contábeis da UNIJUI e Mestre em contabilidade, Coordenadora e pesquisadora do projeto: Modelo de Precificação no Setor Metal Mecânico a Partir da Gestão Estratégica das Variáveis: Mercado, Custo de Produção e Valor Percebido, euselia@unijui.edu.br.

⁵ Professor da UNIJUI e Doutor em engenharia de produção, Pesquisador do projeto: Modelo de Precificação no Setor Metal Mecânico a Partir da Gestão Estratégica das Variáveis: Mercado, Custo de Produção e Valor Percebido, Coordenador do grupo de pesquisa GPCOM, josausen@unijui.edu.br.

⁶ Graduada em Ciências Contábeis pela UNIJUI, marieli.cunha@hotmail.com

1 INTRODUÇÃO

Custos, segundo Padoveze (2010) e Atkinson et al., (2011) representa o valor monetário dos bens e serviços expendidos com a finalidade de obter benefícios atuais ou futuros. O conceito de custos é diferente do conceito de despesas, estas fazem parte da demonstração do resultado do exercício e representam os custos pelos quais os benefícios foram recebidos no período fiscal vigente e os custos nos quais os benefícios não podem ser facilmente apropriados aos produtos ou serviços vendidos.

Segundo Borna (2010, p.55) a margem de contribuição “é o montante da receita diminuído dos custos variáveis. [...] representa a parcela do preço de venda que resta para a cobertura dos custos e despesas fixos e para geração de lucro”. Desta forma a margem de contribuição unitária é o aumento líquido do lucro quando aumentamos a produção e as vendas em uma unidade (ATKINSON et al., 2011, p. 193).

Para a definição das receitas, faz-se necessário a definição do preço de venda e nesse sentido, Sá (2006) e Padoveze (2010) contribuem, descrevendo que o preço pode ser formado a partir do custeio por absorção, custeio variável, custos de formação, e deve levar em consideração o preço

01 a 04 de outubro de 2018

Evento: Bolsistas de Iniciação Científica e Iniciação Tecnológica da Unijui

de mercado com seu consequente custo meta. Utilizando-se para isso um multiplicador sobre os custos (mark-up), levando em consideração outros custos externos como os impostos.

Para aumentar a probabilidade de acerto nas decisões faz-se necessário utilizar modelos para avaliar a influência das estratégias impetradas no negócio. Desse modo, a definição correta de preços deve avaliar as forças que moldam o mercado, a sensibilidade dos consumidores a preço, as interações com a concorrência e a situação interna da empresa (CRESSMAN JR, 2002).

Segundo Padoveze (2010) a contabilidade gerencial fornece informações para os gestores, com objetivo de facilitar o planejamento, controle, avaliação de desempenho e tomada de decisões internamente. São várias as estratégias utilizadas pelas empresas para a precificação de seus bens e serviços ofertados. Kotler (1998) afirma que um negócio precisa ser visto como um processo de satisfação do consumidor e não apenas como um processo de produção de bens e serviços.

A precificação baseada em custos é um método de mecanismos de abordagem diretos, onde as empresas calculam o custo do produto e acrescentam o lucro desejado, através de uma margem (mark-up), que é uma porcentagem aplicada ao custo base; e inclui o lucro desejado e quaisquer custos não incluídos no custo base (HANSEN; MOWEN, 2013). Diante do exposto questiona-se: Se a precificação dos serviços realizados em um centro estético pode auxiliar o gestor no processo de tomada de decisão? Para tanto o objetivo geral deste estudo é identificar se a precificação dos serviços realizados em um centro estético pode auxiliar o gestor no processo de tomada de decisão.

2 METODOLOGIA DO ESTUDO

Do ponto de vista dos seus objetivos o estudo possui característica descritiva que decorre do fato de verificar se precificação dos serviços realizados em um centro estético pode auxiliar o gestor no processo de tomada de decisão, permitindo identificar as diferentes formas dos fenômenos, sua ordenação e classificação, compreendendo o comportamento dos fatores e elementos que o influenciam (OLIVEIRA, 2003).

Quanto aos procedimentos, utiliza-se a pesquisa documental que Oliveira (2003) menciona ser uma forma de coleta de dados relacionada a documentos, que podem ser escritos ou não, definidos como fontes primárias, sendo que os documentos utilizados no estudo foram os manuscritos, impressos e magnéticos, informatizados. Também o estudo de caso que segundo Fonseca (2002) pode ser caracterizado como estudo de uma entidade bem definida e visa conhecer em profundidade o como e o porquê de uma determinada situação em que o pesquisador não intervém sobre o objeto a ser estudado, mas revela como ele o percebe (FONSECA, 2002).

Em relação à abordagem, essa pesquisa se classifica como qualitativa, pois os dados pesquisados foram analisados com certa profundidade, e não foram utilizados instrumentos estatísticos tanto na coleta quanto no tratamento dos dados para verificar a precificação dos serviços (RICHARDSON, 2010).

Em relação aos instrumentos de coleta adotados neste estudo, tem-se uma entrevista semiestruturada realizada com os envolvidos na criação e implantação da organização objeto de estudo, sendo definida por Minayo (2010) como uma conversa entre os interlocutores, destinada a obter informações pertinentes para um objeto de pesquisa. Também foi utilizada a análise documental, que agiliza o processo investigatório (OLIVEIRA, 2010). Depois de coletados os dados

01 a 04 de outubro de 2018

Evento: Bolsistas de Iniciação Científica e Iniciação Tecnológica da Unijuí

é preciso realizar a interpretação e análise dos mesmos, os quais estão estreitamente relacionados, objetivando a organização e sumarização dos dados de modo a permitir encontrar a respostas a questão de investigação (GIL, 2010). Para o estudo serão usadas planilhas estruturadas de modo a responder a questão de pesquisa.

3 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Nesta fase o estudo visa identificar se a precificação dos serviços realizados em um centro estético pode auxiliar o gestor no processo de tomada de decisão. Com isso foram identificados e apresentados os custos dos serviços.

Os custos diretos foram divididos por tipo de serviço, sendo que foi realizado o levantamento de todos os insumos a serem utilizados para cada serviço, bem como o custo unitário de cada insumo.

Foi realizado também o levantamento do tempo de realização de cada serviço e multiplicou-se pelo custo da hora do profissional que realizará o serviço, chegando-se ao total do custo com mão-de-obra do mesmo. Com isso, chegou-se ao custo total de cada insumo e da mão-de-obra, que somados resultou no total do custo direto (matéria-prima e mão-de-obra direta). Ainda, foram somadas as despesas operacionais mensais totais e divididas pelo total de horas mensais trabalhadas.

Para o cálculo do custo total dos serviços foi multiplicado pela quantidade de cada serviço durante o mês, resultando assim no custo total dos serviços mensais. Para este custo total dos serviços foi somado o custo unitário com mão-de-obra e matéria-prima e o custo indireto fixo, que seriam as despesas operacionais.

Também foi calculado o mark-up, de acordo com o lucro líquido desejado que é de 8,95%, os impostos do simples nacional que são de 8,21% e as despesas administrativas que são de 9,79%, resultando o mark-up em 0,67. O percentual das despesas foi encontrado, através do custo total das despesas mensais dividido pela estimativa de receita mensal.

O preço de venda para se ter o lucro desejado é representando pelo custo total dos serviços dividido pelo mark-up. Este índice é calculado para se ter um comparativo do preço de venda calculado com o preço de venda praticado, se porventura, este preço praticado não está abaixo dos custos levantados.

Para calcular a receita bruta mensal deve-se considerar o volume mensal de trabalho e o preço unitário dos serviços, conforme explicita Hansen e Mowen (2013). Assim os valores da receita mensal foram calculados a partir de um volume de serviços cujos dados foram pesquisados junto a uma profissional da Estética.

Observa-se que a receita mensal ficou em R\$ 21.375,00, sendo que foi definido um percentual de 30% desta receita como tipo de recebimento a vista e 70% como tipo de recebimento a prazo, assim o valor de R\$ 6.412,50 é recebido a vista e R\$ 14.962,50 é recebido a prazo. O custo total mensal dos serviços prestados ficou em R\$ 14.650,94, gerando uma diferença mensal positiva de R\$ 6.724,06, sem considerar as demais despesas. Na última parte do trabalho foi elaborado o Demonstrativo do Resultado do Exercício - DRE, o qual foram incluídas todas as receitas, custos e despesas.

01 a 04 de outubro de 2018

Evento: Bolsistas de Iniciação Científica e Iniciação Tecnológica da Unijuí

Quadro 1 – Demonstrativo do Resultado do Exercício

Nº - ESPECIFICAÇÃO DAS CONTAS	Ano – R\$	%
01 Receita Operacional Bruta	256.500,00	100,00
02 (-) Impostos	-21.058,65	8,21
I (=) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	235.441,35	91,79
03 (-) Custo dos serviços	175.811,27	68,54
II (=) LUCRO OPERACIONAL BRUTO	59.630,08	23,25
04 (-) Despesas Operacionais Não Financeiras	-36.681,82	14,30
III (=) LUCRO OPER LÍQ	22.948,26	8,95

Fonte: autores (2018)

Verifica-se que o lucro operacional líquido anual resultou em R\$ 22.948,26, representando 9,75% da Receita Operacional Líquida. Na última coluna pode-se visualizar o percentual de todos os valores totais em relação a Receita Operacional Líquida. Desta forma, pode-se afirmar que a Receita Operacional Líquida foi superior ao Custo dos Serviços e as Despesas Operacionais.

4 CONCLUSÃO

A realização deste estudo permitiu realizar a retomada de alguns conceitos estudados em sala de aula, bem como verificar a percepção de alguns autores em relação as abordagens propostas. Para, além disto, possibilitou ampliar os conhecimentos teóricos, a luz da visão de diferentes autores e perceber a importância que a busca de conhecimentos traz ao nosso cotidiano.

Destaca-se no estudo a importância da precificação dos serviços, a partir da contabilidade de custos, visto que utiliza técnicas e procedimentos num detalhamento mais analítico e diferenciado, com a finalidade de contribuir para a tomada de decisões dos gerentes, nesse sentido entende-se que a precificação dos serviços realizados em um centro estético a partir da definição dos custos e da projeção de receitas pode auxiliar o gestor no processo de tomada de decisão. Destaca-se ser fundamental o conhecimento de como tratar, refinar, e apresentar de maneira clara, resumida e operacional os dados dos registros contábeis, interligando com conhecimentos de outras áreas, para servir de base ao processo decisório.

5 PALAVRAS-CHAVE: Custos. Precificação. Resultados. Margem de Contribuição.

6 REFERÊNCIAS

- ATKINSON, A. A.; BANKER, R. D.; KAPLAN, R. S.; YOUNG, S. M. **Contabilidade Gerencial**. São Paulo: Atlas, 2011.
- BORNIA, A. C. **Análise gerencial de custos: aplicação em empresas modernas**. São Paulo: Atlas, 2010.
- CRESSMAN JR. G. **A definição de preço na prática**. HSM Management, São Paulo, v. 1, n.33, p.74-82, jul./ago, 2002.
- FONSECA, J. J. S. **Metodologia da Pesquisa Científica**. 2002.. Fortaleza: UEC, 2002.
- GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. São Paulo: Atlas, 2010.

01 a 04 de outubro de 2018

Evento: Bolsistas de Iniciação Científica e Iniciação Tecnológica da Unijuí

HANSEN, D. R.; MOWEN, M. M., **Gestão de custos:** contabilidade e controle. São Paulo: Cengage Learning, 2013.

KOTLER, P. **Administração de marketing:** análise, planejamento implementação e controle. Atlas: São Paulo, 1998.

MINAYO, M. C. de S. **O desafio do conhecimento:** Pesquisa Qualitativa em Saúde. São Paulo: Hucitec-Abrasco, 2010.

OLIVEIRA, A. B. S. et al. **Métodos e técnicas de pesquisa em contabilidade.** São Paulo: Saraiva, 2003.

PADOVEZE, C. L. **Contabilidade Gerencial:** Um Enfoque em Sistema de Informação Contábil. São Paulo: Atlas S.A., 2010.

RICHARDSON, R. J. (Coord.). **Pesquisa social.** Métodos e técnicas. São Paulo: Atlas, 2010.

SÁ, A. L. de. **Fundamentos da Contabilidade Geral.** Curitiba: Juruá, 2006.