

ESTUDO DAS DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO DO EXERCÍCIO NA ORALVIP ODONTOLOGIA ESPECIALIZADA E PSICOLOGIA LTDA ME.

Wilson José Furlaneto
Acadêmico do VII Curso de Especialização em Gestão Contábil e Financeira,
UTFPR – Campus Pato Branco-Pr
wilsonjf@ibest.com.br

Orientador:
Prof. Osni Hoss, Dr.
hoss@utfpr.edu.br

RESUMO: O tema deste artigo apresenta a situação e avaliação dos Demonstrativos do Resultado do Exercício. Como referencial teórico foram utilizadas as bibliografias de contabilidade para o desenvolvimento deste trabalho, para avaliação e mensuração, e ao final foram aplicadas as referidas bibliografias para elaboração de novos métodos a serem aplicados na melhoria e lucratividade da empresa. Com a aplicação dos conceitos estudados surgiram novos caminhos que a empresa vai estar adotando para melhoria de suas finanças, e estar desta forma ampliando os resultados da organização em estudo.

Palavras chave: Mensuração, Avaliação, Lucratividade, Melhoria, Resultado.

ABSTRACT: The theme of this article presents the situation and evaluation of Statements of Income. Were used as theoretical bibliographies accounting for the development of this work for evaluation and measurement, and in the end was applied to these bibliographies for development of new methods to be applied in the improvement and profitability. With the application of concepts studied new ways emerged that the company will be taking to improve your finances, and being in this way extending the results of the organization under study.

Words key: Measurement, Evaluation, Profitability, Improvement, Results.

1. INTRODUÇÃO

O conhecimento é o principal ativo das organizações de sucesso, afirmam os estudiosos do assunto. No setor de odontologia, esses ativos ficam comprometidos. Pois, com frequência surgem novos concorrentes e apenas com conhecimento básico. Diante desse quadro e devido ao resultado do diagnóstico obtido junto à empresa tem como objetivo identificar e analisar alguns fatores que estariam contribuindo para a ocorrência de menor lucratividade na Oralvip Odontologia Especializada e Psicologia Ltda Me. Buscaram-se identificar e analisar os fatores que contribuem para a ocorrência de deslocamento para outros municípios através de parcerias com outros profissionais. Para nortear o estudo definiu-se a metodologia a ser utilizada, a qual contemplou a definição dos instrumentos necessários para a coleta e análise dos dados. Para fundamentar a análise dos dados coletados buscou-se realizar pesquisas junto aos diversos autores que tratam sobre a matéria. Os resultados obtidos na pesquisa do referencial teórico indicaram que para reduzir as despesas e obter maior lucratividade é necessário manter-se sempre alerta sobre os fatores internos e externos que estão contribuindo para a ocorrência das Demonstrações Financeiras. As empresas de

prestação de serviço são constituídas por clientes as quais são responsáveis pela promoção dos resultados da organização. Esses resultados podem se apresentar de diversas formas, de acordo com a satisfação de cada um dos clientes que são atendidos pelo profissional da empresa. Para assegurar que cada pessoa que recebe atendimento se mantenha satisfeita, faz-se necessário estabelecer políticas de atendimento que contemplem a diversidade das necessidades presentes em cada pessoa.

1.1 Objetivos

Este trabalho tem como objetivo contemplar a busca de dados para a organização em estudo que atua no ramo de Odontologia. Considerando estar ocorrendo cada vez com mais frequência o aumento do número de profissionais atuando no ramo odontológico, gerando uma preocupação constante para o gestor da organização. Já o custo envolvido nesta ocorrência compromete o resultado da empresa. A alta dos custos em deslocamento para outros municípios para a realização de atendimentos reflete no processo produtivo, no clima organizacional e no relacionamento interpessoal.

Para a organização em estudos a situação não se apresenta de forma diferente, devido a esse fator definiu-se por pesquisar o seguinte problema:

O objetivo geral é pesquisar as Demonstrações de Resultados do Exercício e a viabilidade de atendimentos em outros municípios pelo profissional da empresa - Oralvip Odontologia Especializada e Psicologia Ltda Me.

A fim de responder ao problema de pesquisa definiram-se os objetivos específicos.

a) Para atingir tal propósito esse estudo foi embasado na revisão da literatura. Obedeceu à metodologia adotada que deu suporte a obtenção dos dados necessários para análise detalhada dos fatores que contribuem para que a empresa em estudo obtenha resultados com maior expressividade apontando sugestões de melhorias para a mesma;

b) verificar junto aos gestores o grau de importância dos mesmos para a ocorrência de busca de novos clientes;

c) realizar uma comparação entre as práticas pesquisadas na empresa e percebidas na teoria; propor a organização em estudo, ações de melhoria, para as políticas de controle financeiras e administrativas na Oralvip.

1.2 Justificativa

Levantar junto à organização em estudo, dados sobre os seguintes aspectos: situação de caixa sobre os atendimentos em outras cidades.

O presente artigo encontra-se estruturado em tópicos, sendo que o primeiro contempla a introdução, o segundo a metodologia utilizada para a realização do estudo. O terceiro apresenta a análise dos dados e o quarto, aponta os resultados obtidos com a realidade observada e as sugestões de melhoria para a implementação de uma técnica eficiente para controle de gastos e análises de custos na empresa Oralvip Odontologia Especializada e Psicologia Ltda Me, e o quinto e último a conclusão.

Em um contexto em que economistas, executivos e analistas, travavam debates sobre sociedades do conhecimento onde, as organizações estão comprometidas de alguma forma na administração de conhecimento, conhecendo este fato ou não, em decorrência disso, a contabilidade tem o dever de apresentar soluções no sentido de incluí-lo em suas demonstrações. (HOSS, et. al. 2006, p.580)

1.3 Importância

As organizações abrem suas portas com uma só finalidade, obter lucro, proporcionar uma melhor qualidade de vida para si e sua família. A empresa busca cada vez mais intensificar o trabalho, focando em um número de clientes cada vez maior. Isso vem ocorrendo pelo incentivo que a mesma oferece para os colaboradores da Oralvip, proporcionando uma comissão para cada novo cliente conquistado. A finalidade é ampliar seu patrimônio com suas habilidades de atendimento, satisfazendo seus atendidos com um trabalho de qualidade.

Para Peter Druker (1981) a primeira tarefa de uma empresa é “criar consumidores”. Nos dias atuais os consumidores enfrentam vasta variedade de oferta de produtos, marcas, preços e fornecedores. Como fazer as escolhas certas com tanta disponibilidade de profissionais atuando na mesma área.

De acordo com Kotler (1998 p. 53), “a satisfação é o sentimento de prazer ou de desapontamento resultante da comparação do desempenho esperado pelo produto (ou resultado em relação às expectativas da pessoa”.

1.4 Procedimentos Metodológicos

A metodologia de pesquisa definiu o caminho a ser percorrido para se chegar à obtenção dos dados, analisá-los e fundamentar sugestões e recomendações a organização em estudos.

Desta forma definiu-se o plano e delineamento da pesquisa, o universo e amostra, o instrumento de coleta de dados e o plano de análise dos dados.

A pesquisa caracterizou-se quanto aos fins, de cunho exploratório, quanto aos meios de investigação é de cunho bibliográfico, documental e estudo de caso, quanto à natureza classifica-se como pesquisa qualitativa e quantitativa.

A pesquisa de caráter exploratório, como lembra Gil (1996, p. 45): “Têm como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito ou a construir hipóteses. Pode-se dizer que estas pesquisas têm como objetivo principal o aprimoramento de idéias ou a descoberta de intuições”.

De acordo com Gil (1999, p. 26) “metodologia é a ciência que tem como objetivo fundamental chegar à veracidade dos fatos”.

Quanto aos objetivos a pesquisa classifica-se em explicativa, porque vai além do simples levantamento e descrição dos fatos, expondo os fenômenos que promovem os maiores gastos no deslocamento e tempo desperdiçado em viagens. Vergara (2004) define pesquisa explicativa como, aquela cujo principal objetivo é tornar algo inteligível, esclarecendo quais fatores contribui para a ocorrência de determinado fenômeno. Gil (1996) esclarece que este é o tipo de pesquisa que mais aprofunda o conhecimento da realidade, porque explica a razão, o porquê das coisas.

Quando falamos em meios de investigação, observa-se que a pesquisa define-se como bibliográfica documental e pesquisa de campo.

É bibliográfica porque teve seu embasamento alicerçado em materiais já publicados sobre o assunto, utilizando-se de conhecimentos científicos para conhecer a realidade da empresa. “A pesquisa bibliográfica é desenvolvida a partir de materiais já elaborados principalmente de livros e artigos científicos, a pesquisa é desenvolvida exclusivamente a partir de fontes bibliográficas”. (GIL 1999, p. 49).

Assim como cita Vergara (1999, p. 48) “refere-se a um estudo sistematizado desenvolvido com base em material publicado em livros, revistas e jornais, ou seja, material acessível ao público em geral”.

A Oralvip de Pato Branco conta atualmente com um universo de 04 pontos de atendimento, mais a sede da empresa situada na cidade de Pato Branco-Pr, sendo composta por 03 colaboradores e um gestor.

O universo e a amostragem da pesquisa, conforme Vergara (2004, p. 50): “trata-se de definir toda a população e a população amostral. [...] População amostral ou amostra é uma parte do universo (população) escolhida segundo algum critério de representatividade”.

Para Vergara (2005) existem dois tipos de amostra: probabilística, baseada em procedimentos estatísticos, e não probabilística. Da amostra probabilística é aqui destacada a aleatória simples, a estratificada e a por conglomerado. Da amostra não probabilística destacam-se aquelas selecionadas por acessibilidade e por tipicidade. (VERGARA, 2005).

O tipo de amostra utilizado no estudo foi à amostra não probabilística, pois esta amostragem é aquela em que a seleção dos indivíduos da população para compor a amostra, depende ao menos em parte, do julgamento do pesquisador ou do entrevistador de campo. Neste tipo de amostragem, não é conhecida a chance que cada indivíduo tem de pertencer à amostra. Faz-se este tipo de amostragem, por exemplo, quando é conveniente (ou necessário) tomar uma amostra de indivíduos na forma como que eles se apresentam aos pesquisadores.

Para Richardson (1999, p. 161) “para que uma amostra seja aleatória, os elementos da população devem ter uma probabilidade igual ou conhecida, distinta de zero, de ser selecionados, para formar parte da amostra”. Enfatiza o autor, que para se cumprir este princípio pode-se utilizar de uma lista dos elementos que formam a população.

Coleta dos dados foi realizada através da aplicação de questionário fechado e entrevista estruturada para os gestores visando agilizar o processo e obter maior precisão e interpretação dos dados.

Para Roesch (1999, p.142) questionário: “Não é apenas um formulário, ou um conjunto de questões, listada sem muita reflexão. [...] O questionário é um instrumento de coleta de dados que busca mensurar alguma coisa”.

Existem diferentes tipos de entrevistas, conforme Marconi e Lakatos (2007), elas variam de acordo com o propósito do entrevistador e são: padronizada ou estruturada, onde as perguntas feitas aos entrevistados são pré-determinadas; despadronizadas ou não-estruturadas corresponde às perguntas abertas e podem ser respondidas dentro de uma conversação informal; painel é aquela que tem o objetivo de estudar a evolução das opiniões das mesmas pessoas em períodos curtos.

Quanto à forma, as perguntas dos questionários, segundo Marconi e Lakatos (2007), em geral, são classificadas em três categorias: abertas, fechadas e de múltipla escolha. Sendo perguntas abertas aquelas também conhecidas como livres ou não limitadas, são as que permitem ao informante responder livremente, usando linguagem própria, e emitir opiniões. Já as perguntas fechadas ou dicotômicas são denominadas limitadas ou de alternativas fixas, são aquelas em que o informante escolhe sua resposta entre duas opções: sim e não. E por último as perguntas de múltipla escolha são perguntas fechadas, mas que apresentam uma série de possíveis respostas, abrangendo varias facetas do mesmo assunto.

Quanto à natureza, a pesquisa classificou-se como quantitativa e qualitativa. Quantitativa se define pelo uso da quantificação, pelos dados serem tratados através de números, e apresentados através de gráficos estatísticos por permitir mensurar os dados através de uma amostra que representa a população de forma estatisticamente comprovada. Qualitativa, pois o questionário aplicado ao gestor teve por seu objetivo identificar os fatores que contribuem para a ocorrência de tanta concorrência, a partir dos resultados obtidos com a aplicação dessas ferramentas, os dados foram tratados e analisados qualificando o resultado a partir da realização de uma analogia com o referencial teórico pesquisado. Segundo Roesch (2005. p, 126): “É comum que nesta fase se utilize á postura qualitativa de ouvir o que as

pessoas têm a dizer e participar sem a preocupação de que isto possa influenciar os respondentes ou o processo em andamento”.

A análise dos dados se deu com o auxílio de planilha eletrônica e teve como fundamentação o referencial teórico pesquisado demonstrando a relação estreita existente entre a literatura e a realidade das organizações.

Conforme Vergara (2005, p. 59) o tratamento de dados “é aquele que se refere à seleção, que orienta o leitor como serão tratados os dados coletados, explicando por que tal tratamento é apropriado, e posteriormente, com a análise dos dados; deste modo, não se deve esquecer-se de fazer a relação entre os objetivos e formas de atingi-los”.

2. NOÇÕES E CONCEITOS SOBRE O DESENVOLVIMENTO DAS ATIVIDADES

No decorrer da ampliação de atendimentos pela empresa Oralvip Odontologia Especializada E Psicologia Ltda Me, em outras cidades do Sudoeste e Oeste de Santa Catarina, viu-se a importância em procedimentos de especialização, em implantes, cirurgias e tratamentos de estética facial com a colocação de aparelhos de vários modelos. A mesma buscou um aperfeiçoamento com especialização em mestrado, onde possibilita o profissional da organização em estudo atuar com mais eficiência e eficácia nos tratamentos realizados, oportunizando os clientes com técnicas mais apuradas para efetuar os procedimentos. Com isso o número de convites para atuar em outros municípios vem cada vez com mais frequência.

Os procedimentos de atendimento são realizados através de agendamento de horário por uma secretária. O mesmo acontece com os agendamentos das consultas e análises de orçamentos. Com isso o processo de atendimento ocorre especificamente sobre os agendamentos que são efetuados.

Os procedimentos nos pacientes são efetuados pelo profissional e uma assistente.

O nível de satisfação do cliente dependerá do valor ofertado a ele pelo prestador de serviço, pois, muitas vezes o cliente necessita de auxílio para perceber o valor que lhe está sendo ofertado.

Vale ressaltar que clientes insatisfeitos não recomendam o serviço para outras pessoas de seu relacionamento, isso ainda não é o pior. Estatísticas mostram que um cliente que não foi bem atendido, proporciona um marketing negativo bem maior do que um cliente que foi bem atendido e obteve sucesso em seu atendimento (CORRÊA 2008).

2.1 Conhecimento

Na sociedade do conhecimento, o real valor dos produtos está no conhecimento, onde a economia adota uma estrutura mais diversa, as informações são contínuas e alteram-se rapidamente. Nos países mais avançados o acúmulo de informações, a sua reunião para estruturar esquemas de conhecimento cada vez maiores, permitiu mudanças no setor econômico. Hoje, o poderio econômico internacional de um país está diretamente ligado ao fator conhecimento. (BORGES, 1995).

Conhecer é incorporar um conceito novo, ou original, sobre um fato ou fenômeno qualquer. O conhecimento não nasce do vazio e sim das experiências que acumulamos em nossa vida, através de experiências, obtidas e somos os únicos capazes de criar um sistema, com ele registrar nossas próprias experiências e passar para outros seres humanos.

Desse modo, vemos o conhecimento como uma forma agregadora de valor para as organizações e que ainda não está sendo mensurado, nem ao menos demonstrado nos relatórios complementares, deixando de prestar informações de grande relevância aos

tomadores de decisão, não podendo estes gerir o valor agregado na empresa pelo fator conhecimento.

2.2 Valoração

Para Martins (2001, p. 26), atribuir valor para um organismo complexo como uma empresa não é uma tarefa fácil. Podemos assumir diferentes premissas que resultam em números completamente distintos.

Com base no exposto, pode-se dizer que a valoração dos trabalhos, não é um processo simples, pois necessita de uma avaliação completa de todo o ambiente da organização.

O valor entregue ao consumidor é a diferença entre o valor esperado e o valor total esperado e o custo total do consumidor. Valor total para o consumidor é o conjunto de benefícios esperados por determinado produto ou serviço. Custo total do consumidor é o conjunto de custos esperados na avaliação, obtenção e uso do produto ou serviço. (KOTLER 1998).

2.3 Aspectos Complementares sobre as atividades desenvolvidas

Na perspectiva da empresa obter crescimento com o empenho e persistência, as pequenas empresas ganham nichos de mercado por lançarem produtos de melhor qualidade. Isto se deve ao empenho e dedicação no aprendizado de novas técnicas de tratamento e aplicação, adquiridos em estudos específicos no mestrado, implantando em seus clientes como forma de diferenciação na prestação de serviços.

2.3.1 Modelos e Métodos para Avaliação de Balanços e Demonstrações do Resultado do Exercício.

Neste estudo foi aplicado o modelo de Iudícibus et.al., o qual foi revisado e atualização no ano de 2010 e Hoss et. al. 2008.

Os modelos apresentados para a elaboração do trabalho Hoss et.al. (2008), “a demonstração do resultado, observado os princípios da competência, evidenciará a formação dos vários níveis de resultados mediante confronto entre as receitas e os correspondentes custos e despesas”.

Para Iudícibus et.al. (2010), “o balanço tem por finalidade apresentar a posição financeira e patrimonial da empresa em determinada data, representando, portanto, uma posição estática”.

De acordo com o autor o art. 178 da lei nº 6.404/76, Iudícibus et.al. (2010), “no balanço, as contas serão classificadas segundo os elementos do patrimônio que registrem, e agrupados de modo a facilitar o conhecimento e a análise da situação financeira da companhia.

No critério da empresa podem-se apurar os resultados mensais, semestrais, anuais etc.. O resultado será sempre o acumulo do exercício e, para obter o do ultimo mês, por exemplo, há que se montar a demonstração do Resultado por diferença de valores acumulados no início e no fim de cada mês.(IUDÍCIBUS E EQUIPE DE PROFESSORES FEA/USP, 2010, p.173)

3. ESTUDO DE CASO

Até o presente capítulo estudou-se o referencial teórico, apresentando os conceitos e

autores que foram utilizados nesta pesquisa.

Para isso o estudo não está pautado em um só modelo, ele apresenta grandes mestres da Ciência da Contabilidade, que contribuíram com seus livros para o desenvolvimento deste trabalho.

3.1 Posicionamentos da Empresa

A empresa Oralvip Odontologia Especializada e Psicologia Ltda Me, têm sua sede de atendimento na cidade de Pato Branco- PR, situada na Av. Brasil N° 580, sala 101, CEP 85.501.080, centro. Oferece atendimento especializado em de cirurgias, implantes dentários, colocação de aparelhos e próteses. O profissional presta serviço no Estado do Paraná e Santa Catarina. A empresa possui 04 Unidades de Atendimento fora de sua sede em Pato Branco os quais estão situados nos municípios de Vitorino, Palmas, Quedas do Iguaçu no Paraná, e no Estado de Santa Catarina, no município de Abelardo Luz.

3.2 - Levantamento e análise das Demonstrações do Resultado do Exercício da empresa.

Para Hoss et. al. (2008) “A contabilidade é utilizada pelas nações, empresas e pessoas, as quais são denominadas entidades. Está efetivamente inserida em culturas que utilizem dinheiro, fazem operações mercantis de compra e venda, assumem compromissos, relacionando-se com fatos econômicos e financeiros”. Para a apuração dos dados, foi realizado um levantamento de entradas e saídas durante cada mês. Neste levantamento se observou os resultados de lucro ou prejuízo sobre os atendimentos e procedimentos odontológicos de especialidade, em clientes no município de Quedas do Iguaçu, Palmas, Abelardo Luz- SC, Vitorino, Pato Branco - Pr.

É relevante ressaltar a importância da contabilidade principalmente no que tange a resolver os problemas de ordem econômico-financeiro das pessoas, empresas e demais organizações (HOSS ET. AL. 2008).

Para a equipe de professores da FEA/USP (2010 p. 67) “Para finalidades internas, as informações dos resultados devem ser mostradas mês a mês, a fim de que a administração acompanhe o desenvolvimento dos negócios”.

A Demonstração do Resultado do Exercício tem como objetivo principal apresentar de forma vertical resumida o resultado apurado em relação ao conjunto de operações realizadas num determinado período, normalmente, de doze meses.

De acordo com a legislação as empresas deverão na Demonstração do Resultado do Exercício discriminar:

- a receita bruta das vendas e serviços, as deduções das vendas, os abatimentos e os impostos.
- a receita líquida das vendas e serviços, o custo das mercadorias e serviços vendidos e o lucro bruto;
- as despesas com as vendas, as despesas financeiras, deduzidas das receitas, as despesas gerais e administrativas, e outras despesas operacionais;
- o lucro ou prejuízo operacional, as outras receitas e as outras despesas;
- o resultado do exercício antes do Imposto sobre a Renda e a provisão para o imposto;

ANÁLISE DO PERÍODO DE JANEIRO A NOVEMBRO

	QUEDAS DO IGUAÇU	PALMAS	ABELARDO LUZ	VITORINO	PATO BRANCO
Receita Bruta	76.645,90	11.748,00	23.089,50	16.314,87	129.992,11
JAN	7.405,90	1.040,00	1.100,00	672,86	10.641,00
FEV	7.111,00	1.160,00	1.412,00	771,43	10.272,00
MAR	6.520,00	1.160,00	1.840,00	742,86	14.053,16
ABR	7.275,00	1.120,00	2.005,00	1.435,71	7.859,00
MAI	6.197,00	920,00	2.362,50	1.271,43	11.428,50
JUN	6.732,00	1.030,00	2.400,00	2.371,43	24.825,00
JUL	7.294,00	960,00	2.152,50	1.461,43	9.370,00
AGO	6.863,00	880,00	2.422,50	2.024,29	12.286,00
SET	7.801,00	1.200,00	2.325,00	1.835,71	8.518,50
OUT	6.803,00	800,00	2.350,00	1.905,29	6.643,95
NOV	6.644,00	1.478,00	2.720,00	1.822,43	14.095,00
Receita Líquida	76.645,90	11.748,00	23.089,50	16.314,87	129.992,11
Lucro Bruto (EBIT)	76.645,90	11.748,00	23.089,50	16.314,87	129.992,11
Despesas	12.532,65	5.602,00	9.974,74	4.965,62	99.829,56
Aluguel	3.300,00	0,00	0,00	0,00	18.150,00
Salário	5.450,00	0,00	0,00	0,00	8.250,00
Telefone	811,60	60,00	65,00	51,56	3.300,00
Luz	467,00	0,00	0,00	0,00	2.530,00
Alimentação	780,00	110,00	117,00	40,00	
Pernoite	957,00				
Gasolina	767,05	645,00	656,94	110,61	1.425,55
Comissão Dentista		4.787,00	9.135,80	4.763,45	19.324,00
Impostos FGTS 8%					1.096,00
Água / condomínio					2.090,00
Material					43.664,01
EBITDA	64.113,25	6.146,00	13.114,76	11.349,25	30.162,55
Outras Despesas	518,40	134,64	165,70	67,00	5.077,00
despesas financeiras					
Depreciação / Amortização /					
Exaustão					
LAIR	63.594,85	6.011,36	12.949,06	11.282,25	25.085,55

Resultado do Período	63.594,85	6.011,36	12.949,06	11.282,25	25.085,55
Análise - Taxa de crescimento					
	QUEDAS DO IGUAÇU	PALMAS	ABELARDO LUZ	VITORINO	PATO BRANCO
Ebita/Receita	84%	52%	57%	70%	23%

Fonte: Dados coletados pelo pesquisador nas demonstrações contábeis, 2011.

Como já vimos, o exercício social teve duração de um ano e a cada exercício foi apurado o resultado do período, isto é, se houve lucro ou prejuízo. Portanto, em cada final de período, todas as despesas e receitas são transferidas para a Demonstração do Resultado do Exercício, e, no próximo período, apurar-se-á despesas e receitas iniciando-se do zero, ou seja, não se acumulam despesas e receitas de um ano para o outro (MARION C. J. 2009).

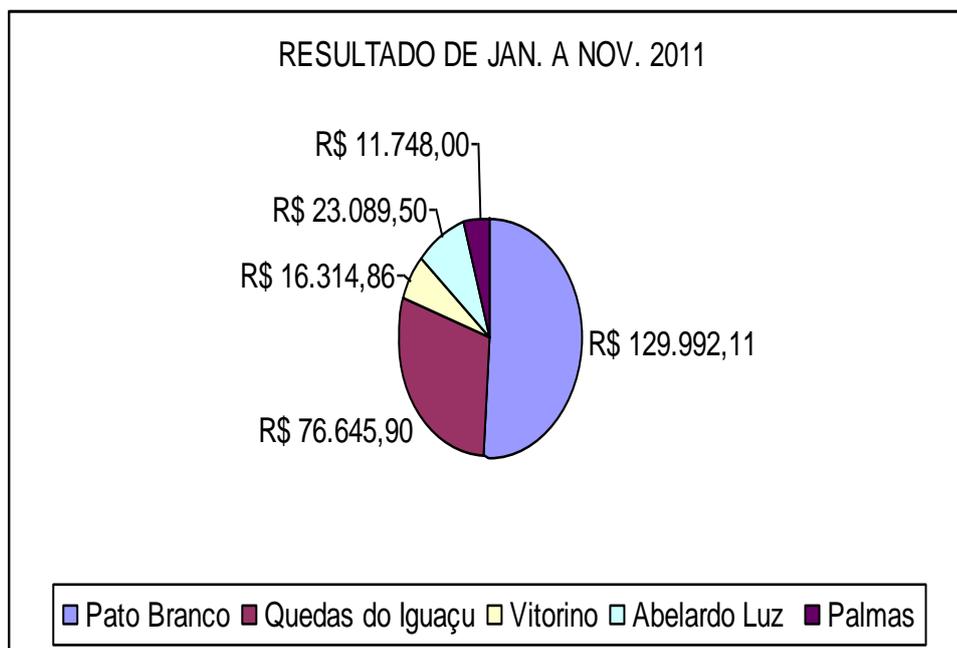
Ao fim de cada exercício social, conforme disposição da lei das sociedades por ações, a contabilidade da empresa elabora, entre outras demonstrações, a demonstração do resultado do exercício, em que observamos o grande indicador global de eficiência: o retorno resultante do investimento dos donos da empresa (lucro ou prejuízo). (MARION C. J. 2009).

3.2.1 Levantamento e análise de receitas na empresa Oralvip Odontologia Especializada e Psicologia Ltda Me,

De acordo com Hoss et.al. (2008), "o mundo, em grande parte, está estruturado através do sistema capitalista de produção e consumo. O sistema capitalista proporciona uma economia de mercado onde a lei da oferta e procura determinam os preços de produtos e serviços". Da forma em que podemos observar os dados no Gráfico, os mesmos foram levantados juntamente com o profissional que presta os serviços nos Município aqui destacados.

A demonstração do resultado do exercício (DRE) é a apresentação, em forma resumida, das operações realizadas pela empresa durante o exercício social, de forma a destacar o resultado líquido do período, incluindo o que se denomina de receitas e despesas realizadas (IUDÍCIBUS ET. AL.2010).

GRÁFICO - 1



Fonte: Dados coletados pelo pesquisador nas demonstrações contábeis, 2011

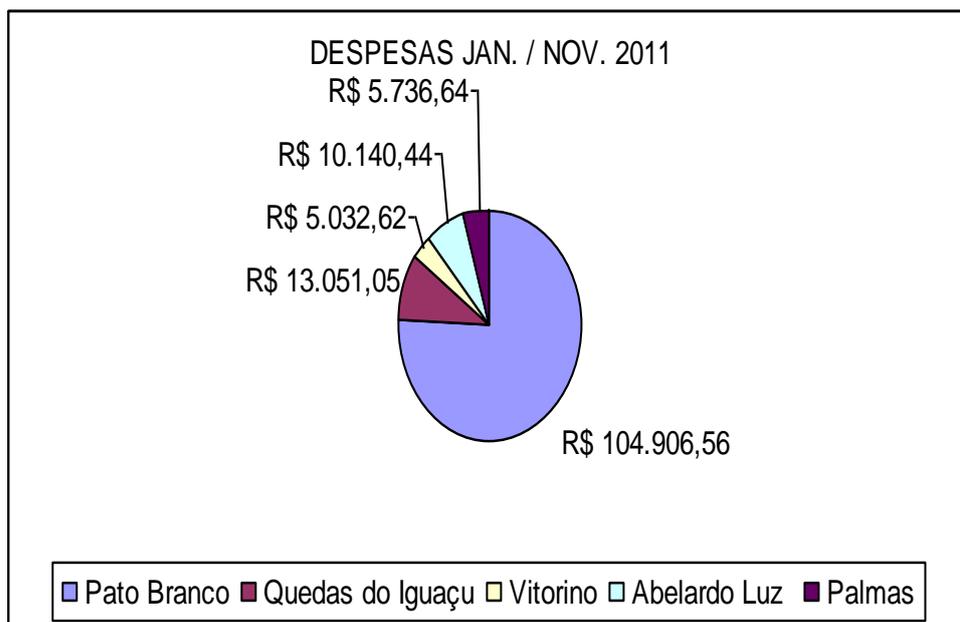
Cabe ressaltar que mesmo em uma cidade onde os trabalhos foram iniciados neste ano, fazendo o atendimento a partir da tarde, realizando procedimentos 08 horas por semana, o resultado não é totalmente expressivo, no entanto pode-se melhorar com o passar do tempo. Na análise apresentada observamos um valor total nos atendimentos de janeiro até novembro de 2011, no valor de R\$ 16.314,86 no município de Vitorino. Em Palmas pode-se destacar um faturamento bruto de R\$ 11.748,00. Por ser considerada como cidade de pequeno porte, a região de Abelardo Luz no Estado de Santa Catarina proporcionou ao profissional de odontologia uma rentabilidade bruta durante os meses que foram analisados de um valor R\$ 23.089,50 sobre a prestação de serviço. No gráfico sobre os resultados da empresa na cidade de Quedas do Iguaçu, o Lucro Bruto apresentado durante o período analisado foi de R\$ 76.645,90, dos quais o valor total recebido durante o período. Na apuração dos resultados na cidade de Pato Branco-Pr, sede da empresa o gráfico nos apresenta um resultado de R\$ 129.992,11, os quais foram apurados durante o levantamento dos exercícios no período analisado.

3.2.2 Levantamento e análise das despesas na Oralvip Odontologia E Especializada Psicologia Ltda Me.

De acordo com a equipe dos professores da FEA/USP coordenados pelo Iudicibus (2010), “a tarefa de resumir e apresentar os elementos para análise e interpretação será simplificada se a feita com a contabilidade das operações for feita com critérios e calcada em um plano de contas bem elaborada”.

Como levantado pelo professores FEA/USP, existe uma dificuldade muito grande nas empresas para realizar este tipo de informação, pois, os registros nem sempre são elaborados da forma que deveriam. Em pequenas empresas o próprio proprietário tem que fazer todos os trabalhos, desde o mais simples até a Administração total da organização.

GRÁFICO - 2



Fonte: Dados coletados pelo pesquisador nas demonstrações contábeis, 2011

Para Marion (2009 p 119) “na Administração dos recursos escassos disponíveis na empresa, a gerência pode ou não ser eficiente. O sucesso dessa gestão, sem dúvida, será medido comparando-se o resultado do exercício com o montante aplicado no ativo e/ou com o capital investido pelos proprietários”.

Patrimônio líquida - representa a diferença entre o ativo e o passivo, ou seja, o valor líquido da empresa. Portanto, é importante que as contas sejam classificadas no balanço de forma ordenada e uniforme, para permitir aos usuários uma adequada análise e interpretação da situação patrimonial e financeira. (IUDÍCIBUS ET. AL.2010).

Os critérios de avaliação dos ativos e de registros dos passivos devem ser aplicados dentro dos padrões da contabilidade para um maior entendimento, dos quais as despesas de Palmas para efetuar os atendimentos foram de R\$ 5.736,64, são distribuídos em comissões, materiais utilizados, depreciação, alimentação, combustível e pela parceria de trabalho no uso do espaço utilizado. Da mesma forma em Abelardo Luz as despesas foram de R\$ 10.140,44, pelos procedimentos e serviços prestados nesta cidade. Vitorino com atendimentos na parte da tarde, com aproximadamente 08 horas de trabalho semanal o profissional tem uma despesa de R\$ 5.032, 62, pelos procedimentos efetuados. Em Quedas do Iguaçu o custo para manter o consultório aberto durante todo o mês fica em torno de R\$ 13.051, 05, dos quais as despesas com aluguel, funcionário, telefone, água e outros. As despesas deste exercício no consultório central na cidade de Pato Branco- Pr. são consideráveis perante as outras cidades, onde o profissional presta seus serviços, as despesas apresentadas durante o período analisado é de R\$ 104.906,56, para manter o consultório aberto e realizar os atendimentos necessários.

3.2.3 Levantamento e análise das Demonstrações do Resultado do Exercício.

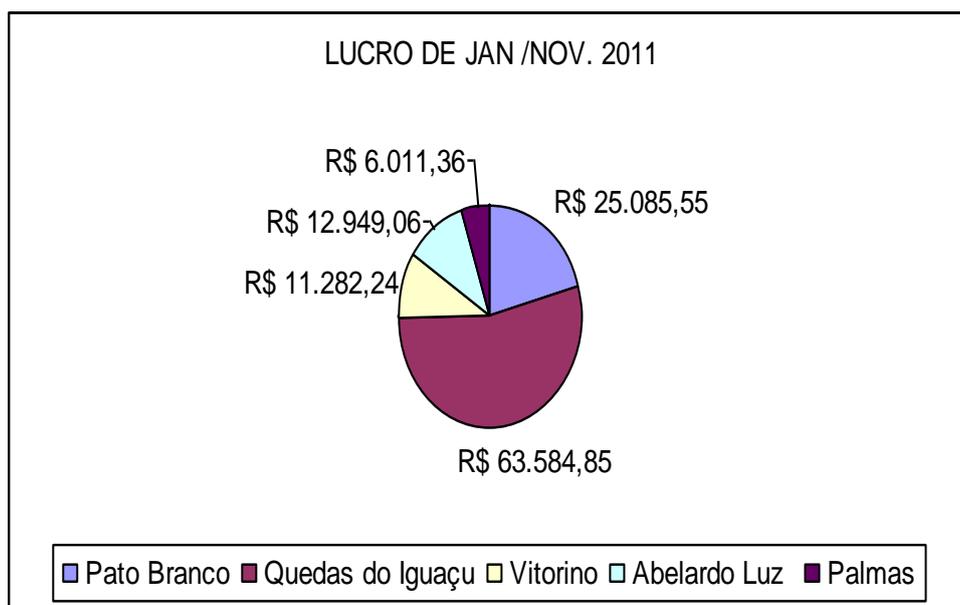
Para Iudicibus (1998, p 75) “á primeira vista, a análise horizontal pode detectar itens cujo crescimento está acima ou abaixo do desejado, crescimento este que pode passar despercebido quando analisamos diretamente os valores, principalmente se o valor inicial for pequeno”.

O resultado abrangente é a mutação que ocorre no patrimônio líquido durante um

período que resulta de transações e outros eventos que não derivados de transações com os sócios na sua qualidade de proprietário, ou seja, é o resultado do exercício acrescido de ganhos ou perdas que eram reconhecidos direta e temporariamente na Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido. (IUDÍCIBUS, 2010 p.4)

Para essa Demonstração dos Resultados foram observados os detalhamentos das anotações dos resultados que foram disponibilizados pelo profissional que faz o atendimento nestas cidades, os quais foram detalhados da seguinte forma.

GRÁFICO - 3



Fonte: Dados coletados pelo pesquisador nas demonstrações contábeis, 2011

De acordo com Marion (2009 p. 429) “como sabemos, a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) evidencia o Lucro Líquido do Período, ou seja, o lucro final, após todas as deduções e participações, que sobra para os proprietários”.

Na expectativa de analisar os resultados das unidades de atendimento, onde os gastos estão concentrados ficou claro o resultado que as parcerias são o melhor caminho a ser percorrido, considerando o resultado apresentando durante o período analisado.

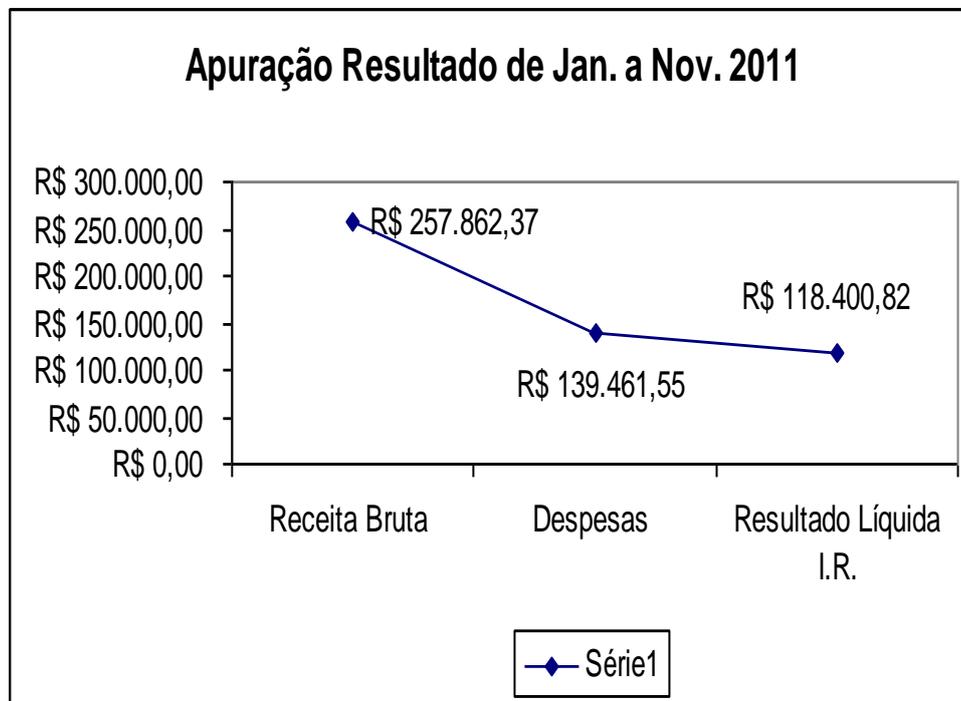
Desta parceria a empresa obteve lucro de R\$ 6.011,36, sobre os serviços prestados em atendimentos odontológicos na cidade de Palmas. Na região de Abelardo Luz a lucratividade sobre os serviços prestados foi de R\$ 12.949,06, sendo que o atendimento é feito um dia a cada mês. No município de Vitorino a rentabilidade sobre os atendimentos apresenta um valor de R\$11.282,24, os quais podem ser destacados com um bom valor por iniciar os atendimentos no período da tarde. Em outro município, Quedas do Iguaçu, fazendo o atendimento quatro dias por mês e pela caracterização de produtos e serviços, a empresa apresenta um Lucro Líquido de R\$ 63.584,85, base esta retirada na natureza das operações realizadas no período analisado. Na cidade sede da empresa o resultado do exercício analisado foi de R\$ 25.085,55, sobre os atendimentos e serviços prestados.

3.3 Apuração dos Resultados do Exercício

Depois de analisar os atendimentos efetuados em todos os locais e cidades fora da

cidade sede da clínica, pode-se observar o resultado do período em que foi efetuado. Análise conforme os dados repassados pelo profissional da empresa.

GRÁFICO - 4



Fonte: Dados coletados pelo pesquisador nas demonstrações contábeis, 2011

Para a Equipe de Professores da FEA/USP (2010, p. 67), “toda empresa necessita fazer a apuração de resultados pelo menos uma vez por ano. O lucro ou prejuízo de um exercício está na dependência do confronto das contas de receitas e de despesa, e esse resultado líquido é na conta denominada resultado.

Diante desse conceito podemos relatar que o resultado bruto das demonstrações de resultado da empresa Oralvip durante o período de desenvolvimento do trabalho, apresentou um valor de R\$ 257.862,37, dos quais as despesas foram de R\$ 139.461,55, apresentando um resultado líquido de R\$ 118.400,82. Valor este antes do pagamento do Imposto de Renda.

3.4 Recomendações

Como sugestão para melhoria de controle e obtenção de um resultado com maior precisão dos dados sobre gastos efetuados na empresa Oralvip, pode-se implantar juntamente com os parceiros que utilizam o espaço para realização do trabalho, um controle de materiais utilizados nos procedimentos efetuados;

- Controle de material que cada profissional utiliza, na prestação dos serviços executados.
- Como recomendação, abrir em outra cidade onde possa expandir seus trabalhos com maior expressividade e rentabilidade.
- Melhor controle sobre as depreciações, dos quais carros e equipamentos. Pelos dados da receita a depreciação é 20% durante 5 anos, o qual pode ser encontrado no Site; www.receita.fazenda.gov.br
- Para uma melhor projeção de custos pode-se projetar uma tabela com a

descrição de todos os materiais utilizados durante os procedimentos com cada cliente.

4. CONCLUSÃO

O estudo realizado junto à empresa Oralvip Odontologia Especializada e Psicologia Ltda Me. Apresentaram índices no diagnóstico realizado junto à organização concessionária. O resultado da pesquisa indicou vários fatores internos e externos à organização que contribuem para a diminuição do lucro. Para obter as informações necessárias ao estudo definiram-se alguns objetivos específicos, os quais foram atingidos plenamente conforme resultado a seguir.

Para os objetivos que pretendiam identificar junto aos membros da organização em estudo, fatores considerados pelos mesmos como promovedores de despesas; como a empresa mede e avalia o resultado obtido; foi realizada comparação entre as práticas pesquisadas na empresa e percebidas na teoria, propondo a organização em estudo ações de melhoria para os fatores observados como promovedores das despesas e lucratividade, obtendo-se os resultados apresentados a seguir onde para eles foram elaboradas algumas sugestões:

Com o intuito de identificar possíveis fatores promovedores de controles, foram investigadas algumas práticas relacionadas a práticas de registros e análises da empresa.

Recomendou-se a organização que mantenha um programa para ampliar os registros dos gastos e despesas por procedimentos, oferecendo gradativamente novos benefícios a fim de manter maior controle sobre os produtos utilizados.

Sobre a prática da organização o resultado obtido na investigação junto aos locais de atendimento demonstrados indicou um percentual significativo de descontentamento com a remuneração obtida pelos procedimentos efetuados. Diante deste contexto, recomendou-se ao gestor que busque desenvolver ações no sentido de melhorar os critérios utilizados para atribuir valor aos procedimentos. Da mesma forma que observem quais tarefas estão sendo os vilões que contribuem para o aumento de custos, buscando a recompensa do esforço a ser empreendido no desempenho da mesma e também reconhecer o desempenho promovido pelos profissionais que trabalham como parceiros.

O resultado obtido na entrevista realizada com o gestor para verificar a percepção do mesmo sobre os fatores que estariam promovendo o descontentamento na empresa e também o grau de importância do controle para os resultados organizacionais.

Investigado junto ao gestor sobre as políticas utilizadas para o controle Administrativo, o mesmo coloca a falta de tempo para a organização e projeção de custos da empresa em um total.

Com relação à percepção do gestor sobre seus índices de lucratividade e despesas, obteve-se a seguinte afirmativa: que o mesmo está ciente que o descuido com os lançamentos de custos estão comprometendo os resultados da empresa.

Sobre as estratégias utilizadas pela empresa para prevenir os gastos o gestor afirma que a falta de tempo para o setor de Administração da empresa não possui estratégias para prevenir esses custos frequentes e comenta que uma delas é a dificuldade em conseguir profissionais comprometidos com o trabalho.

Com relação às práticas da empresa para identificar os reais motivos que estão levando a identificar os resultados da empresa ocorreram no levantamento para a elaboração deste trabalho. Com relação à percepção do gestor sobre como se apresenta o controle da empresa, a partir do resultado observado, recomendou-se ao gestor que procure manter os registros atualizados, não deixando um intervalo grande de lançamentos para não prejudicar o controle de custos da empresa.

Diante do resultado obtido recomendou-se a organização que mantenha essas

características para o clima organizacional e também para a imagem da empresa perante a sociedade, pois essas características se tornam um grande diferencial para as empresas de sucesso.

Com relação aos pontos positivos e negativos vivenciados na organização pelos controles executados pela empresa destacaram os seguintes: como pontos positivos; cumprimento com seus compromissos de atendimento, fornecedores, preocupação com os serviços prestados, responsabilidade, seriedade. E como ponto negativo destacou a dificuldade em fazer o atendimento e a parte administrativa da empresa. Diante dos relatos acima podemos afirmar que os objetivos do estudo foram plenamente atingidos, pois tornou-se possível identificar alguns fatores favorecedores para a empresa Oralvip Odontologia Especializada E Psicologia Ltda Me, e para estes fatores oferecer algumas sugestões e recomendações a fim de prevenir essa ocorrência.

O presente estudo possibilitou ampliar o conhecimento sobre o problema, tema de pesquisa, possibilitando aliar a teoria estudada durante o curso com a prática presente na empresa, contribuindo dessa forma para a formação pessoal e profissional.

REFERÊNCIAS

DRUCKER F. P., Malferrari A. C. – **A prática de Administração de Empresas**: Ed. 1º; São Paulo; Pioneira 1981

GIL, A.L. **Sistemas de informações, financeiros**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GIL, A.C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 1996.

HOSS, Osni. *et al.* **Conhecimento e Aplicação Contábil**. Cascavel: DRHS, 2006.

HOSS, Osni. *et al.* **Contabilidade ensino e decisão**- São Paulo- Atlas, 2008.

IUDÍCIBUS SERGIO ET. AL. **Manual de contabilidade societária** – São Paulo- 2010.

IUDÍCIBUS COORDENADOR DA EQUIPE DE PROFESSORES DA FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE DA USP; - **Contabilidade Introdutória**; Ed. 11- São Paulo, Atlas 2010.

MARION J.C.- **Contabilidade empresarial** ;15 ed. São Paulo: Atlas 2009

KOTLER PHILIP, **Administração de Marketing; análise planejamento, implementação e controle / kotler Philip**; tradução Ailton Bonfim Brandão- 5º Ed. São Paulo; Atlas 1998

VERGARA, S.C. **Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2004.