

GESTÃO ESTRATÉGICA DE CUSTOS E FORMAÇÃO DE PREÇOS PARA CONSULTÓRIOS MÉDICOS EM CIDADES COM MAIS DE 300 MIL HABITANTES

ODS 8 – Trabalho decente e crescimento econômico: promover o crescimento econômico sustentado, inclusivo e sustentável, emprego pleno e produtivo, e trabalho decente para todos.

Geraldo Franklin Faria Fraga (Universidade de Taubaté)
Prof. Ms. Paulo Dias Raposo Filho (Universidade de Taubaté)

A precificação de serviços médicos em consultórios representa um desafio estratégico para a sustentabilidade financeira, sobretudo em cidades de médio e grande porte, onde, além da concorrência ser intensa, os custos operacionais são elevados. Este trabalho buscou compreender como estabelecer a precificação justa de consultas médicas em um consultório especializado, considerando aspectos como custos fixos, variáveis, estrutura tributária, margem de lucro desejada, valor percebido pelos pacientes/clientes e o cenário competitivo. O objetivo central foi desenvolver um modelo de apoio gerencial que auxilie os profissionais de saúde e gestores na tomada de decisão quanto à viabilidade de manter um consultório particular, sem depender exclusivamente de atendimentos por convênio. O método adotado consistiu em uma pesquisa exploratória com base em revisão bibliográfica de autores da área de contabilidade de custos, gestão financeira e marketing de serviços, complementada por levantamento e estimativa de custos reais relacionados à abertura e manutenção de um consultório em cidades com mais de 300 mil habitantes. Os resultados indicaram que o correto mapeamento dos custos fixos (como aluguel, salários e encargos) e variáveis (como materiais descartáveis e de escritório), somados à escolha adequada do regime tributário e à aplicação de ferramentas como ponto de equilíbrio e markup, permitem chegar a valores de consulta que asseguram tanto a competitividade quanto a rentabilidade do negócio. Constatou-se ainda que fatores intangíveis, como a percepção de valor pelos pacientes/clientes e a diferenciação no atendimento, desempenham papel crucial na definição do preço final, podendo justificar valores mais altos quando comparados aos concorrentes. Conclui-se que a formação de preços em consultórios médicos não deve ser feita de forma subjetiva e empírica, mas sim fundamentada em análises gerenciais estruturadas, que forneçam clareza e segurança ao profissional de saúde. Dessa forma, este estudo contribui para ampliar o entendimento sobre gestão de custos na saúde e oferecer subsídios práticos para profissionais de saúde e gestores que desejam atuar de forma sustentável em consultórios particulares, aliando não só os aspectos de rentabilidade e sustentabilidade, como também a possibilidade de práticas de inclusão social nas práticas do serviço.

Palavras-chave: Gestão de custos; Precificação; Consultório médico; Ponto de equilíbrio; Markup.