



Como utilizar a DRE para fornecer suporte à tomada de decisão empresarial e direcionar a composição financeira de um negócio

Alerhandra Cunha Pentiado¹

Resumo: No atual contexto em que as empresas surgem e se desenvolvem, nota-se que há falta de gestão nas decisões empresariais, além da carência de um bom método de composição financeira. Frente a isso, as empresas necessitam de auxílio referente a quais métodos se utilizam para um crescimento organizacional. Assim, surge o questionamento apresentado neste estudo: Como fornecer suporte à tomada de decisões e direcionar a composição financeira? Para isso, selecionou-se uma ferramenta chamada Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) que tem como foco auxiliar e desenvolver empresas com uma entrega de resultados. Desse modo, com o intuito de aprimorar este processo, se viu a necessidade de efetuar pesquisas no mercado observando como o número de empreendedores no Brasil sem conhecimento financeiro se faz presente atualmente e, para isso, se dividiu o processo em tópicos, trazendo levantamento de custos, precificação do produto e construção da ferramenta DRE e assim levar para dentro de uma pequena empresa, efetuando o cálculo sobre um produto específico, sobre o qual foram levantados objetivos e metas mensais. Por fim, expõem-se os resultados alcançados com a aplicação da ferramenta que, a partir do desenvolvimento da DRE, otimizou as tarefas, facilitando a identificação de fragilidades dos custos e trazendo, assim, fortificação ao negócio. Dessa forma, contribui-se para que não só a empresa seja trabalhada, mas, como outras, veja que a partir de um método financeiro pode se satisfazer o âmbito organizacional de uma organização.

Palavras-chave: DRE; tomada de decisão; empresa.

How to use the DRE to support business decision-making and direct the financial composition of a business

Abstract: In the current context in which companies emerge and develop, it is noted that there is a lack of management in business decisions, in addition to the lack of a good method of financial composition. Faced with this, companies need help regarding which methods are used for organizational growth. Thus, the question presented in this study arises: How to provide support for decision-making and direct the financial composition? To this end, we selected a tool called Financial Statements of Income (DRE) that focuses on helping and developing companies that deliver results. Therefore, with the aim of improving this process, we saw the need to carry out research in the market, observing how the number of entrepreneurs in Brazil without financial knowledge is currently present and, to this end, the process was divided into topics, bringing together a survey of costs, product pricing and construction of the DRE tool and thus take it into a small company, carrying out the calculation under a specific product, for which monthly objectives and targets were raised. Finally, the results achieved with the application of the tool are presented, which, based on the development of the DRE, optimized tasks, facilitating the identification of cost weaknesses, thus strengthening the business. In this way, it helps not only the company being worked on, but also others, to see that using a financial method, the organizational scope of an organization can be satisfied.

Keywords: DRE; decision making; company.

Cómo utilizar el DRE para apoyar la toma de decisiones empresariales y dirigir la composición financiera de una empresa

¹ Bacharelada em Administração (AMF). E-mail: alerhandrapentiado@gmail.com.

Resumen: En el contexto actual en el que surgen y se desarrollan las empresas, se advierte que existe una falta de gestión en las decisiones empresariales, además de la falta de un buen método de composición financiera. Ante esto, las empresas necesitan ayuda respecto a qué métodos se utilizan para el crecimiento organizacional. Surge así la pregunta que se presenta en este estudio: ¿Cómo brindar apoyo a la toma de decisiones y orientar la composición financiera? Para ello, seleccionamos una herramienta llamada Estados Financieros de Resultados (DRE) que se enfoca en ayudar y desarrollar empresas que entreguen resultados. Por lo tanto, con el objetivo de mejorar este proceso, vimos la necesidad de realizar una investigación de mercado, observando cómo actualmente está presente el número de emprendedores en Brasil sin conocimientos financieros y, para ello, se dividió el proceso en temas, reuniendo elaborar un levantamiento de costos, precios de productos y construcción de la herramienta DRE y así llevarlo a una pequeña empresa, realizando el cálculo bajo un producto específico, para lo cual se plantearon objetivos y metas mensuales. Finalmente, se presentan los resultados alcanzados con la aplicación de la herramienta que, a partir del desarrollo del DRE, optimizó tareas, facilitando la identificación de debilidades de costos, fortaleciendo así el negocio. De esta manera, ayuda no sólo a la empresa en la que se trabaja, sino también a otras personas, a ver que mediante un método financiero se puede satisfacer el alcance organizativo de una organización.

Palabras clave: DRE; toma de decisiones; empresa.

1 Introdução

O número de empreendedores estabelecidos à frente de um negócio no Brasil obteve grande crescimento no ano de 2021, aumentando o número de negócios com mais de 3 a 5 anos no país. Segundo o relatório da *Global Entrepreneurship Monitor* (SEBRAE, 2022), maior pesquisa de empreendedorismo do mundo realizada pelo Sebrae em parceria com o Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade (IBQP), esse avanço foi de 1,2% do ano de 2020 para 2021. Esta taxa de empreendedorismo, por necessidade, é composta por empreendedores nascentes, os quais pensam em abrir um negócio ou já o fizeram em até três meses e também pelos novos empreendimentos, que possuem um negócio entre três meses e 3 a 5 anos.

Ademais, ainda segundo o relatório mencionado, os empreendedores nascentes apresentam um recorde desde o ano de 2020, com uma taxa de 10,2%, o que evidencia que existem diversas pessoas buscando o empreendedorismo como alternativa de ocupação, seja de uma maneira formal ou informal. Porém, entre os novos empreendimentos, houve uma queda de 2,4% de 2020 para 2021, o que demonstra que uma parte dos empreendedores que abriram um negócio nos últimos anos não conseguiu se manter. Segundo o presidente do Sebrae, Carlos Melles (SEBRAE, 2022), parte dos

empreendedores que abriram uma empresa nos últimos anos conseguiu sobreviver à pandemia, o que deve ser visto como um ponto positivo, que pode ser reflexo de medidas como o Programa Nacional de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte - Pronampe.

Frente ao contexto econômico, pode-se verificar que o empreendedorismo contribui cada vez mais para a geração de riqueza do país, evidenciando a necessidade de compreensão mais aprofundada em termos da gestão desenvolvida. Tal movimento aponta resultados positivos e negativos referente ao método que se utiliza para gerir os novos negócios. De acordo com Gonçalves e col. (2020), deve-se salientar que no Brasil há um número expressivo de empreendimentos que surgem de modo forçado por conta da falta de postos de trabalho existentes no mercado, tornando o país um dos líderes em iniciativa de novos negócios por diferentes camadas da sociedade.

Como consequência desse fato, surge a carência de conhecimento pelos novos empreendedores, tornando esse aspecto uma fragilidade muito comum nas pequenas empresas que se integram no mercado. Ao analisar esses empreendimentos, percebe-se que, na maior parte das vezes, os novos empresários não dispõem da qualificação gerencial adequada para conduzir o negócio de maneira sustentável. Assim, uma tarefa que passa a ser essencial consiste, inicialmente, na compreensão do processo de administração que inclui atividades de comercialização, produção e/ou prestação de serviços e gerenciamento de pessoas, além da necessidade de manter foco no controle financeiro, que é considerado uma prioridade.

A limitação de quem está iniciando no meio empresarial consiste na difícil tarefa do empreendedor em relacionar as informações financeiras e contextualizá-las com a realidade empresarial e, assim, autenticar a tomada de decisões. O núcleo de todo o negócio é obter lucro por meio da capacidade de ajudar pessoas a realizarem o que desejam. Não adianta obter os melhores produtos se eles não ajudam as pessoas a conseguir o que elas querem ter por meio deles. O sistema de negócio é um conjunto de processos bem ajustados, organizados e consistentes que produzem e entregam produtos e serviços que atendem às necessidades e desejos reais dos clientes. Desse modo, um empreendimento que proporciona lucros é um sistema lucrativo, no qual a sobrevivência e lucratividade dos nossos negócios dependem diretamente desse conceito (Marconatto, 2018).

Entre as decisões financeiras de uma empresa, pode-se tomar como exemplo um dos fatos que mais corrompem e fazem com que as empresas não consigam seguir adiante: o método de precificação dos seus produtos/serviços, em que um preço incorreto coloca a empresa em risco. Conforme o SEBRAE (2016), identificar qual é o valor que gera competitividade, atratividade e lucratividade para o negócio é fundamental para alavancar seus propósitos. Pois ao estabelecer um preço incorreto, a empresa irá perder desempenho e, assim, é evidente que as estratégias de precificação têm uma influência muito grande nos lucros de uma empresa.

Sob essa perspectiva, surge a seguinte problemática para investigação: com o intuito de fornecer um suporte à tomada de decisão empresarial, quais técnicas de análise financeira podem ser adotadas por novos empreendimentos? Para responder ao questionamento que norteia este trabalho, o objetivo fixado consiste em propor uma ferramenta de análise financeira que dê suporte à tomada de decisão empresarial, indicando de forma simples como está constituído o negócio e como deve ser direcionada a composição financeira dele.

Com isso, os erros mencionados anteriormente podem ser evitados pelos gestores que prezam pela sustentabilidade econômica do negócio e longevidade da sua atividade no mercado. Para superar essas dificuldades, o presente estudo irá destacar um conjunto de ações que podem auxiliar os novos empreendedores a alcançar seus objetivos de negócio, focando na tradução da composição dele em uma estrutura financeira de fácil compreensão baseada em ferramentas da área financeira e contábil.

Uma ferramenta bastante tradicional para poder ter uma compreensão objetiva sobre a estrutura financeira de determinado negócio é chamada de Demonstração de Resultado do Exercício (DRE), que pode ser utilizada para auxiliar o desempenho econômico e se baseia no regime de competência. Segundo o site Remessa Online, a maior plataforma brasileira para envio e recebimento de dinheiro do exterior, o relatório DRE é um documento elaborado anualmente por determinada empresa, especificando como foram os resultados do ponto de vista contábil e patrimonial. Todavia, normalmente ele é feito em formato de planilha para facilitar a inclusão e avaliação das informações. Com isso, pode-se dizer que a DRE busca entregar, da maneira mais fácil possível, informações referentes a receita, despesas, investimentos, custos e provisões de determinada empresa.

2 Conceituação da Ferramenta

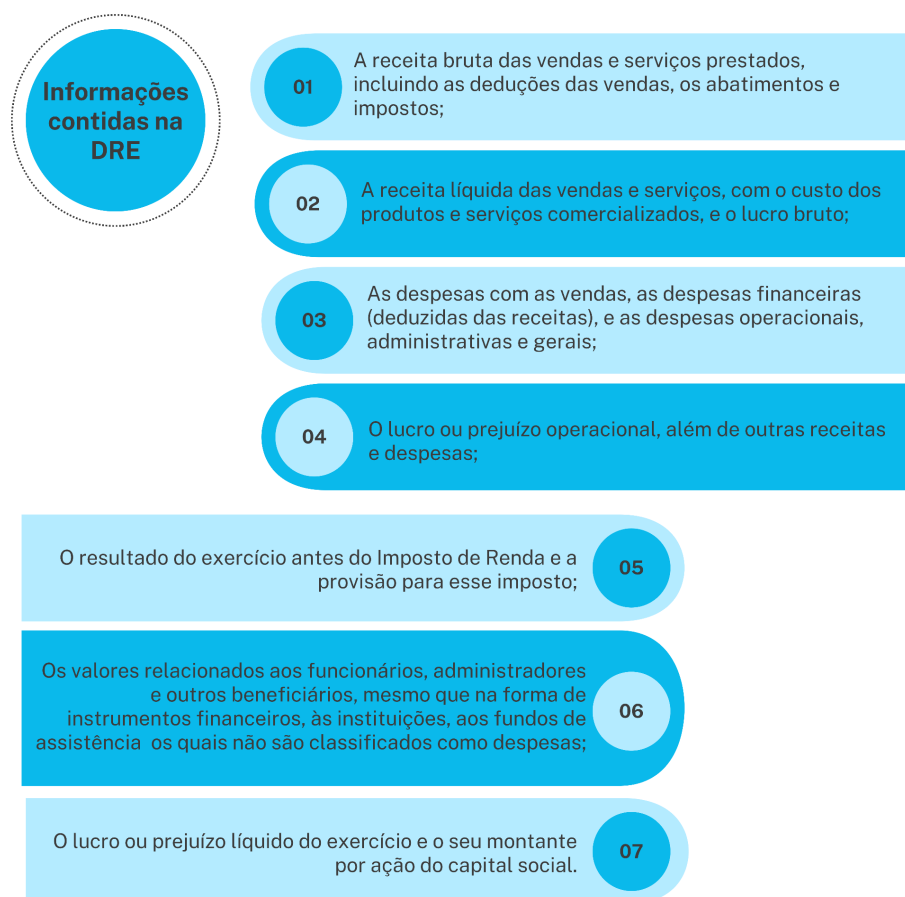
Com foco em trazer um conhecimento teórico sobre a ferramenta aplicada, primeiramente é apresentado o conceito da DRE e também quais passos devem ser seguidos para sua construção de acordo com as etapas para o mapeamento. No segundo tópico, é relatado como a DRE deve ser estruturada mediante uma empresa.

2.1 DRE

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é um relatório contábil que evidencia se as operações de uma empresa estão gerando lucro ou prejuízo, considerando um determinado período de tempo. É feita junto com o Balanço Patrimonial, e deve ser assinada por um contador habilitado pelo Conselho Regional de Contabilidade (CRC) e ter esse controle também é essencial para o sucesso do negócio (Torres, 2022).

De acordo com a Lei 6.404/1976, Artigo 187 (e sua modificação pela Lei 11.638/2007), os dados detalhados na demonstração devem ser conforme a Figura 1.

Figura 1 - Informações contidas na DRE



Fonte: Elaborada pela autora (2022), com base na Lei 6.404/1976, Artigo 187.

A sequência de informações contidas na DRE, conforme Figura 1, seguem um padrão quando feitas para cumprimento legal, independentemente do porte ou da natureza do negócio.

2.2 Funcionalização da DRE nas empresas

Conforme Torres (2022), a DRE é utilizada nas empresas de forma eficaz, em que aprender a fazer a leitura da DRE faz com que se visualize a saúde da organização com maior facilidade e precisão, auxiliando a tomar decisões e tendo dados confiáveis para saber se está no momento de cortar gastos ou usar o lucro para investir no negócio. Com isso, vários cálculos devem ser considerados na hora de fazer a DRE, divididos em alguns passos, conforme Figura 2.

Figura 2 - Funcionalização da DRE nas empresas

Funcionalização da DRE nas empresas
Receita bruta de vendas e serviços prestados
(-) Deduções da receita bruta
(-) Custo das mercadorias e serviços prestados
(=) Lucro bruto do período
(-) Despesas operacionais
(-) Despesas financeiras
(=) Resultado final do exercício

Fonte: Elaborada pela autora (2022), com base na Lei 6.404/1976, Artigo 187.

Além das informações contidas na Figura 2, pode-se detalhar melhor cada tópico citado, conforme será discutido na sequência.

Receita de vendas: Compreende todas as vendas realizadas pela empresa, seja de produtos ou serviços. Não devem ser lançadas na receita apenas as vendas com entrada de dinheiro em caixa, o conceito de receita se remete à prestação efetiva do serviço ou venda da mercadoria.

Deduções da receita bruta e impostos: São detalhadas todas as tributações que incidem nas vendas, como a DAS, ICMS, ISS, entre outras. Aqui também temos o conceito da incidência e não do pagamento, ou seja, serão escrituradas na DRE todos os impostos devidos, independente de terem sido pagos ou não.

Custos de venda: Implicam em todo o valor investido para comprar e vender a mercadoria que será revendida ou para prestar o serviço ao cliente.

Lucro Bruto: Equivale à receita líquida menos os custos.

Despesas operacionais: Se refere aos gastos essenciais para que o negócio consiga operar. São os custos referentes ao funcionamento da empresa como: pagamento de funcionários, aluguel, impostos, contas de água e luz, etc.

Despesas financeiras: São multas e juros pagos por atraso no recolhimento de impostos e fornecedores e despesas bancárias para manutenção de serviços, etc.

Resultado do exercício: É o lucro ou prejuízo apurado após o lançamento de todas as receitas e despesas elencadas acima. Tendo lucro, esse poderá ser distribuído aos sócios ou acionistas e ser declarado em seus respectivos IRPFs.

3 Importância da Ferramenta para a Gestão de Pequenas Empresas

A DRE nas pequenas empresas contém uma demonstração e alocação de forma mais detalhada e depende de diversos detalhes que se precisa analisar para identificar em qual dos grupos direciona o lançamento. Com os grupos determinados e com as contas alocadas em seus devidos grupos, é possível saber como apurar o lucro ou prejuízo da empresa. Sendo assim, realizando a DRE para pequenas empresas, é possível obter muitos benefícios que acarretarão lucratividade e otimização do tempo, analisando-se os dados para obter seus rendimentos (OMIE, 2022).

Dessa maneira, pode-se passar a visão geral e controle da área financeira da empresa, tendo garantia da saúde financeira, evitando falhas, oferecendo dados importantes para decisões mais assertivas, ajudando a identificar as fraquezas e a tomar medidas de prevenção a tempo e um grande auxílio na análise do desempenho do gestor, referente aos resultados. Todavia, pode demonstrar, pelos seus resultados, diversas outras questões que vão auxiliar a gerenciar o negócio.

A análise inicial que pode ser feita via DRE, segundo OMIE (2022), é uma análise vertical, ou seja, verifica quanto cada linha da DRE representa em relação à receita. E isto é considerável para que se possa direcionar o processo de criação de preço de venda, pois, com esse dado, é possível ter uma ideia de como o lucro vai se comportar, e se os valores serão suficientes para suprir as necessidades da empresa.

A segunda análise que pode ser feita com a DRE é a evolução dos resultados da empresa, ou seja, uma comparação entre um ano e outro. Assim, consegue-se identificar se a empresa está crescendo ou não, e se as decisões estratégicas estão surtindo o efeito esperado. Neste tópico, pode-se verificar se os custos e despesas estão se mantendo, crescendo ou, até mesmo, diminuindo.

Além dessas duas análises, a DRE combinada com o balanço pode gerar diversos índices financeiros estratégicos da empresa, apontando algo divergente que precise de atenção, possibilitando que alguma decisão seja tomada de forma rápida e assertiva, para não ter grandes impactos no final do período na obtenção do resultado.

4 Operacionalização da Ferramenta

Com a operacionalização da DRE, é possível visualizar a saúde do negócio com maior facilidade e precisão. Assim, na hora de tomar decisões, tem-se dados confiáveis para saber se está no momento de cortar gastos com algo específico ou se é possível usar o lucro para investir ainda mais no negócio. Para exemplificar, a ferramenta será aplicada em uma pequena empresa que trabalha com artigos personalizados, a qual irá utilizar a DRE em um produto específico, que será caneca. Por meio deste, irá iniciar um levantamento geral, tornando o processo ainda mais prático, sistematizado nas seguintes etapas: i) levantamento de custos, ii) precificação do produto e iii) construção da DRE.

4.1 Levantamento de custos

Segundo Reis (2018), o levantamento de custos pode ser uma ferramenta essencial para as empresas que procuram ter um acompanhamento mais próximo de suas despesas de modo geral. São suas funções: ter maior controle sobre as quantidades de produtos produzidos, ter metas de custos para um determinado período e criar sistemas de controle de custos que permitam a realização de análises. De maneira geral, com as informações fornecidas pelos custos, é possível controlar de maneira mais eficiente as despesas, o que ajuda nas tomadas de decisões.

Com isso, pode-se iniciar o levantamento de custos do produto em questão, a caneca. E, desta forma, salientam-se os tipos de gastos levantados: o “Custo das mercadorias e serviços prestados (custos variáveis do produto)”, que consiste no valor investido para comprar/vender a mercadoria que será revendida; e as “Despesas operacionais (despesas fixas da empresa)”, que contemplam o valor gasto essencialmente para conseguir operar. No caso, todos os gastos referentes ao funcionamento de uma empresa. Desta forma, a Tabela 1 detalha os custos inerentes ao negócio.

Tabela 1 - Levantamento de Custos

Levantamento de custos		
Tipos de gastos	Especificação	Preço
Custo das mercadorias e serviços prestados	Caneca	R\$ 4,20
	Personalização	R\$ 0,80
	TOTAL	R\$ 5,00
Despesas operacionais	MEI	R\$ 61,00
	Luz e internet	R\$ 80,00
	Salário	R\$ 1.000,00
	TOTAL	R\$ 1.141,00

Fonte: Elaborada pela autora (2022), com base na Lei 6.404/1976, Artigo 187.

Conforme a Tabela 1 apresentada, são descritos os tipos de gastos que a empresa em questão contém, dividindo as especificações de quais são, mostrando como se é composto, assim auxiliando na análise direta. Desta forma, é feito um levantamento coerente para o restante do estudo que tem como intuito, a partir dos levantamentos dos custos, a precificação dos produtos, como será visto na próxima seção, 4.2 “Precificação do produto”.

4.2 Precificação do produto

De acordo com Coutinho (2020), uma má precificação pode acabar extinguindo o lucro e colocando o negócio em uma posição muito desconfortável em relação ao fluxo de caixa. Justamente por isso, é extremamente necessário aprender a precificar o produto da forma adequada. Uma vez que se esteja ciente da importância, necessita-se falar de uma maneira mais detalhada sobre os aspectos que fazem da precificação de produtos algo essencial, como: sobrevivência do negócio, maximização de lucros e faturamento e crescimento de vendas.

Dessa maneira, será trabalhado com três possibilidades, sendo elas: cenários pessimista, moderado e otimista. Serão abordados três formatos de estudo, utilizando como método de precificação o *Markup*, por meio do qual, segundo Silva (2020), é possível obter o preço de venda de seu produto. Para chegar nessa etapa, basta multiplicar o valor do custo unitário de venda pelo índice *Markup*. Na Figura 3, segue a fórmula do *Markup*:

Figura 3 - Fórmula do Markup

MARKUP
$\frac{100}{100 - (\%CF + \%DV + \%L)}$

Fonte: Elaborada pela autora (2022), com base na Lei 6.404/1976, Artigo 187.

Desse modo, as informações as quais serão utilizadas para construção do *Markup*, diante do negócio em análise, compreendem o seguinte panorama atual: 30 unidades de canecas vendidas ao mês; preço atual do produto que é considerado R\$ 15,00, o qual foi proposto de acordo com o preço praticado pelo mercado e concorrentes; custo variável do produto de R\$ 5,00; e custos fixos (despesas operacionais) de R\$ 1.141,00. Destaca-se que os custos fixos foram rateados pela quantidade de produtos da empresa, que nesse caso são dez, para poder determinar o valor unitário.

Adicionalmente, destaca-se que para o desenvolvimento dos cenários de previsão de receita se faz necessário ter à disposição a Receita, a qual é resultante do preço de venda unitário multiplicado pela quantidade vendida, que neste estudo será calculado referente a 1 mês de vendas do produto. Na Figura 4, consta a fórmula da Receita:

Figura 4 - Fórmula da Receita

RECEITA
$\text{Receita} = \text{Preço de venda} \times \text{Quantidade}$

Fonte: Elaborada pela autora (2022), com base na Lei 6.404/1976, Artigo 187.

Na sequência, serão apresentados os cálculos do *Markup* para três cenários possíveis no negócio: pessimista, moderado e otimista.

I. Cenário Pessimista

Sob esse viés, pode-se trazer uma margem de lucro de 30%, que será utilizada na construção do *Markup*, ferramenta que será adotada para determinar um preço ideal ao

produto, contemplando a possibilidade de um cenário pessimista se concretizar. O Quadro 1 apresenta a composição do cálculo do *Markup*.

Quadro 1 - Cálculo do *Markup*

RECEITA
Receita = 15 x 30 Receita = 450

Porcentagem do Custo fixo
$\text{CFT} = \frac{1141,00}{10} - 100\%$ CFT = 114,10
$450 \text{ --- } 100\%$ $114,10 \text{ --- } X$ X = 25,35 %

MARKUP
$\frac{100}{100 - (25,35 + 0 + 30)}$ = 2,23
$\text{CV} = 5,00 \times 2,23$ PREÇO = 11,15

Fonte: Elaborada pela autora (2022), com base na Lei 6.404/1976, Artigo 187.

Segundo o Quadro 1, apresentado anteriormente, foi efetuado o Cálculo do *Markup* com uma margem de lucro de 30%, a qual é considerada em um cenário pessimista, comparada ao preço atual já utilizado pela empresa. Sendo o preço atual: R\$15,00, e conforme o cálculo com a margem de 30%, o preço fica R\$ 11,15. Desta forma, este ponto demonstra que, em um cenário pessimista, faria com que a organização obtivesse menos lucro do que o recebido nos momentos atuais.

II. Cenário Moderado

Neste cenário, se traz uma margem de lucro de 40%, que será utilizada na construção do *Markup*, método que será utilizado para se criar um preço ideal ao produto, com viés moderado. O Quadro 2 apresenta a composição do cálculo do *Markup*.

Quadro 2 - Cálculo do Markup

RECEITA
Receita = 15 x 30 Receita = 450

MARKUP
$\frac{100}{100 - (25,35 + 0 + 40)}$ $= 2,88$ CV = 5,00 X 2,88 PREÇO = 14,40

Fonte: Elaborada pela autora (2022), com base na Lei 6.404/1976, Artigo 187.

De acordo com o Quadro 2, apresentado anteriormente, foi feito o cálculo do Markup com uma margem de lucro de 40%, que é integrada ao cenário moderado. Comparando o preço atual já utilizado pela empresa que é R\$ 15,00 com a margem de 40%, em que o preço é de R\$ 14,40, é notável a identificação de algo muito parecido. Sendo assim, esse fato mostra que o cenário moderado já é utilizado, visto que o preço é muito próximo ao já existente.

III. Cenário Otimista

Neste tópico, é levantada uma margem de lucro de 50%, que é utilizada na construção do Markup, método que será usado para se criar um preço ideal ao produto, com viés otimista. O Quadro 3 apresenta a composição do cálculo do Markup.

Quadro 3 - Cálculo do Markup

RECEITA
Receita = 15 x 30 Receita = 450

Porcentagem do Custo fixo
$CFT = \frac{1141,00}{10} - 100\%$ $CFT = 114,10$ $450 \text{ --- } 100\%$ $114,10 \text{ --- } X$ $X = 25,35 \%$

MARKUP
$\frac{100}{100 - (25,35 + 0 + 50)}$
$= 4,05$
$CV = 5,00 \times 4,05$
PREÇO = 20,25

Fonte: Elaborada pela autora (2022), com base na Lei 6.404/1976, Artigo 187.

Conforme o Quadro 3 destacado, foi concretizado o cálculo do *Markup* com uma margem de lucro de 50%, a qual é considerada em um cenário otimista, comparada ao preço atual já utilizado pela empresa. Sendo o preço atual R\$ 15,00 e conforme o cálculo com a margem de 50% o preço fica R\$ 20,25. Assim, esse indicador mostra que um cenário otimista faria com que a organização obtivesse mais lucro do que o recebido nos momentos atuais.

Dessa forma, com três possibilidades de margem de lucro, pode-se observar cenários bem relevantes. Atualmente a empresa encontra-se em um momento moderado, pois a caneca contém um preço de R\$ 15,00, de acordo com o que os concorrentes têm em vista. Assim, pode-se salientar que nos ambientes destacados o produto consegue ter três tipos de preço, sendo:

- Pessimista: R\$ 11,15
- Moderado: R\$ 14,40
- Otimista: R\$ 20,25

Entretanto, caso queira aumentar a margem de lucro, ainda assim, pode-se conquistar um lucro maior acima do produto.

4.3 Construção da DRE

Para a construção da DRE, conforme o tópico anterior, também serão utilizados os três cenários: pessimista, moderado e otimista. Os quais deverão seguir os passos da DRE,

que devem conter os tópicos abaixo, nos quais serão salientados o que a empresa do estudo contém ou não.

Receita bruta de vendas e serviços prestados: A receita irá alterar nos três cenários, conforme os preços de venda.

Deduções da receita bruta: A empresa não contém.

Custo das mercadorias e serviços prestados: É o custo variável do produto em questão.

Lucro bruto do período: Será encontrado no exercício.

Despesas operacionais: Seriam os custos fixos da empresa.

Despesas financeiras: A empresa não contém.

Dessa maneira, a DRE montada irá conter apenas os dados os quais a empresa tem em conta. Sendo assim, primeiramente serão apresentados os cálculos das três receitas em questão no Quadro 4:

Quadro 4 - Receitas dos Cenários pessimista, moderado e otimista

RECEITA - Cenário Pessimista
Receita = $11,15 \times 30$ Receita = 334,50

RECEITA - Cenário Moderado
Receita = $14,4 \times 30$ Receita = 432,00

RECEITA - Cenário Otimista
Receita = $20,25 \times 30$ Receita = 607,50

Fonte: Elaborado pela autora (2022), com base na Lei 6.404/1976, Artigo 187.

Com as receitas feitas, pode-se efetuar a construção da DRE, conforme abaixo, na Tabela 2:

Tabela 2 - DRE - Canecas

DRE - Canecas					
	Cenário Pessimista		Cenário Moderado		Cenário Otimista
Preço unitário	R\$	11,15	R\$	14,40	R\$ 20,25
(-) Custo variável unitário	R\$	5,00	R\$	5,00	R\$ 5,00
(=) Lucro bruto unitário	R\$	6,15	R\$	9,40	R\$ 15,25
Receita bruta de vendas e serviços prestados	R\$	334,50	R\$	432,00	R\$ 607,50
(-) Custo das mercadorias e serviços prestados	R\$	150,00	R\$	150,00	R\$ 150,00
(=) Lucro bruto do período	R\$	184,50	R\$	282,00	R\$ 457,50
(-) Despesas operacionais	R\$	114,10	R\$	114,10	R\$ 114,10
(=) Resultado final do exercício	R\$	70,40	R\$	167,90	R\$ 343,40

Fonte: Elaborada pela autora (2022), com base na Lei 6.404/1976, Artigo 187.

Conforme a Tabela 2, é apresentada a DRE dos três cenários: pessimista, moderado e otimista. Nesses casos, contém, além da ferramenta, os seus preços, custos e lucros unitários para também facilitar o cálculo do ponto de equilíbrio. Assim, nela também são descritos de forma clara e objetiva todos os passos que a empresa em questão obtém, trazendo assim um resultado positivo.

Além da apresentação da DRE, para poder complementar de forma clara, trazem-se os pontos de equilíbrio dos três cenários, conforme Quadro 5:

Quadro 5 - Ponto de equilíbrio dos cenários pessimista, moderado e otimista

PONTO DE EQUILÍBRIO - Cenário Pessimista
Custo fixo / lucro bruto 114,10/6,15 Ponto de equilíbrio = 18,55

PONTO DE EQUILÍBRIO - Cenário Moderado
Custo fixo / lucro bruto 114,10/9,40 Ponto de equilíbrio = 12,13

PONTO DE EQUILÍBRIO - Cenário Otimista
Custo fixo / lucro bruto 114,10/15,25 Ponto de equilíbrio = 7,48

Fonte: Elaborada pela autora (2022), com base na Lei 6.404/1976, Artigo 187.

Destaca-se a apresentação do Quadro 5, em que constam os cálculos do ponto de equilíbrio dos três cenários trabalhados. Por sua vez, traz de modo objetivo os pontos de equilíbrio conforme o cenário encontrado. Assim, pode-se analisar que, de acordo com o

crescimento do cenário positivo, vindo de pessimista, moderado e otimista, o ponto de equilíbrio diminui, isso tendo-se em conta a diferença do lucro bruto que se altera conforme o cenário melhora.

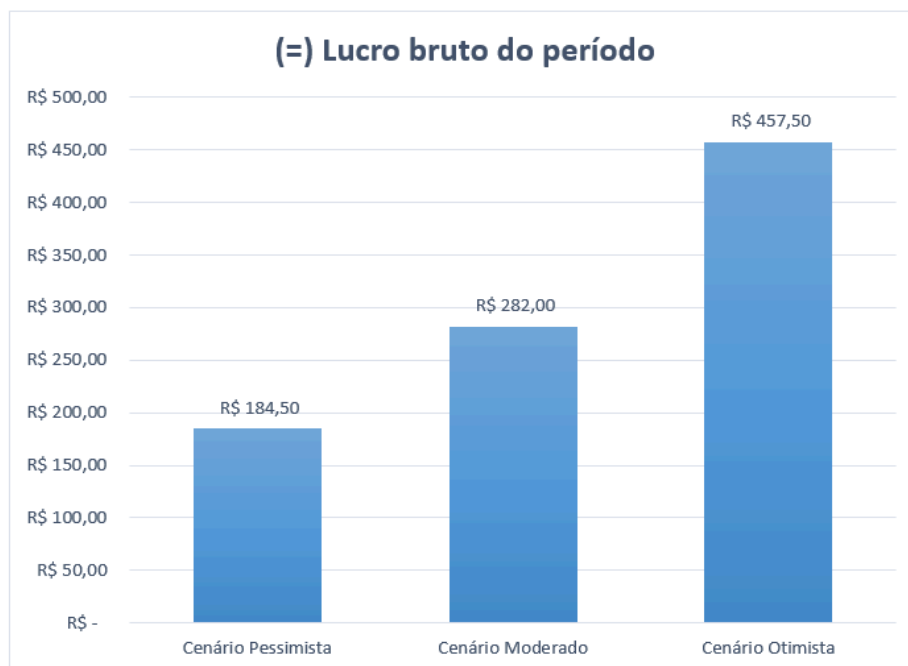
5 Resultados e Considerações Finais

Considera-se que a ferramenta auxiliou no crescimento da empresa, tendo em vista o desempenho obtido por ela. Conforme visto, a empresa em questão utilizada para os cálculos não possuía uma meta de vendas específica e utilizava o valor de venda conforme o que era abordado pelos concorrentes. Com a construção da DRE, pode-se ter três cenários diferentes, pode-se observar o que não se deve chegar (pessimista), o que se está (moderado) e o que se pode chegar (otimista), tendo como foco uma margem de lucro.

Ademais, o estudo da DRE traz como impacto na empresa o anseio de buscar efetuar este método em outros produtos, visto que contém dez categorias, e se aplicou em uma delas. Porém, tendo essa aplicabilidade, é possível construir uma meta de vendas mensal e, juntamente com isso, uma variação de custos e despesas. Além disso, é visto que a precificação tem uma influência muito grande nos lucros de uma empresa, conforme já visto anteriormente.

Deste modo, é importante destacar o crescimento do lucro bruto do período, conforme os cenários trabalhados. Por meio deles, é nítido destacar o crescimento considerável, conforme a margem de lucro aplicada aumenta. Para melhor entendimento, segue a Figura 5:

Figura 5 - Lucro Bruto do período



Fonte: Elaborada pela autora (2022), com base na Lei 6.404/1976, Artigo 187.

Sob essa perspectiva, é visto que a problemática da investigação, que continha o intuito de fornecer um suporte à tomada de decisão empresarial e mostrar técnicas de análise financeira para empresas, foi solucionada com sucesso. Visto o objetivo fixado que consistiu em propor uma ferramenta de análise financeira que dê suporte à tomada de decisão empresarial, sendo direcionada a composição financeira do negócio, resultado o qual a DRE traz neste estudo. Sua aplicabilidade fez com que se alterasse o método de desenvolvimento das finanças, auxiliando em como a gestão toma as decisões referentes à escolha de um preço do produto e até mesmo na separação de suas categorias. Com isso, é considerável persistir com a aplicação da ferramenta em outras áreas da empresa e, assim, utilizar em outras também, levando assim este método para várias áreas, facilitando a vida dos empreendedores.

Referências

COUTINHO. **Entenda porque fazer uma precificação de produtos adequada traz resultado para o seu negócio.** 7 de fevereiro de 2020, Brasil. Disponível em: <https://www.voitto.com.br/blog/artigo/precificacao-de-produtos>. Acesso em: dezembro de 2022.

FLASH EXPENCE. **O que são despesas operacionais e administrativas? Entenda de maneira fácil e rápida.** 12 de fevereiro de 2022. Brasil. Disponível em: <https://expenseon.com/gestao-de-despesas/despesas-operacionais-e-administrativas/>. Acesso em: dezembro de 2022.

GONÇALVES e col. **Demonstração do Resultado do Exercício e Demonstração dos Fluxos de Caixa: um estudo quanto a acessibilidade em empresas de pequeno porte.** Revista de Ciências Contábeis. 2019. Brasil. Disponível em: <file:///C:/Users/Samsung/Downloads/9842-Texto%20do%20Artigo-38106-1-10-20200515.pdf>. Acesso em: outubro de 2022.

MARCONATTO, D. **O livro do lucro.** 2018. Brasil. Disponível em: https://drive.google.com/drive/folders/1M_hPI9LMNWOCc-5ESOPB6WQAY6KsfWqR. Acesso em: outubro de 2022.

REIS. **Contabilidade de custos:** entenda a importância desse tema. 08 de outubro de 2018. Brasil. Disponível em: <https://www.suno.com.br/artigos/contabilidade-custos/>. Acesso em: dezembro de 2022.

REMESSA ONLINE. **Tudo sobre DRE – Demonstração do Resultado do Exercício.** 2022. Brasil. Disponível em: <https://www.remissaonline.com.br/blog/tudo-sobre-dre-demonstracao-do-resultado-do-exercicio/>. Acesso em: outubro de 2022.

SEBRAE. **Pesquisa GEM:** Aumenta o número de negócios com mais de 3,5 anos no país. 2022. Brasil. Disponível em: <https://static.poder360.com.br/2022/03/sebrae-empendedorismo-24mar2022.pdf>. Acesso em: outubro de 2022.

SEBRAE. **Os riscos de um preço errado no seu produto.** 2016. Brasil. Disponível em: <https://www.sebrae-sc.com.br/blog/preco-errado-produto>. Acesso em: outubro de 2022.

SILVA. O QUE É E COMO CALCULAR MARKUP DE PRODUTOS. *In: Clube do Trade.* 22 de abril de 2020. Brasil. Disponível em: <https://clubedotrade.com.br/blog/calcular-markup-de-produtos/>. Acesso em: dezembro de 2022.

TORRES. O que é DRE na Contabilidade? Como Fazer e qual sua Importância no Sucesso de uma Empresa? *In: Blog Contabilizei.* 11 de outubro de 2022. Brasil. Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/o-que-e-dre-para-que-serve/#:~:text=fazer%20um%20DRE%3F-,O%20que%20%C3%A9%20o%20DRE%3F,um%20determinado%20per%20o%20tempo>. Acesso em: dezembro de 2022.

OMIE. **Qual é a importância da DRE para pequenas empresas?** 02 de maio de 2022. Brasil. Disponível em: <https://blog.omie.com.br/blog/dre-e-sua-importancia-para-as-pmes>. Acesso em: dezembro de 2022.