



Como estimular o aumento do lucro na empresa? Uma análise da estrutura financeira do negócio

Vanessa Ellwanger¹

Resumo: O crescimento no valor ganho em um determinado período de tempo que se obteve lucro na empresa é medido através do processo de conhecimento da estrutura financeira, que auxilia na tomada de decisões e, conseqüentemente, no controle e aumento financeiro da empresa. O objetivo deste trabalho é analisar a maneira e decisão mais corretas para se obter o maior lucro em uma instituição de ensino superior, com uma atenção para a graduação de Ciências Contábeis. Para analisar a estrutura, foram realizadas as equações empresariais, o cálculo do *markup* e a construção da DRE. Com o auxílio da ferramenta serão propostas cinco decisões para se obter ou aumentar o lucro deste curso e analisar qual das situações é a menos indicada, pelo motivo de afetar o crescimento da instituição. Os valores aplicados foram simulados com o que cada decisão havia proposto. Por fim, através da aplicação da ferramenta foi possível concluir que a decisão 02 é de maior impacto sobre o aumento do lucro para a empresa naquele momento, baseado em seu histórico de dados e, com a decisão, será possível sucesso em aplicar na instituição. Sob essa análise e conclusões, é possível afirmar que a estrutura financeira é importante para a correta tomada de decisões em qualquer empresa.

Palavras-chave: lucro; estrutura financeira; decisão; instituição de ensino; gestão financeira.

How to stimulate an increase in profit in the company? An analysis of the financial structure of the business

Abstract: The growth in the value gained in a given period of time in which the company made a profit is measured through the process of understanding the financial structure, which helps in decision-making and, consequently, in the control and financial increase of the company. The objective of this work is to analyze the most correct way and decision to obtain the greatest profit in a higher education institution, with attention to the Accounting Sciences degree. To analyze the structure, business equations, markup calculation and construction of the DRE were carried out. With the help of the tool, five decisions will be proposed to obtain or increase the profit of this course and analyze which of the situations is the least recommended, due to the reason that it affects the growth of the institution. The values applied were simulated with what each decision had proposed. Finally, through the application of the tool, it was possible to conclude that decision 02 has the greatest impact on increasing profits for the company at that moment, based on its data history and, with the decision, it will be possible to successfully apply it to the institution. Based on this analysis and conclusions, it is possible to state that the financial structure is important for correct decision-making in any company.

Keywords: profit; financial structure; decision; educational institution; financial management.

¿Cómo estimular un aumento de beneficios en la empresa? Un análisis de la estructura financiera del negocio

Resumen: El crecimiento del valor ganado en un determinado período de tiempo en el que la empresa obtuvo ganancias se mide a través del proceso de comprensión de la estructura financiera, lo que ayuda en la toma de decisiones y, en consecuencia, en el

¹ Bacharelanda em Ciências Contábeis (AMF). E-mail: vanessaellwanger7@gmail.com.

control e incremento financiero de la empresa. El objetivo de este trabajo es analizar la forma y decisión más correcta para obtener el mayor beneficio en una institución de educación superior, con atención a la carrera de Ciencias Contables. Para analizar la estructura se realizaron ecuaciones de negocio, cálculo de margen y construcción del DRE. Con ayuda de la herramienta se propondrán cinco decisiones para obtener o incrementar la rentabilidad de este curso y analizar cuál de las situaciones es la menos recomendable, por el hecho de que afecta el crecimiento de la institución. Los valores aplicados fueron simulados con lo que había propuesto cada decisión. Finalmente, mediante la aplicación de la herramienta se pudo concluir que la decisión 02 tiene el mayor impacto en el aumento de utilidades de la empresa en ese momento, con base en su historial de datos y, con la decisión, se podrá aplicar con éxito a la institución. Con base en este análisis y conclusiones, es posible afirmar que la estructura financiera es importante para la correcta toma de decisiones en cualquier empresa.

Palabras clave: ganancia; estructura financiera; decisión; institución de enseñanza; gestión financiera.

1 Introdução

A análise financeira é importante também para empresas de ensino superior, pois é o esforço dedicado à compreensão das finanças do empreendimento que, dessa forma, ajuda a identificar fragilidades e prevenir problemas em curto, médio e longo prazos. As informações obtidas nesse processo auxiliam as tomadas de decisão relativas à correção de problemas de liquidez e fluxo de caixa. Além de contribuir para aumentar a renda das instituições e o objetivo de obter maior classificação de qualidade no ensino privado.

Para operacionalizar o estudo, optou-se por estudar uma instituição de ensino superior de rede privada, com o maior foco para a graduação de Ciências Contábeis, aplicada em uma região cercada por municípios de vários tamanhos e com concorrências de outras instituições de ensino privado e público. Destaca-se o aumento de alunos a optarem pelo ensino privado por buscarem uma infraestrutura completa, com materiais necessários, salas e laboratórios para cada graduação. Os cursos são atualizados, possuem visão futura de mercado, formatura no tempo correto, possuem chances quase zero de surpresas com greves de aulas e oferecem também possibilidades de financiamentos, como bolsas oferecidas pela própria instituição ou pelo governo (PROUNI e FIES).

As universidades e faculdades possuem variáveis que podem afetar a empresa. Para evitar esses possíveis problemas, é importante serem estudadas corretamente. Por exemplo, é necessário possuir conhecimento de quantos prováveis novos futuros clientes existem, para isso, estimular um estudo de quantos alunos pretendem cursar o ensino superior após a conclusão do ensino médio e onde se concentra o maior número. Outro estudo importante

a realizar é a probabilidade de alunos com idade mais elevada pretenderem cursar a graduação, levando em consideração o número de habitantes de onde ela está inserida e o vínculo que possui ao seu redor, também avaliando como está a sua concorrência.

Uma estratégia de vendas adotada para as instituições é a busca de inovações em apresentar aos prováveis futuros alunos a qualidade de ensino, na teoria e prática, a influência da internacionalidade, a convivência e futuro que poderá ser construído através do investimento naquela instituição. Diante desse cenário, o objetivo desta produção consiste na análise da estrutura financeira do negócio. Para tanto, aplicaram-se as equações empresariais de receita, custo e lucro, o cálculo do *markup* para a precificação do serviço e a construção de uma DRE com diferentes cenários de decisão sobre seus elementos, visando compreender a estrutura financeira do negócio em questão.

Com base nas técnicas mencionadas, será possível analisar o impacto de decisões financeiras frente ao contexto do ensino superior privado, auxiliando a instituição a tomar melhores decisões em seus empreendimentos, garantindo sua maior lucratividade. Nesse sentido, dividiu-se o presente relato em cinco seções, iniciando pela introdução do contexto a ser analisado e a conceituação das ferramentas adotadas, indicando a importância dessas técnicas para o empreendimento. Em seguida, as diretrizes metodológicas do estudo são detalhadas. Na sequência, as análises efetuadas são discutidas, bem como os resultados e os direcionamentos de estudo futuro serão projetados.

2 Conceituação da Ferramenta

Normalmente as empresas são regidas por um mesmo mecanismo universal que é sempre composto dessas mesmas partes, nas quais é possível aplicar uma equação para diferentes negócios, com a intenção de obtenção maior de lucratividade. Essa equação é calculada através de suas receitas, custos e despesas da empresa, e é possível, através dos resultados obtidos do lucro, tomar a melhor decisão através da ferramenta aplicada. Com os resultados, é fundamental colocarmos a lucratividade no topo da pirâmide da empresa, deixá-la bem definida e, assim, obter o ganho final, que é algo necessário para o bom conforto da empresa e suas necessidades.

Para Assaf Neto (2019),

A DRE tem como finalidade exclusiva apurar o lucro ou prejuízo de exercício; depois, esse resultado é transferido para lucros ou prejuízos acumulados. O

demonstrativo engloba as receitas, as despesas, os ganhos e as perdas do exercício, apurados por Regime de Competência independentemente, portanto, de seus pagamentos e recebimentos (Assaf Neto, 2019, p. 215).

Sendo assim, a DRE é um dos relatórios financeiros que tem por principal objetivo apresentar o lucro líquido da empresa, ou prejuízo, diante de todos os seus gastos e despesas no período analisado. Basicamente, toda DRE deve ter o valor da receita bruta, a receita líquida (descontando-se impostos com incidência direta sobre a venda), o lucro bruto e, por último, o lucro líquido (descontando-se valores de custo do serviço ou mercadoria) de resultado de exercício (Keruak, 2018). Portanto, através da receita bruta que se obtém, diminuindo todos os custos e despesas, é possível reconhecer o lucro líquido da empresa naquele período.

Atualmente, observa-se que grande parte das empresas não possui definido como pretende obter lucro. Sem essa clareza e prioridade, o empresário comete um erro para sua empresa e leva consigo os sentimentos dúbios e vacilantes em relação ao lucro. Mesmo a empresa que não possui como o seu objetivo principal o lucro, deve estabelecer uma clareza sobre esse assunto, pois também necessita dele.

Há também empresas que já obtém algum lucro, porém não sabem de qual maneira poderão aumentar e dobrar ainda mais seus lucros, e ficarão com medo de sair do seu ponto de conforto. Para Marconatto (2018),

Por um lado, sem lucros, não há empregos, consumo, produtos, serviços, inovação nem mesmo serviços públicos — os quais funcionam com os impostos extraídos dos negócios e consumidores. O prejuízo, por outro lado, produz desperdício de recursos, preocupação constante, sofrimento e queda generalizada da qualidade de vida — sua e de seus colaboradores (Marconatto, 2018, p. 16).

Então, lucro, o que é? O lucro é definido como o valor que resta, em determinado período, depois de descontar todas as despesas e custos de sua receita de vendas. Portanto, o lucro é um dos indicadores da saúde de um negócio e de seu futuro. Assim, a empresa que possui pretensões em aumentar o seu lucro pode adotar estratégias, que estudadas de acordo com o perfil da empresa, aumentam o seu lucro, mas essas estratégias adotadas devem ser do alcance da empresa, para assim não sofrer futuros prejuízos.

Uma estratégia para aumentar o lucro é aumentar a base de clientes. O gestor precisa criar uma estratégia de venda produtiva para o seu negócio, e assim colocar em prática e estimular novos clientes a adquirir os serviços ou produtos. Outro método é

aumentar as receitas. A regra básica a ser seguida para o registro de uma receita é que consta do item 4.25 do Pronunciamento Técnico CPC 00 (R1), segundo a qual

Receitas são aumentos nos benefícios econômicos durante o período contábil, sob a forma da entrada de recursos ou do aumento de ativos ou diminuição de passivos, que resultam em aumentos do patrimônio líquido, e que não estejam relacionados com a contribuição dos detentores dos instrumentos patrimoniais (CPC 00, R1, item 4.25).

Desse modo, conclui-se que para obter receita, a empresa necessita aumentar os volumes de vendas ou aumentar o seu valor de venda. Esses métodos devem ser estudados de acordo com o perfil de clientes e onde está situada a empresa e, assim, optar pelo melhor desempenho e alcançar seus objetivos.

Também é possível optar por diminuir os custos variáveis e despesas. No que se refere em custos, pode-se definir como valores mensais que são ligados diretamente com as atividades da empresa, no qual a empresa utiliza as necessidades para entregar os seus produtos ou serviço final. E também as despesas que são gastos indiretos, valores gastos em outras necessidades da empresa que não estão relacionados com a entrega do produto. Segundo Crepaldi (2018), os custos variáveis referentes a um serviço ou produto podem ser definidos como

Os gastos relativos a bens ou serviços utilizados na produção de outros bens ou serviços, sejam eles desembolsados ou não. Só são reconhecidas como custos no momento da fabricação de um produto ou execução de um serviço. Correspondem aos valores gastos com a fabricação dos produtos. A classificação dos custos vai depender do enfoque que for atribuído a ela, podendo ser determinada quanto à natureza, à função, à contabilização, ao produto e à formação ou produção. Exemplos: matéria-prima, mão de obra direta utilizada na produção (Crepaldi, 2018, p. 20).

Considerando a definição do autor, o empresário também precisa analisar a empresa, como se ele optasse por diminuir custos variáveis. Seria pouco viável para o exemplo da instituição de ensino superior, pois possui como custos variáveis basicamente os salários dos professores como custos que podem variar em cada semestre, e o valor pode aumentar ou diminuir dependendo da quantidade de alunos, que demanda na necessidade de quantas turmas é preciso para cada semestre.

Crepaldi (2018) também definiu as despesas como

gastos com bens e serviços não utilizados nas atividades produtivas e consumidos direta ou indiretamente para a obtenção das receitas, que provocam

redução do patrimônio. Também podem ser definidas como valores gastos com a comercialização e a administração das atividades empresariais. Geralmente, são gastos mensais. Exemplos: comissões sobre as vendas, honorários de advogados (Crepaldi, 2018, p. 20).

Assim, é possível concluir que as despesas são gastos que não envolvem a atividade produtiva, são utilizados em outras atividades da empresa que não geram receitas, as quais podem ter uma variação no valor a cada mês pelo aumento ou diminuição das despesas. Para realizar a diminuição no valor gasto, o gestor opta por um plano, no qual realiza um levantamento de suas despesas e faz a escolha por optativas que são mais fáceis de se reduzir e, em seguida, colocar em prática. Como exemplo, a conta de energia elétrica ou água e verificar onde está sendo gasto todo o valor e realizar um plano de ações para diminuir essas despesas.

No entanto, se a empresa conseguir aumentar seus clientes, sucessivamente, aumenta seu volume de receitas. Outra maneira de aumentar suas receitas é aumentando o seu valor de venda. Já para os custos variáveis, a instituição não possui muitas opções, considerando essa ação quase como nula. E nas despesas pode optar por construir um plano de ações, logo, colocá-lo em prática até obter o resultado. Na próxima seção será detalhado o processo de aplicação da ferramenta, conforme a proposição deste relato.

3 Operacionalização da Ferramenta

Nesta seção serão descritos os procedimentos para aplicação da ferramenta aos contextos de negócio em investigação.

3.1 Diagnóstico do contexto empresarial

As empresas, muitas vezes, quando estão em um equilíbrio de razoável para bom, gerando algum lucro que quase nem sempre é tão significativo, deixam de lado a questão de elevar seus níveis para maiores lucratividades. Possuem medo de errar em escolher a melhor possibilidade de realizar esse desafio, e assim aumentar seus prejuízos. Porém, empresas que não se movimentam sempre continuarão neutras. Para auxiliar a melhor escolha para essa tomada de decisões corretas da empresa será aplicada a DRE.

3.2 Etapas de aplicação da ferramenta

Para analisar as possibilidades de se obter o lucro e a melhor solução, será utilizado a fórmula universal do lucro na prática. Essa equação trata do valor que sobra para a empresa em cada serviço ou venda realizada, após serem pagos os impostos e os custos variáveis. Em seguida, esse valor é utilizado para pagar as despesas e outros gastos fixos do negócio. Apenas após todo esse procedimento pode-se chegar ao lucro líquido. A fórmula universal do lucro na prática está na Figura 1, a seguir.

Figura 1 - Fórmula da DRE

$$\underbrace{(\text{Receita} - \text{Impostos} - \text{Custo Variável})}_{\text{Margem de Lucro Bruto}} \times \text{Quantidade} - \text{Despesas} + \text{outros gastos} = \text{Lucro}$$

Fonte: elaborada com base em Marconatto (2018) e Crepaldi e Crepaldi (2018).

A partir da fórmula que consta na Figura 1, será aplicado na instituição de ensino superior, no curso de graduação de Ciências Contábeis. Os dados utilizados não são de uma instituição específica, mas uma média para o curso e baseados em dados da realidade. Serão também obtidas as fórmulas de receitas, custos e lucros. Dessa maneira, deve-se levantar as informações financeiras de cada empresa. Primeiramente, é necessário elencar todas as receitas, os custos fixos, custos variáveis e as despesas variáveis da produção.

A seguir, serão expostos os dados para os seguintes cálculos (receitas, custos e despesas), considerando a aplicação da equação referente a um mês, conforme detalhado na Figura 2.

Figura 2 - Dados para DRE

| | |
|---|--|
| Receita: Valor recebido da prestação de serviço referente às aulas por cliente | R\$ 1.050,00 |
| Impostos: ISS PIS COFINS | R\$ 7.507,50 Unitário: R\$ 75,08 |
| Custo variável: Salários dos professores (Caso o professor também preste serviços para outras graduações, iremos dividir seu salário) | R\$ 15.000,00 Unitário: R\$ 150,00 |

| | |
|---|-----------------------|
| pois o custo não é somente da graduação de Ciências Contábeis) | |
| Quantidade: 100 prestações de serviços (Valor total de serviços prestados) | R\$ 105.000,00 |
| Custos fixos e despesas: Aluguel Água Energia Elétrica Salário corpo técnico Marketing Internet Telefone Manutenção do prédio Software Seguros Transporte | R\$ 45.500,00 |
| Outros gastos: Comissão de vendas (Valor total dividido para pagamento igual a cada mês, pois o ensino e as vendas são de semestres) | R\$ 500,00 |

Fonte: Elaborada com base em Marconatto (2018) e Crepaldi e Crepaldi (2018).

Baseados nos dados da Figura 2, serão somadas as despesas, os custos fixos, que incluem outros gastos e os impostos. Assim, a sequência segue a aplicação das fórmulas de receita, custos fixos e variáveis, os dados serão por cliente, de modo unitário. Nas Figuras 3 a 6 serão apresentadas, respectivamente, as fórmulas de receita, custo total, lucro e preço de venda, as quais serão utilizadas para ser aplicada na instituição.

Na Figura 3, é apresentada a fórmula da receita, na qual será estipulado um preço de venda, conforme o preço de mercado, concorrência ou obtenção maior de lucro multiplicando a sua quantidade mensal.

Figura 3 - Fórmula da receita

| |
|---------------------|
| Receita |
| $R(x) = p \times X$ |

Fonte: Elaborada com base em Marconatto (2018) e Crepaldi e Crepaldi (2018).

Conforme a Figura 4, o custo total é conhecido como a fórmula do custo total, que será igual ao total dos custos fixos da empresa, mais todos os seus custos variáveis multiplicando a quantidade de vendas da empresa.

Figura 4 - Fórmula do custo total

| Custo Total |
|----------------------|
| $CT(x) = CF + CV(x)$ |

Fonte: Elaborada com base em Marconatto (2018) e Crepaldi e Crepaldi (2018).

Segundo a Figura 5, a fórmula do lucro possui o objetivo de uma perspectiva de rentabilidade para a empresa. Portanto, o lucro acontece através da receita multiplicando a quantidade de venda, subtraindo o custo total, conforme o valor encontrado na Figura 5.

Figura 5 - Fórmula do Lucro

| Lucro |
|-----------------------|
| $L(x) = R(x) - CT(x)$ |

Fonte: Elaborada com base em Marconatto (2018) e Crepaldi e Crepaldi (2018).

Por fim, na Figura 6 é encontrado o preço de venda. É possível obter o valor através do custo das matérias primas multiplicando pelo *Markup* (conforme a Figura 9 com o passo a passo para encontrar o valor do Markup da empresa).

Figura 6 - Fórmula preço de venda

| Preço de venda |
|--|
| $Preço\ de\ venda = CMP \times Markup$ |

Fonte: Elaborada com base em Marconatto (2018) e Crepaldi e Crepaldi (2018).

Conforme as fórmulas constantes nas Figuras 3 a 6, serão utilizadas na instituição, com fins de se obter os valores. Na Figura 7, os valores encontrados para cada equação.

Figura 7 - Aplicação das fórmulas

| RECEITA | CUSTO FIXO | CUSTO VARIÁVEL | CUSTO TOTAL |
|--------------------|-------------------|----------------|--------------------------------|
| $R(x) = p \cdot x$ | Despesas + Custos | | $CT(x) = CF + CV \cdot x$ |
| $R(x) = 1050x$ | R\$ 575,08 | R\$ 150,00 | $CT(x) = 575,08 + 150 \cdot x$ |

Fonte: Elaborada com base em Marconatto (2018) e Crepaldi e Crepaldi (2018).

Através da aplicação das fórmulas, foi estimada a receita para o curso de Ciências Contábeis, conforme Figura 7 e, baseados nos dados anteriores, conforme a Figura 2, é possível calcular os custos fixos mais os custos variáveis por cada aluno que frequenta a instituição e a demanda que necessita para satisfazer o cliente. Para chegar à conclusão de

lucros, é realizada a equação de lucro igual a receitas menos o custo total. Na qual concluiu que a instituição possui uma receita maior que os seus gastos de acordo com a Figura 8.

Figura 8 - Aplicação das fórmulas

| LUCRO | MARKUP | PREÇO DE VENDA |
|------------------------|----------------------------|----------------|
| $L(x)=R(x)-CT(x)$ | $M=100/100-(CF\%+D\%+L\%)$ | $PV = M * CV$ |
| $L(x) = 900x - 575,08$ | 7,03 | R\$ 1.054,08 |

Fonte: Elaborada com base em Marconatto (2018) e Crepaldi e Crepaldi (2018).

Diante das fórmulas aplicadas na Figura 8, obtém-se para a fórmula do lucro uma receita líquida de R\$ 900,00 por cada serviço vendido, multiplicando a quantidade “x” que será vendida. A partir do qual resta ainda subtrair o custo fixo. Na fórmula de preço de vendas obtemos o valor de R\$ 1.054,08 com a obtenção de 31% de lucro que foi estimado no *Markup* conforme as Figuras 9 a 12 nas quais será demonstrado o passo a passo para obter o valor do *Markup*.

Para se realizar a precificação do serviço, é utilizado o *Markup*, com a realização de sua fórmula é possível chegar a um indicador de preço. A seguir a fórmula do *Markup* para aplicar na instituição conforme Figura 9.

Figura 9 - Fórmula do *markup*

| Markup |
|--|
| $Markup = 100$ $100 - (\%CF + \%DV + \%LUCRO)$ |

Fonte: Elaborada com base em Marconatto (2018) e Crepaldi e Crepaldi (2018).

Primeiramente, para iniciar a aplicação do *Markup*, é considerada a receita do serviço prestado, que, no exemplo, será a receita do curso de Ciências Contábeis. Assim é necessário transformar os custos fixos em porcentagem sobre o valor da receita estimada, pois a receita é 100% e é preciso descobrir quanto que incide sobre ela. Para se obter esse valor é usado a equação de regra de três. Como mostra a Figura 10.

Figura 10 - Porcentagem de custos fixos sobre a receita

| Custos Fixos(%) | Ciências Contábeis |
|-----------------|--------------------|
| 1.050 | 100 |
| 575,08 | X |
| 57.508 | 1050 |

| | |
|----|-------|
| X= | 54,77 |
|----|-------|

Fonte: Elaborada com base em Marconatto (2018) e Crepaldi e Crepaldi (2018).

Considerando o valor unitário de receita (R\$ 1.050,00) conforme na Figura 10, ela é considerada 100%, sobre os custos fixos (R\$ 575,08) foi considerado “x”, pois o objetivo é descobrir quantos porcentos os custos fixos incidem sobre a receita. Resolvendo a equação com a regra de três, foi possível concluir que o custo incide 54,77% sobre a receita.

Na Figura 11, os custos fixos são transformados em porcentagem conforme a Figura 10, de acordo com o valor da receita. O custo é calculado sobre a porcentagem da receita e ela é considerada o total, no caso 100% e estima-se um lucro que deseja se obter daquele serviço prestado ou produto vendido, no exemplo, será estimado um lucro de 31%, como está tabelado na Figura 11:

Figura 11 - Porcentagem de cada equação para aplicação do *markup*

| | |
|-------------------|---------|
| RECEITA | 100,00% |
| CF + DV | 54,77% |
| OBTENÇÃO DE LUCRO | 31% |

Fonte: Elaborada com base em Marconatto (2018) e Crepaldi e Crepaldi (2018).

Com os dados estimados em porcentagem de acordo com a Figura 11, na qual a receita foi 100%, os custos e as despesas foram de 54,77% e a obtenção de lucro é de 31%. Mas se o empresário optar por um lucro maior, ele pode reduzir seus custos e despesas ou também aumentar a porcentagem de obtenção de lucro, porém seu valor de serviço prestado será maior. Para isso, deve analisar-se onde está situada e como é sua concorrência, para assim, conseqüentemente, não ir à falência por possuir um valor de venda muito alto e não conseguir realizar sua venda, e sim os clientes preferirem a concorrência por ter o valor mais baixo. Porém também sempre deve ser levada em consideração a qualidade de entrega do serviço. Portanto, depois de definido esses pontos, é realizado a aplicação do cálculo do *markup*, e assim obtém-se o indicador de acordo com a Figura 12:

Figura 12 - Aplicação do *markup*

| EQUAÇÃO <i>MARKUP</i> | |
|-----------------------|----------------------------|
| | 100 |
| | $100 - (CF\% + D\% + L\%)$ |
| | 100 |

| | |
|---------------------|-------------|
| 100 - (54,77+ 31) | |
| 100 | 7,03 |
| 14,23 | |

Fonte: Elaborada com base em Marconatto (2018) e Crepaldi e Crepaldi (2018).

Com o resultado do indicador do *Markup*, indicado na Figura 12, multiplicando-o com os custos variáveis é encontrado um valor estimado de preço de venda para o serviço ou produto. O gestor da empresa tem a escolha de manter o valor estimado na receita ou substituí-lo pelo valor encontrado do preço de venda.

Através desses dados, será aplicada a equação para o negócio. E, assim, será possível chegar a uma conclusão de qual será a melhor escolha de aumentar o lucro e com esses indicadores colocar em ação na empresa para, assim, atingir resultados positivos futuramente. Com a simulação de dados baseados em empresas, será aplicada os dados na estrutura da DRE conforme Figura 13.

Figura 13 - DRE da situação atual

| | |
|---|----------------------|
| Quantidade | 100 |
| Preço de Venda | R\$ 1.050,00 |
| (-) Impostos | R\$ 75,08 |
| (-) Custos Variáveis | R\$ 150,00 |
| = Lucro Bruto unitário | R\$ 824,92 |
| Faturamento | R\$ 105.000,00 |
| (-) Total de Impostos | R\$ 7.508 |
| (-) Total em custos variáveis | R\$ 15.000,00 |
| (-) Total de Despesas + outros gastos | R\$ 50.000,00 |
| = Lucro Real (Líquido) | R\$ 32.492,50 |
| Ponto de equilíbrio | 61 |

Fonte: Elaborada com base em Marconatto (2018) e Crepaldi e Crepaldi (2018).





Conforme a Figura 13, é possível obter um resultado que mostra que, a cada serviço prestado, a empresa fica com R\$ 824,92 de lucro bruto, pois R\$ 75,08 são pagos os impostos e o custo de R\$ 150,00 é o pagamento médio ao professor por cada aluno que

está passando seu conhecimento. Porém, a empresa ainda necessita pagar suas despesas, portanto os R\$ 824,92 não são o lucro propriamente dito.

As despesas e os outros gastos mensais do negócio totalizam R\$ 50.000,00. A empresa precisa vender 61 serviços apenas para acumular o dinheiro suficiente para pagar suas despesas. Assim seus R\$ 824,92 de lucro real ocorrerão apenas quando o empresário vender o 62º serviço de ensino. Pode-se afirmar que esse é o ponto de equilíbrio da empresa, pois começa a obter o lucro líquido para a empresa.

Se a empresa pudesse alterar apenas uma das quatro variáveis do lucro da seguinte maneira, qual seria a melhor decisão? Ela possui 4 alternativas: diminuir suas despesas e outros gastos, diminuir seus custos, aumentar a quantidade ou aumentar o preço de venda conforme a Figura 14.

Figura 14 - Equações financeiras

| | | | |
|--|--|---|--|
|  |  |  |  |
| Despesas + outros gastos | Custo Variável | Quantidade | Preço Venda |

Fonte: Elaborada com base em Marconatto (2018).

Conforme na Figura 14, utilizando as quatro variáveis do lucro e com auxílio da estrutura financeira, será aplicado na estrutura da DRE, e com a obtenção dos resultados e análise correta para empresa é possível se obter o melhor resultado e assim aplicar no dia a dia da empresa. Para se encontrar esses resultados é realizado algumas decisões propostas para a empresa diante das quatro variáveis financeiras como na Figura 15.

Figura 15 - Decisões para aumentar o lucro na empresa

| | |
|-------------------|---|
| Decisão 01 | Aumentar o volume de vendas em 10% |
| Decisão 02 | Aumentar o preço de vendas em 10% |
| Decisão 03 | Diminuir o custo variável em 10% |
| Decisão 04 | Diminuir as despesas em 10% |

| | |
|-------------------|--|
| Decisão 05 | Reduzir o preço em 5% e aumentar as vendas em 80% |
|-------------------|--|

Fonte: Elaborada com base em Marconatto (2018).

A partir dessas decisões estabelecidas na Figura 15, são utilizados todos os dados que se obtém da empresa e será aplicado através da estrutura financeira - DRE em cada decisão, para descobrir qual será a melhor opção para se aumentar o lucro nesse momento.

Decisão 1: O que acontece quando o volume de vendas aumenta 10%, pela Figura 16, tem-se:

Figura 16 - Decisão de aumentar o volume de vendas

| | |
|---|----------------------------------|
| Quantidade | 110 (+10) |
| Preço de Venda | R\$ 1.050,00 |
| (-) Impostos | R\$ 75,08 |
| (-) Custos Variáveis | R\$ 150,00 |
| = Lucro Bruto unitário | R\$ 824,92 |
| Faturamento | R\$ 115.500,00 (+10.500) |
| (-) Total de Impostos | R\$ 8.259 (+ R\$ 751,00) |
| (-) Total em custos variáveis | R\$ 16.500,00 (+1500) |
| (-) Total de Despesas + outros gastos | R\$ 50.000,00 |
| = Lucro Real (Líquido) | R\$ 40.741,20 (+8.248,70) |
| Ponto de equilíbrio | 61 |

Fonte: Elaborada com base em Marconatto (2018) e Crepaldi e Crepaldi (2018).

O lucro aumentou, mas a empresa permanece a lucrar a partir da 62ª venda conforme Figura 16. Utilizando essa decisão, aumentou-se o faturamento em R\$ 10.500,00, seu lucro real aumentou para R\$ 8.248,70. Entre as decisões possíveis, essa seria a segunda alternativa, pois como o custo variável não é muito significativo e o imposto influencia o seu valor em cada serviço prestado, o que mais afeta neste exemplo são as despesas. Nessa metodologia, vender mais e garantindo a qualidade é um ponto positivo para o negócio, portanto essa decisão ajudou a crescer sua lucratividade, mas ainda não alterou o seu ponto de equilíbrio. A empresa ainda precisa vender 62 serviços de ensino para cobrir suas despesas e começar a lucrar.

Decisão 2: O que acontece quando o preço aumenta 10%, conforme Figura 17:

Figura 17 - Decisão de aumento de preço

| | |
|---|---|
| Quantidade | 100 |
| Preço de Venda | R\$ 1.155,00 (+ R\$ 105,00) |
| (-) Impostos | R\$ 82,59 (+ R\$ 7,51) |
| (-) Custos Variáveis | R\$ 150,00 |
| = Lucro Bruto unitário | R\$ 922,41 (+ R\$ 97,49) |
| Faturamento | R\$ 115.500,00 (+ R\$ 10.500,00) |
| (-) Total de Impostos | R\$ 8.259,00 (+ R\$ 751,00) |
| (-) Total em custos variáveis | R\$ 15.000,00 |
| (-) Total de Despesas + outros gastos | R\$ 50.000,00 |
| = Lucro Real (Líquido) | R\$ 42.241,00 (+ R\$ 9.748,50) |
| Ponto de equilíbrio | 55 (- 6) |

Fonte: Elaborada com base em Marconatto (2018) e Crepaldi e Crepaldi (2018).

De acordo com a Figura 17, o lucro aumentou e agora a empresa começa a lucrar a partir da 56ª venda. Neste caso, a empresa fatura o mesmo valor de quando aumentou suas vendas em 10% (R\$ 115.500,00). Porém, embora a quantidade de dinheiro que entra no negócio seja a mesma nos dois casos, os lucros reais foram maiores que na anterior. Isso acontece porque a empresa conseguiu aumentar o lucro bruto unitário, pois o aumento em cada serviço é de R\$ 97,49, o valor permaneceu neutro, sem aumentos. Sendo uma possibilidade de primeira escolha para aumentar a lucratividade e também pode-se contar que o ponto de equilíbrio diminuiu e assim é possível lucrar em menores serviços prestados.

Decisão 3: O que acontece quando o custo variável cai 10%, conforme a Figura 18:

Figura 18 - Decisão de diminuir o custo variável

| | |
|----------------|--------------|
| Quantidade | 100 |
| Preço de Venda | R\$ 1.050,00 |
| (-) Impostos | R\$ 75,08 |

| | |
|---|--|
| (-) Custos Variáveis | R\$ 135,00 (- R\$ 15,00) |
| = Lucro Bruto unitário | R\$ 839,92 (+ R\$ 15,00) |
| Faturamento | R\$ 105.000,00 |
| (-) Total de Impostos | R\$ 7.507,50 |
| (-) Total em custos variáveis | R\$ 13.500,00 (- R\$ 1.500,00) |
| (-) Total de Despesas + outros gastos | R\$ 50.000,00 |
| = Lucro Real (Líquido) | R\$ 33.992,50 (+ R\$ 1500,00) |
| Ponto de equilíbrio | 60 (- 1) |

Fonte: Elaborada com base em Marconatto (2018) e Crepaldi e Crepaldi (2018).

Pela Figura 18 o lucro aumentou, e a empresa irá lucrar a partir da 61ª venda. Essa decisão é uma das mais desvantajosas que a empresa pode tomar neste caso. Como o negócio possui baixos custos variáveis, diminuindo-os não modificam enormemente o valor de seu lucro real, os valores aumentaram, mas não é uma escolha para aumentar a lucratividade. Isso ocorre porque a empresa possui maior valor em despesas por ser uma prestadora de serviços, não necessita de muitos custos para ser entregue e o seu ponto de equilíbrio quase permaneceu o mesmo.

Decisão 4: O que acontece quando as despesas diminuem 10%, exposto na Figura 19:

Figura 19 - Decisão de diminuir as despesas

| | |
|---|---|
| Quantidade | 100 |
| Preço de Venda | R\$ 1.050,00 |
| (-) Impostos | R\$ 75,08 |
| (-) Custos Variáveis | R\$ 150,00 |
| = Lucro Bruto unitário | R\$ 824,92 |
| Faturamento | R\$ 105.000,00 |
| (-) Total de Impostos | R\$ 7.508 |
| (-) Total em custos variáveis | R\$ 15.000,00 |
| (-) Total de Despesas + outros gastos | R\$ 45.000,00 (- R\$ 5.000,00) |
| = Lucro Real (Líquido) | R\$ 37.492,00 (+ R\$ 4.999,50) |
| Ponto de equilíbrio | 55 (- 6) |

Fonte: Elaborada com base em Marconatto (2018) e Crepaldi e Crepaldi (2018).

O lucro subiu e a empresa começou a lucrar a partir da 56ª venda de acordo com a Figura 19. Nesse exemplo, é possível diminuir as despesas gerando um ganho igual ao tamanho do corte: se reduzir as despesas, então esse valor a empresa recebe de adicional em sua lucratividade. Essa decisão é mais produtiva do que a decisão 03, pois como possui mais despesas que custos, o valor será maior nessa decisão porque a quantidade que o empresário conseguir diminuir entrará de lucro para a empresa.

Decisão 5: O que acontece quando o preço diminui 5% e as vendas aumentam 80%
Figura 20:

Figura 20 - Decisão de diminuir o preço de venda e aumentar o volume de vendas

| | |
|---|--|
| Quantidade | 180 (+ 80) |
| Preço de Venda | R\$ 997,50 (- R\$ 52,50) |
| (-) Impostos | R\$ 71,37 (- R\$ 3,71) |
| (-) Custos Variáveis | R\$ 150,00 |
| = Lucro Bruto unitário | R\$ 776,13 (R\$ 48,79) |
| Faturamento | R\$ 179.550,00 (+ R\$ 74.550,00) |
| (-) Total de Impostos | R\$ 12.846,60 (+ R\$ 5.338,60) |
| (-) Total em custos variáveis | R\$ 27.000,00 (+ R\$ 12.000) |
| (-) Total de Despesas + outros gastos | R\$ 50.000,00 |
| = Lucro Real (Líquido) | R\$ 89.703,40 (+ R\$ 57.210,90) |
| Ponto de equilíbrio | R\$ 65 (+ 4) |

Fonte: Elaborada com base em Marconatto (2018) e Crepaldi e Crepaldi (2018).

O lucro aumentou e a empresa começou a possuir lucratividade em 66ª de venda de acordo com a figura 20. Apesar do ponto de equilíbrio aumentar para cobrir as despesas, o valor de lucro líquido quase triplica e, mesmo com a diminuição do valor de venda de 5%, o aumento de clientes consegue manter e aumentar o seu lucro real líquido. Porém é uma decisão que necessita quase dobrar o volume de venda e nem sempre é possível atingir essa quantidade.

3.3 Resultados gerados para o negócio

A síntese dos resultados das decisões estão indicados na Figura 21:

Figura 21 - Resultado das decisões

| Decisões | Aumento do Lucro | Total do Lucro Real | Ponto de equilíbrio (61) |
|------------|------------------|---------------------|--------------------------|
| Decisão 01 | R\$ 8.248,70 | R\$ 40.741,20 | 61 |
| Decisão 02 | R\$ 9.748,50 | R\$ 42.241,00 | 55 |
| Decisão 03 | R\$ 1.500,00 | R\$ 33.992,50 | 60 |
| Decisão 04 | R\$ 4.999,50 | R\$ 37.492,00 | 55 |
| Decisão 05 | R\$ 57.210,90 | R\$ 89.703,40 | 65 |

Fonte: Elaborada com base em Marconatto (2018) e Crepaldi e Crepaldi (2018).

Através da aplicação da equação e na comparação de valores da Figura 21, no aumento do valor unitário vendido ou no aumento de volume de quantidade, e também diminuindo custos variáveis e despesas, é possível concluir que a opção da decisão 02 é a melhor escolha para a empresa. Mesmo não sendo a decisão que possui o maior lucro, ela é a mais fácil de ser alcançada e sem deixar de perder lucro, pois para uma instituição de ensino superior, ainda mais se referindo a um curso de Ciência Contábeis, como é uma graduação em que as pessoas tendem a pensar que é mais difícil, o que reflete uma menor quantidade de alunos, é o que se tornaria impossível de realizar na decisão 05. A decisão 01 também é uma ótima alternativa, porém deixa de receber um pouco de lucro e a empresa necessitaria criar um planejamento de vendas para aumentar a realização de novas matrículas no curso. Já a decisão 03 seria a menos vantajosa, pois como não possui um grande custo variável, a diminuição do custo, não altera muito o cenário atual.

Assim, conclui-se que através da aplicação da ferramenta na empresa, é possível seguir pelo caminho correto para se obter o maior lucro e não ficar em dúvidas, pois assim tem-se dados corretos e confiáveis para a tomada de decisão de sua empresa.

5 Considerações Finais

Através do estudo ao conhecimento e aplicação da estrutura financeira, que é possível aplicar em qualquer empresa, como esse exemplo, foi simulado em uma instituição de ensino superior, na qual através dos dados coletados da empresa e utilizados nos processos das decisões propostas até a conclusão da DRE, possível chegar à conclusão de qual será a melhor escolha diante o cenário atual, de acordo com as variáveis estudadas. Diante destas conclusões, é aplicado ao negócio, em que a maioria das decisões tomadas na empresa se dão em função de aumentar o lucro e minimizar o custo e as despesas, seja na fixação de preço do serviço ou na negociação com o comprador do serviço.

Uma das principais barreiras em se aplicar as decisões propostas é a possibilidade de não possuir a quantidade de clientes necessária, pelo motivo de ser um valor de mensalidade elevado e ser um financiamento de longo prazo, nem todos que possuem o interesse de adquirir o serviço possuem condições financeiras. Ademais, a empresa corre o risco de ter inadimplências ao decorrer do semestre e não conseguir chegar ao seu lucro projetado. Outro risco que pode correr durante o período é o aumento no valor exorbitante de despesas em alguns meses. Portanto, é fundamental ter o controle das despesas a cada mês, pois caso contrário a empresa pode correr o risco de ir à falência se continuar longos períodos desse modo.

Como proposta de estudos futuros, sugere-se a inclusão de outras ferramentas ligadas à gestão financeira, para que o negócio tenha um controle financeiro e o conhecimento do que não está ajudando no crescimento da instituição. Uma opção interessante é o Retorno sobre Investimento (ROI), uma métrica utilizada para identificar o quanto a empresa ganha em rendimentos financeiros a partir de qualquer investimento realizado. Portanto, existem outras inúmeras possibilidades de estudos que a empresa pode obter para cada ferramenta aplicada e assim aumentar o lucro e corrigir os erros.

Referências

CREPALDI, S. A.; CREPALDI, G. S. **Contabilidade de Custos**. 6. ed. São Paulo: Grupo GEN, 2018. *E-book*. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597014181/>. Acesso em: 10 de novembro de 2022.

DESCUBRA COMO AUMENTAR A LUCRATIVIDADE DE UMA EMPRESA: QUANTO DA SUA RECEITA É REALMENTE LUCRO?. *In: Pluga*. 2019. Disponível

em: <https://pluga.co/blog/como-aumentar-a-lucratividade-da-empresa/>. Acesso em: 10 de novembro de 2022.

DIFERENÇAS ENTRE O ENSINO PÚBLICO E PRIVADO NO BRASIL. 2022. Disponível em: <https://todasasrespostas.com/qual-a-diferenca-entre-o-ensino-publico-e-o-privado>. Acesso em: 14 de novembro de 2022.

ENTENDA AS DIFERENÇAS ENTRE UNIVERSIDADE PÚBLICA, PRIVADA E COMUNITÁRIA. *In: Blog da UCPel.* 2022. Disponível em: <https://blog.ucpel.edu.br/universidade-publica-e-privada/>. Acesso em: 20 de novembro de 2022.

ÍNDICES FINANCEIROS: 7 INDICADORES DE LUCRATIVIDADE PARA SUA EMPRESA ACOMPANHAR. *In: Meetime.* 2022. Disponível em: <https://meetime.com.br/blog/gestao-empresarial/exemplos-indicadores-indices-financeiros>. Acesso em: 19 de dezembro de 2022.

LUCRATIVIDADE, O QUE É? DEFINIÇÃO E IMPORTÂNCIA NA HORA DE INVESTIR EM AÇÕES. *In: Investidor Sardinha.* 2020. Disponível em: <https://investidorsardinha.r7.com/aprender/lucratividade/>. Acesso em: 10 de novembro de 2022.

MARCONATTO, D. **O Livro do lucro**: um guia fácil para entender e aplicar a mecânica fundamental dos pequenos e médios negócios lucrativos. ABC Negócios, 2018.

NETO, A. A. **Curso de Administração Financeira**. 4. ed. Grupo GEN, 2019. *E-book*. Disponível em: Minha Biblioteca.

O QUE É CUSTO FIXO E VARIÁVEL? ENTENDA A DIFERENÇA. *In: Fala, Nubank.* 2021. Disponível em: <https://blog.nubank.com.br/custo-fixo-e-variavel/>. Acesso em: 14 de novembro de 2022.

RELATÓRIOS FINANCEIROS: CONHEÇA OS PRINCIPAIS E SAIBA COMO UTILIZÁ-LOS. *In: Keruak.* 2018. Disponível em: <https://blog.keruak.com.br/relatorios-financeiros/#:~:text=Sendo%20assim%2C%20precisamos%20destacar%20que%20a%20DRE%20%C3%A9,os%20seus%20gastos%20e%20de%20despesas%20no%20per%20C3%ADodo%20analisado>. Acesso em: 19 de novembro de 2022.

SOBRE O CONCEITO DE RECEITA NAS NORMAS CONTÁBEIS BRASILEIRAS. 2019. *In: Contábeis.* Disponível em: <https://www.contabeis.com.br/artigos/5284/sobre-o-conceito-de-receita-nas-normas-contabeis-brasileiras/>. Acesso em: 20 de novembro de 2022.

TOP 10: MOTIVOS QUE VÃO FAZER VOCÊ QUERER ESTUDAR EM UMA UNIVERSIDADE PRIVADA. *In: Blog UCPel.* 2022. Disponível em: <https://blog.ucpel.edu.br/10-motivos-estudar-universidade-privada/>. Acesso em: 06 de dezembro de 2022.