

Mensalidade Escolar: 3 ações para definir o valor ideal

Saber administrar a escola é uma questão fundamental para seu negócio sobreviver no mercado. Definir o quanto cobrar pelo ensino é o primeiro passo para equilibrar receitas e despesas, criando uma empresa lucrativa e com a possibilidade de investir em suas operações para crescer cada vez mais.

Nos trabalhos e contatos que temos com as escolas, deparamos muitas vezes, especialmente nas instituições de pequeno e médio porte, com a preocupação somente com o número de alunos e concorrência, sem saber se estão perdendo receita com os valores praticados de maneira equivocada, e como consequência não atingindo os resultados esperados.

Neste cenário, um aspecto negativo fica bastante claro: a falta de conhecimento. É extremamente importante operar com todas as variáveis financeiras e quantitativas para saber o valor ideal a ser praticado da mensalidade escolar. Qualquer negócio tem um ponto de equilíbrio ou tem superávit, você sabe em qual dessas duas situações a sua escola se encontra?

Valor ideal da mensalidade escolar

O planejamento é a alma de qualquer negócio, e se você ficou com dúvidas com relação a [gestão financeira da sua escola](#) é o momento de tomar uma atitude definitiva para definir o valor ideal da mensalidade escolar. Afinal nenhum produto ou serviço lucrativo no mundo tem seu preço “chutado” ou estimado, é preciso exatidão no setor financeiro, pois ele é cruel e não perdoa erros.

Para que sua escola esteja segura e que os valores das mensalidades praticadas estejam corretos, separamos 3 ações indispensáveis para definir o valor ideal da sua mensalidade escolar e ter uma escola lucrativa. Confira!

1 - Planilha de despesas

A primeira etapa da precificação consiste em entender quais são os custos e investimentos necessários para manter o seu estabelecimento. Afinal, a somatória dessas mensalidades precisa cobrir esse valor e ainda permitir que haja um excedente para a margem de lucro.

Divida sua planilha financeira em grupos para entender exatamente onde sua escola investe mais recursos. Assim, é possível entender exatamente qual é o custo do seu negócio e o quanto ele precisa faturar para ter lucros. Isso certamente irá ajudar a definir o valor ideal da mensalidade escolar.

- Sugerimos a seguinte divisão:
- Despesas com pessoal;
- Serviços profissionais (Honorários contábeis, advocatícios e honorários diversos);
- Despesas gerais;
- Material didático;
- Depreciações;
- Impostos sobre receitas;
- Nesse contexto atual de pandemia, custos para adaptar a escola e [torná-la mais segura](#);

Normalmente, as escolas que oferecem ensino para diferentes faixas-etárias (Educação Infantil, Ensino

Fundamental, Ensino Médio) também têm mensalidades distintas para cada uma delas. Isso é natural, uma vez que as despesas e a quantidade de alunos são diferentes. Por isso, se esse for o caso do seu estabelecimento, essa divisão pode ser feita para cada uma dessas faixas de forma separada.

Assim, você terá uma percepção mais precisa do quanto custa cada categoria de ensino para ser mantida. É até uma estratégia eficiente para quem pensa na possibilidade de readequar a escola no futuro, focando apenas em uma faixa-etária de estudantes.

Se a sua escola ainda não tem uma planilha de custos, precisa fazer com urgência, mesmo que não esteja nesse momento tentando definir o valor da mensalidade.

2 - Números de Alunos e capacidade de horas-aula

Quando falamos em números, a escola geralmente já possui no seu planejamento financeiro a estimativa da quantidade de alunos que tem a capacidade de conquistar e também o número necessário para o negócio ser lucrativo.

Ao calcular a capacidade total de horas-aula que a escola consegue atender, você vai saber quantos alunos a instituição pode receber e acomodar, podendo determinar o valor da mensalidade com base nisso.

Para esse cálculo, considere o seguinte:

- A. A capacidade total de alunos, por exemplo, 500;
- B. A taxa de ocupação atual da escola, por exemplo, 90%;
- C. A quantidade de dias letivos por mês, por exemplo, 20;
- D. A carga horária que cada aluno permanece diariamente na escola, por exemplo, 4h.

Para fazer o cálculo, primeiro é necessário identificar a quantidade de alunos que estão ocupando a escola com base na porcentagem. No exemplo citado anteriormente, 90% de 500 corresponde a 450. Esse número é multiplicado pela quantidade de dias letivos do mês, que resulta em 9.000 e, por fim, multiplicado pela quantidade média da carga horária de cada aluno. Assim, o resultado final é de 36.000. Portanto, nessa escola fictícia, o valor total de horas-aula que a instituição tem ofertado por mês é de 36 mil.

Se você está buscando estabelecer o valor da mensalidade apenas para a Educação Infantil, por exemplo, será necessário fazer esse cálculo levando em conta somente esse grupo e assim por diante com qualquer outra segmentação dentro da escola.

3 - Defina a margem de lucro pretendida

Conhecendo a capacidade total da sua escola e as despesas, o próximo passo é estabelecer a sua margem de lucro. Para isso, infelizmente (ou felizmente!) não existe uma fórmula. Cada gestor vai definir isso conforme as suas necessidades, o seu padrão de vida e o contexto do momento. Em períodos de crise, por exemplo, talvez valha a pena reduzir ligeiramente essa margem para continuar atraindo alunos e, posteriormente, aumentá-la novamente!

A margem de lucro é o número que mais pode variar dentro dessa fórmula. Por isso, normalmente é o que se reduz quando existe a necessidade de deixar o preço mais atrativo. Porém, é preciso ter cuidado para não exagerar nessa redução: nenhum negócio deve apenas “se pagar” sem gerar lucro. E quando isso acontece, deve ser algo transitório.

Em geral, esse mercado trabalha com uma margem de lucro que varia entre 12% e 15%. Mas isso

também varia conforme a média de renda per capita da região na qual a escola se localiza, além da autoridade e reputação que o estabelecimento já construiu no local em que atua.

Definindo o valor da mensalidade

Agora você vai somar a margem de lucro ao total das despesas e dividir pela quantidade atual de alunos. O resultado vai mostrar o valor ideal de mensalidade a ser cobrado. Se você estiver em uma campanha de prospecção de novos estudantes, também pode utilizar esses dados para fazer simulações de quantos alunos a escola precisa angariar.

Por exemplo: supondo que você faça o cálculo e perceba que a mensalidade cobrada está abaixo do resultado. Porém, justamente por conta dessa crise da pandemia, um aumento no valor num futuro próximo possa causar muitas rupturas de contrato. Talvez, ao invés de correr esse risco, seja mais interessante fazer uma campanha para atrair mais alunos e, assim, fechar a conta. Ou então, se a conta já está fechando, mas você quer ampliar a sua margem de lucro, também vai conseguir calcular quantos novos alunos pagantes precisam entrar para que isso seja possível.

Aqui, é importante chamar a atenção para alguns pontos:

- Se a sua escola disponibiliza bolsas para alguns estudantes, esses alunos bolsistas não deverão ser contabilizados nesse cálculo para definição do valor ideal para a mensalidade;

- Leve sempre em conta a capacidade atual da escola para não trazer um número maior de alunos do que ela consegue atender. Isso pode reduzir a qualidade do ensino e do atendimento, causando um efeito prejudicial para a sua reputação;

- Também é necessário estabelecer medidas claras de multa por atraso e intervenções no caso de [inadimplência](#). Esses casos podem comprometer significativamente o orçamento escolar quando a instituição não está preparada.

- Para que essa parte estratégica e empresarial da sua escola funcione com o máximo de eficiência, a tecnologia deve ser sua principal aliada! Por meio de um sistema de gestão específico para o meio educacional, diversas atividades operacionais vão poder ser automatizadas, permitindo que os gestores e administradores tenham mais tempo hábil para dedicar à elaboração de estratégias que façam a instituição crescer cada vez mais!

A mensalidade é a principal fonte de receita de uma escola, sendo assim, é a chave para o sucesso desse modelo de negócio. Quanto mais assertiva for a determinação desse valor, mais eficiente será o planejamento financeiro e as possibilidades de investir para ampliar a sua participação no mercado.

Por isso, se até esse momento a mensalidade foi estipulada sem muitos critérios ou mesmo se foi definida há muito tempo e já não condiz com a realidade da escola, é necessário que ela seja revista.

E se for necessário aumentar esse valor, seja muito transparente com os pais a respeito disso e mostre os elementos que justificam esse acréscimo. Muitos gestores ficam com receio de elevar a mensalidade e perder um número significativo de alunos com isso, mas o segredo é mostrar para os pais que se trata de um investimento e não de um custo. E, é claro, de deixar sempre que o bom senso prevaleça na tomada de qualquer decisão.

Uma coisa é certa, se você gestor ou gestora tem dúvidas relacionadas ao valor da mensalidade a ser praticado, procure ajuda de profissionais qualificados e com experiência comprovada na área educacional. Nesse processo a tecnologia é uma ótima aliada. [Clique aqui](#) e entenda como um software de gestão escolar pode te ajudar no processo de definição do valor ideal da mensalidade escolar e na gestão financeira do seu negócio.