



Gestão Financeira em Turismo

Volume Único

Davi Riani Gotardelo
Tatiana Ladeira Vidal



**SECRETARIA DE CIÊNCIA,
TECNOLOGIA, INOVAÇÃO E
DESENVOLVIMENTO SOCIAL**

**UNIVERSIDADE
ABERTA DO BRASIL**

**MINISTÉRIO DA
EDUCAÇÃO**



Apoio:



Fundação Cecierj / Consórcio Cederj

www.cederj.edu.br

Presidente

Carlos Eduardo Bielschowsky

Vice-presidente

Marilvia Dansa de Alencar

Coordenação do Curso de Tecnologia em Gestão de Turismo

CEFET - Claudia Fragelli

Material Didático

Elaboração de Conteúdo

Davi Riani Gotardelo
Tatiana Ladeira Vidal

Diretoria de Material Didático

Cristine Costa Barreto

Coordenação de Design Instrucional

Bruno José Peixoto
Flávia Busnardo
Paulo Vasques de Miranda

Supervisão de Design Instrucional

Renata Vittoretti

Design Instrucional

Felipe Mathias Castello-Branco

Biblioteca

Raquel Cristina da Silva Tiellet
Simone da Cruz Correa de Souza
Vera Vani Alves de Pinho

Diretoria de Material Impresso

Marianna Bernstein

Revisão Linguística

Beatriz Fontes
Flávia Saboya
Licia Matos
Maria Elisa da Silveira
Mariana Caser
Rosane Lira
Yana Gonzaga

Ilustração

Fernando Romeiro

Capa

Fernando Romeiro

Programação Visual

Filipe Dutra
Maria Fernanda de Novaes
Mario Lima
Núbia Roma

Produção Gráfica

Fábio Rapello Alencar
Ulisses Schnaider

Copyright © 2018 Fundação Cecierj / Consórcio Cederj

Nenhuma parte deste material poderá ser reproduzida, transmitida e/ou gravada, por qualquer meio eletrônico, mecânico, por fotocópia e outros, sem a prévia autorização, por escrito, da Fundação.

G393

Gotardelo, Davi Riani.

Gestão Financeira em Turismo. Volume único / Davi Riani
Gotardelo, Tatiana Ladeira Vidal. – Rio de Janeiro : Fundação, 2018.
346p.; 19 x 26,5 cm.

ISBN: 978-85-458-0125-2

1. Gestão financeira. 2. Análise contábil. I. Vidal, Tatiana
Ladeira. 1. Título.

CDD: 332.678

Referências bibliográficas e catalogação na fonte, de acordo com as normas da ABNT.
Texto revisado segundo o novo Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa.

Governo do Estado do Rio de Janeiro

Governador

Luiz Fernando de Souza Pezão

Secretário de Estado de Ciência, Tecnologia, Inovação e Desenvolvimento Social

Gabriell Carvalho Neves Franco dos Santos

Instituições Consorciadas

CEFET/RJ - Centro Federal de Educação Tecnológica Celso Suckow da Fonseca

Diretor-geral: Carlos Henrique Figueiredo Alves

FAETEC - Fundação de Apoio à Escola Técnica

Presidente: Alexandre Sérgio Alves Vieira

IFF - Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Fluminense

Reitor: Jefferson Manhães de Azevedo

UENF - Universidade Estadual do Norte Fluminense Darcy Ribeiro

Reitor: Luis César Passoni

UERJ - Universidade do Estado do Rio de Janeiro

Reitor: Ruy Garcia Marques

UFF - Universidade Federal Fluminense

Reitor: Sidney Luiz de Matos Mello

UFRJ - Universidade Federal do Rio de Janeiro

Reitor: Roberto Leher

UFRRJ - Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro

Reitor: Ricardo Luiz Louro Berbara

UNIRIO - Universidade Federal do Estado do Rio de Janeiro

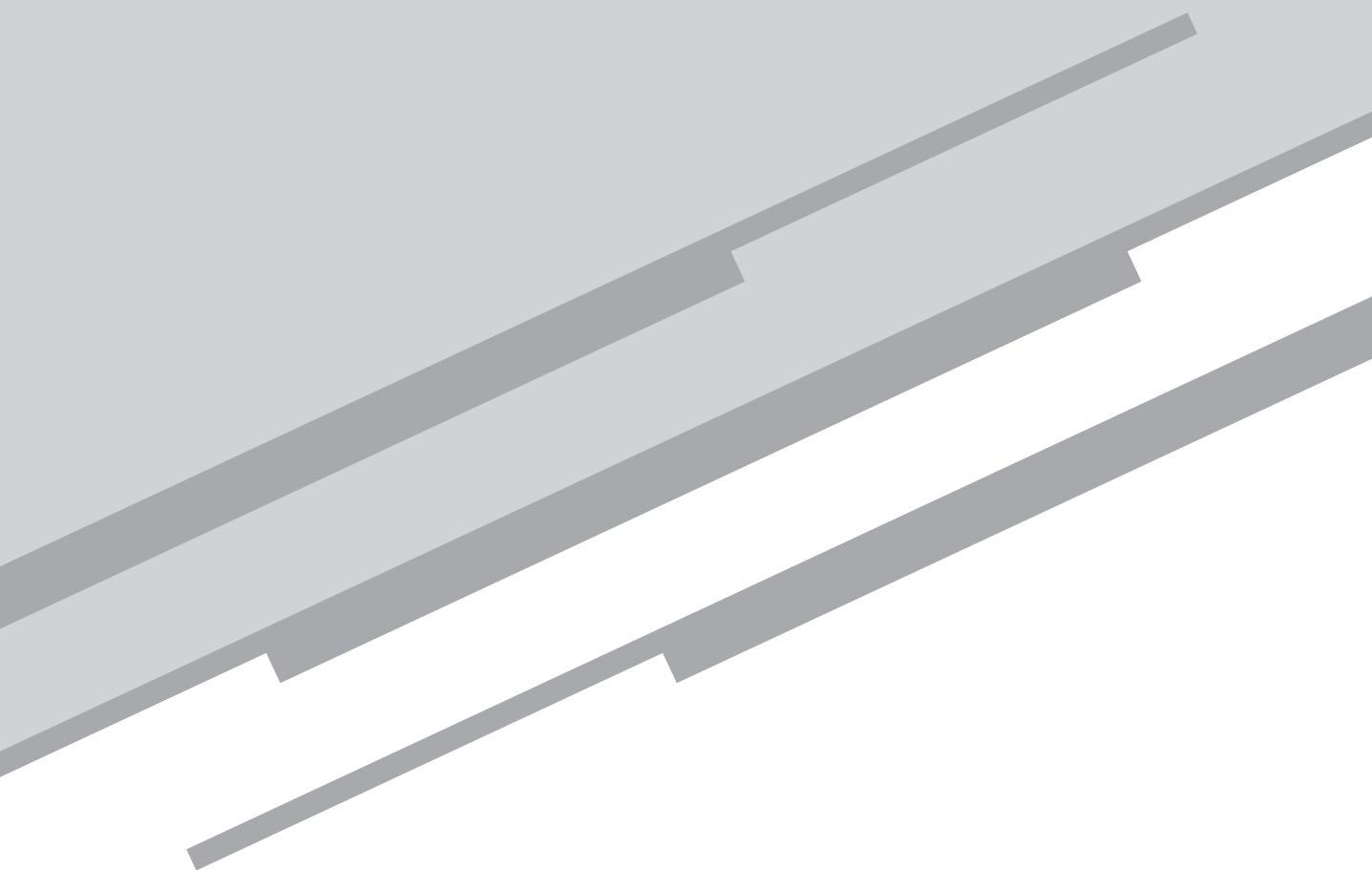
Reitor: Luiz Pedro San Gil Jutuca

Sumário

Aula 1 • Introdução à gestão financeira.....	7
<i>Davi Riani Gotardelo</i>	
Aula 2 • Os principais demonstrativos contábeis	27
<i>Davi Riani Gotardelo</i>	
Aula 3 • Análise de indicadores financeiros Parte 1/2: Indicadores de Rentabilidade, Liquidez e Endividamento.....	55
<i>Davi Riani Gotardelo</i>	
Aula 4 • Análise de indicadores financeiros Parte 2/2.....	85
<i>Davi Riani Gotardelo</i>	
Aula 5 • Introdução ao orçamento de capital.....	119
<i>Davi Riani Gotardelo</i>	
Aula 6 • Conceitos importantes para a análise dos investimentos.....	139
<i>Tatiana Ladeira Vidal</i>	
Aula 7 • Técnicas de análise de investimentos - parte 1	159
<i>Tatiana Ladeira Vidal</i>	
Aula 8 • Técnicas de análise de investimentos - parte 2	175
<i>Tatiana Ladeira Vidal</i>	
Aula 9 • Introdução ao orçamento empresarial	195
<i>Davi Riani Gotardelo</i>	
Aula 10 • Orçamento de vendas e receitas.....	213
<i>Davi Riani Gotardelo</i>	
Aula 11 • Orçamento de investimentos e financiamentos	237
<i>Davi Riani Gotardelo</i>	
Aula 12 • Orçamento de custos e despesas	265
<i>Davi Riani Gotardelo</i>	
Aula 13 • Projeção da DRE e consolidação do orçamento	291
<i>Davi Riani Gotardelo</i>	
Aula 14 • Técnicas de controle orçamentário	325
<i>Davi Riani Gotardelo</i>	

Aula 1

Introdução à gestão financeira



Meta

Apresentar ao aluno a importância da administração financeira para as empresas e os desafios a serem enfrentados pelo administrador financeiro.

Objetivos

Esperamos que, ao final desta aula, você seja capaz de:

1. definir os principais objetivos da Gestão Financeira em uma organização;
2. definir as principais decisões básicas da Gestão Financeira;
3. diferenciar as decisões de investimento das decisões de financiamento de uma empresa;
4. identificar os conceitos básicos de *stakeholder* e Governança Corporativa.

Introdução

Quem nunca pensou em como ganhar mais dinheiro?

O dinheiro, em si, já é um tema que provoca atração natural nas pessoas. Buscamos os melhores salários, viver melhor; enfim, saber lidar com finanças é, sem dúvida, essencial para nossa vida.

Nesta aula inicial, vamos conceituar o que são finanças e os principais objetivos da gestão financeira em uma empresa. Veremos quais decisões financeiras são importantes na vida de uma empresa e como a empresa deve se relacionar com os seus principais personagens, sejam eles clientes, funcionários, governo e a sociedade em geral.

Boa aula!



Uros Kotnik

Figura 1.1: Para fazer um “pé de meia”, é preciso ganhar mais do que se gasta.

Fonte: <http://www.freeimages.com/photo/1433052>

O que são finanças para você?

Gestão Financeira diz respeito à “aplicação de uma série de princípios econômicos e financeiros para maximizar a riqueza ou o valor total de um negócio” (GROPELLI & NIKBAKHT, 2002).

De acordo com Gitman (2004, p. 4), Gestão Financeira é “a arte e a ciência da gestão do dinheiro”. Então, finanças de empresas são as formas de gerir o dinheiro delas.

‘Finanças’ é a ciência que estuda o valor como o componente-chave da organização. O termo ‘Finanças’ não significa lucro. Órgãos sem finalidade lucrativa, como fundações, ONGs e demais sociedades sem fins lucrativos, têm também necessidade de Gestão Financeira, independente do fato de terem ou não o objetivo de lucrar.

No caso do turismo, podemos perceber várias organizações que, mesmo sem o objetivo de lucrar, necessitam de organização em suas finanças como, por exemplo, museus, fundações de apoio à cultura e turismo, entre outros. Assim, embora a gestão financeira envolva naturalmente a gestão do dinheiro, ela não necessariamente envolve a obtenção de lucros.

Por que estudar finanças é importante para você?

Estudar finanças não é importante apenas para a sua carreira profissional, mas também o ajudará a entender e gerenciar sua vida financeira pessoal mais adequadamente.

Suponhamos o seguinte: você tem duas dívidas e tem dinheiro para liquidar apenas uma delas. O que você precisa saber para escolher corretamente aquela que deve ser paga? Basicamente, a taxa de juros cobrada pelos seus credores. Você liquidará prioritariamente a dívida que exige pagamento de juros mais altos.

Outro exemplo: você tem um dinheirinho sobrando e quer fazer uma aplicação financeira. É conveniente para você aplicar todo o dinheiro em uma única aplicação ou procurar diversificar? Aplicações financeiras que proporcionam maiores retornos quase sempre também possuem maiores riscos. Aqui, entenda o conceito de risco, que é a possibilidade de perda. Não se preocupe, pois, a partir da Aula 5, você começará a estudar risco e suas consequências em finanças.

Nesta disciplina, especificamente, é de suma importância que nós apliquemos os conceitos e técnicas específicas da Gestão Financeira.

Na área do turismo, podemos também citar a importância da Gestão Financeira através de alguns exemplos: como garantir que um restaurante ou hotel trabalhe de forma lucrativa; como fazer orçamentos para eventos, festas e shows; como planejar financeiramente uma viagem.



Victor Camilo

Figura 1.2: Aplicar os conceitos de Gestão Financeira aumentam as chances de sucesso de qualquer empreendimento.

Fonte: <https://flic.kr/p/cJweXm>

Atividade 1

Atende ao Objetivo 1

Lucro do turismo durante a Copa no Rio de Janeiro supera expectativas

A receita injetada na cidade do Rio de Janeiro com a Copa do Mundo de 2014 chegou a R\$ 4 bilhões e 400 milhões, divulgou a Secretaria Municipal de Turismo, em um balanço do evento. De acordo com a prefeitura, o número supera a expectativa de R\$ 1 bilhão, anunciada antes do evento pelo Ministério do Turismo.

Os dados mostram que o número de turistas na cidade chegou a 886 mil, e que a maioria deles (471 mil) era de estrangeiros. O gasto médio na cidade foi de R\$ 639 e a permanência média foi de nove dias. A taxa média de ocupação da rede hoteleira foi 93,8%, chegando a 99,75% na final, segundo a Associação Brasileira da Indústria de Hotéis (Abih).

Uma pesquisa de satisfação realizada apontou que 98,3% dos estrangeiros recomendariam o Rio de Janeiro a seus parentes e amigos. Segundo a pesquisa, 76% dos estrangeiros entrevistados consideraram a segurança pública e a limpeza na cidade ótimas ou boas, índice que chegou a 97,1% no quesito hospitalidade do carioca.

Fonte: Agência Estado – extraído e adaptado do site: www.mancheteonline.com.br

A partir da leitura do texto acima, explique a importância da Gestão Financeira aplicada ao turismo.

Resposta Comentada

Você deverá apresentar a importância da gestão financeira, que envolve o controle de receitas, custos e despesas dos diversos empreendimentos da área de turismo, como, por exemplo, hotelaria, viagens, restaurantes, museus e, em especial, em eventos de grande porte, como a realização da Copa do Mundo no Brasil. O lucro da Copa do Mundo ficou acima do esperado, em virtude de a receita efetivada ter sido maior que a receita prevista, provavelmente pela boa oferta dos serviços encontrados.

Quais os principais objetivos da Gestão Financeira?

A Gestão Financeira tem como objetivo maior maximizar a riqueza gerada ao acionista ou ao dono de um empreendimento. Assim, cabe à administração financeira garantir a liquidez e rentabilidade da organização, conforme definidos abaixo:

Ativos

Um ativo, de acordo com o site Wikipédia, é um termo contábil básico utilizado para expressar o conjunto de bens, valores, créditos, direitos e assemelhados que forma o patrimônio de uma pessoa - física ou jurídica - num determinado momento, avaliado pelos respectivos custos.

Capital de giro

É o recurso empregado na manutenção das atividades da empresa, seja ele aplicado em estoques, caixa (dinheiro) ou contas a receber, por exemplo.

- **Liquidez:** formalmente, corresponde ao grau de monetização do ativo, ou seja, a capacidade que a empresa tem de transformar seus **ativos** em dinheiro. Na prática, a ideia de liquidez corresponde a garantir que a empresa terá recursos em dinheiro para honrar seus compromissos (pagamentos). Mais adiante, a partir da Aula 9, iremos discutir a liquidez mais a fundo, passando a entender a dinâmica do **capital de giro**.
- **Rentabilidade:** é o grau de rendimento proporcionado por determinado investimento. Pode se exprimir pelo lucro em relação ao investimento total em ativos da empresa. Enquanto rentabilidade diz

respeito aos investimentos, a lucratividade diz respeito à operação da empresa. Assim, se uma empresa tem lucro, significa que as receitas geradas no seu negócio são superiores aos seus custos e despesas. Agora, se uma empresa é rentável, significa que os investimentos aplicados no seu negócio geram retorno ao **acionista** ou dono. No caso de empresas sem fins lucrativos, a rentabilidade é vista como um processo de sustentabilidade empresarial, ou seja, embora a empresa não tenha o objetivo de gerar lucros, ela deve, sim, gerir suas finanças de forma a garantir sua longevidade no mercado.

Acionista

É um indivíduo que participa diretamente do quadro de proprietários de uma empresa. Sua participação é medida em quantidade de ações, e cada ação apresenta um valor em dinheiro que corresponde ao valor inicial adquirido pelo acionista.

Atividade 2

Atende ao Objetivo 2

Suponha que você foi contratado para administrar um pequeno hotel. Utilizando-se dos conceitos de Rentabilidade e Liquidez, dê exemplos de práticas de Gestão Financeira que visam garantir estes objetivos.

Resposta Comentada

Em um hotel, garantir a rentabilidade do negócio é praticar preços que sejam ao mesmo tempo compatíveis ao mercado e suficientes para cobrir os custos de manutenção do hotel (empregados, materiais de hospedagem, infraestrutura, entre outros). Além disso, a receita do negócio deverá gerar uma rentabilidade suficiente para pagar os investimentos do empreendimento. Quanto à liquidez, o hotel deverá se preocupar com os prazos de pagamentos dos seus fornecedores e a forma como irá receber os valores de seus clientes, de forma a garantir que não faltará dinheiro para pagamento das obrigações. Além disso, o hotel sempre deverá trabalhar com períodos sazonais de demanda (alta e baixa temporadas), o que exige ainda mais planejamento e controle dos custos e receitas.

O que um administrador financeiro deve decidir?

Embora seu curso não seja de Administração, você certamente exercerá muitos atributos da Administração aplicados à área de turismo. Portanto, é importante pensar na administração financeira completa de um negócio, que pode ser um hotel, um restaurante, um evento, enfim. Convido você a encarar esse desafio de aprender as principais decisões que a área financeira deve tomar em um negócio.



Figura 1.3: Qualquer projeto requer do administrador financeiro uma série de decisões importantes.

Fonte: <https://flic.kr/p/8LCNW2>

1ª Decisão: Em que vamos investir?

Antes de mais nada, vale a pena gastar um tempo na definição do que é um investimento. Investir significa aplicar algum recurso esperando um retorno positivo. Por exemplo, suponha que em determinada região, os bordados e costura são atrativos turísticos que levam muitos turistas a viajarem para comprar esses artesanatos de costura. Uma costureira da região pretende comprar uma máquina de costurar e começar a trabalhar. Assim, o investimento, neste caso, é o valor em dinheiro que ela irá gastar na aquisição da máquina, e o retorno será quanto de dinheiro ela ganhará trabalhando na máquina, livre de todos os custos relativos ao seu trabalho (matéria-prima, depreciação da máquina, entre outros). Portanto, ao decidirmos investir, estamos olhando qual

a capacidade que o negócio tem de retornar um capital que nos atraia como investidores. Assim, se costurar roupa não gerar mais receita que me permita pagar o meu investimento inicial (no caso, a compra da máquina), pagar meus custos e ainda assim sobrar algum valor, não valerá a pena investir na compra da máquina.

Então, a primeira grande decisão financeira é a chamada **decisão de investimento**. De acordo com ROSS (p.39), a decisão de investimento trata basicamente do investimento de longo prazo da empresa. Consiste basicamente em avaliar as oportunidades de investimento atrativas no mercado, sempre ponderando o retorno esperado e o risco envolvido.

A partir da Aula 5, aprenderemos as técnicas financeiras mais utilizadas para avaliação de investimentos. Aprenderemos a calcular se os investimentos são ou não atrativos para uma empresa.

2ª Decisão: Como vamos financiar nossos investimentos?

Assim como definimos o que seria investir, também é válido definir o que significa financiar. Financiar envolve a obtenção de recursos junto a uma fonte (que pode ou não ser um banco) para realização de um investimento. O financiamento é uma operação financeira em que normalmente um terceiro, representado em grande parte pelos bancos, fornece recursos para ser investido pela outra parte a uma taxa combinada entre ambos.

Assim, o investimento está ligado a algum retorno esperado e o financiamento está ligado ao investimento, que pode ser a aquisição de um ativo, como uma máquina, por exemplo, conforme falamos anteriormente.

A grande questão do financiamento é: vamos fazer o investimento com qual dinheiro? Ou seja, quem financiará nosso investimento ou quem nos emprestará recursos para realizarmos o nosso investimento? Será algum banco? A qual taxa? Portanto, ao decidirmos quem financiará nossos investimentos, estamos definindo como a **Estrutura de Capital** da empresa será composta.

Para simplificar, existem dois tipos de capital que podem financiar os investimentos: o Capital Próprio, ou seja, aquele capital dos próprios sócios ou dono da empresa, e o Capital de Terceiros, que é aquele capital de fonte externa (banco, *factoring*, agência de fomento, por exemplo). Assim, a Estrutura de Capital consiste basicamente em como

será composto o capital empregado pela empresa, seja este próprio e de terceiros. A quantidade de dinheiro e a taxa de juros são variáveis-chave na análise da estrutura de capital.



Figura 1.4: Diagrama Investimento x Financiamento.

Administração do Capital de Giro

A administração do capital de giro trata da administração financeira de curto prazo da empresa, ou seja, preocupa-se com a administração dos ativos e passivos imediatos, tais como estoques, caixa, fornecedores, entre outros. O Capital de Giro deve ser uma fonte de financiamento inicial das operações da empresa. Mais detalhes sobre Capital de Giro iremos ver a partir da Aula 9.

Atividade 3

Atende ao Objetivo 3

Sua cidade é reconhecida, em todo o país, como um local excelente para eventos de primeira: o clima, a paisagem, acessibilidade; tudo aponta para lá. Suponha que, pensando em aproveitar esta vocação natural de sua região, você queira investir na construção de um espaço para eventos (festas de aniversário, casamento, formatura), dentre outros. Liste os principais investimentos necessários e de que forma poderão ser financiados.

Resposta Comentada

Você deverá apresentar os principais itens físicos necessários à construção e preparação do espaço físico (projeto arquitetônico, obra civil, instalações, compra de mobiliário, entre outros). Como fonte de financiamento, existiria a possibilidade de captar recursos junto a terceiros (bancos, órgãos de fomento, entre outros) ou utilizar capital próprio (reserva do próprio investidor).

Quem são os stakeholders de uma empresa?

Vimos que as decisões de investimentos e financiamentos são importantes no processo de Gestão Financeira, porque buscam utilizar os recursos da empresa de forma lucrativa. No entanto, o lucro gerado pela empresa deve, a princípio, atender a seus proprietários (sócios). Mas será que somente os sócios deverão ser atendidos no contexto empresarial?

Desde o final da década de 90, após uma série de escândalos envolvendo corrupção nas empresas (veremos isso na próxima seção), um movimento global passou a defender que uma empresa deve, sim, atender aos interesses de seus proprietários, mas também deve contribuir para os demais públicos envolvidos com a empresa, como funcionários, clientes, sociedade, entre outros. A esses públicos deu-se o nome de *stakeholders*, nome que ainda não ganhou uma tradução literal na língua portuguesa.

Stakeholders são, portanto, as pessoas interessadas nos resultados da empresa, que têm direito potencial sobre os **fluxos de caixa** gerados por ela. São, por exemplo, fornecedores, bancos, empregados, clientes e governo. Cada qual tem interesses específicos na empresa. Os fornecedores querem saber se a empresa está conseguindo gerar fluxos de caixa positivos, de modo a não comprometer seus créditos junto a ela.

Fluxo de caixa

Segundo BRIGHAM (1999, p.35), fluxo de caixa é o caixa (dinheiro) líquido efetivo, em contraposição ao lucro líquido contábil que uma empresa gera durante algum período de tempo específico.

Os bancos necessitam saber se a empresa terá condições de saldar seus empréstimos.

Os empregados querem saber como vai a situação financeira da empresa e como ficaram suas participações nos lucros. Os clientes compram produtos/serviços da empresa e sabem que têm custo de transferência, caso necessitem mudar de fornecedor. Por sua vez, o governo tem interesse em atividades da empresa que farão com que a arrecadação de impostos aumente. Os *stakeholders* tentarão exercer o controle sobre a empresa, o que pode gerar ainda mais conflitos potenciais de interesse.

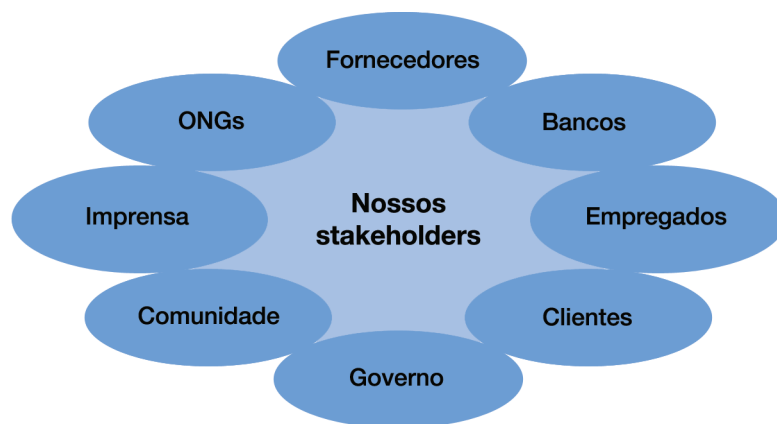


Figura 1.5: Chamamos de stakeholders os diferentes grupos interessados no sucesso dos negócios do empreendimento.

A governança corporativa

Conforme vimos na última seção, o mundo corporativo, no final dos anos 90 do século passado, sofreu grande repercussão pela onda de corrupção encontrada, em alguns casos, em grandes empresas.

A empresa WorldCom omitiu um prejuízo de quase US\$ 4 bilhões em suas atividades, o que gerou grande onda de falta de credibilidade no mercado. A empresa Parmalat também fraudou seus dados em quase US\$ 4 bilhões no ano de 2003, escondendo dívidas e prejuízos em seus resultados.

Como forma de combater essa onda de escândalos, surgiu, no final da década de 1990, o conceito de Governança Corporativa, que basicamente trata de práticas que as empresas devem adotar, de forma a proteger todos os públicos interessados de futuros escândalos corporativos.



Neerav Bhatt

Figura 1.6: Logo da WorldCom

Fonte: <https://flic.kr/p/9iEgeC>



O caso Parmalat



Rae Allen

Fonte: <https://flic.kr/p/duHyyd>

Os investidores começaram a ficar inquietos com a posição de capital da Parmalat no começo de dezembro de 2003, depois que a empresa admitiu que não conseguira liquidar um investimento de € 500 milhões em um fundo nas Ilhas Cayman. Um título de € 150 milhões da empresa venceu em 8 de dezembro, mas a empresa conseguiu pagar com quatro dias de atraso.

Então, deixou de pagar 400 milhões de dólares em uma recompra de títulos de empréstimo de investidores minoritários da filial brasileira e de resgatar notas relacionadas ao contrato – ao contrário do que estava previsto ocorrer.

Em 19 de dezembro, a Parmalat soltou a bomba no mercado, revelando que tinha um rombo de € 3,95 bilhões na sua contabilidade. Auditores constataram que a dívida da empresa superava € 14,3 bilhões.

A capitalização de mercado da Parmalat (seu preço na Bolsa de Valores) era de € 1,8 bilhão antes do estouro da crise, mas após o anúncio do rombo, as suas ações passaram a não valer quase nada. Seus títulos passaram a ser negociados a um quinto de seu valor original. No dia 20, a empresa foi declarada insolvente, quatro dias depois do pedido de concordata.

Fonte: adaptado de <http://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u78774.shtml>

De acordo com a Comissão de Valores Mobiliários (CVM, 2007), governança corporativa é “o conjunto de práticas que tem por finalidade otimizar o desempenho de uma companhia ao proteger todas as partes envolvidas, tais como investidores, empregados e credores, facilitando o acesso ao capital. A análise das práticas de governança corporativa aplicada ao mercado de capitais envolve, principalmente, transparência, equidade no tratamento dos acionistas e prestação de contas.”

Já para o Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC, 2007), os mecanismos de governança corporativa podem ser evidenciados através das práticas e os relacionamentos entre os mais diversos públicos dentro e fora da empresa, com a finalidade de otimizar o desempenho da empresa e facilitar o acesso ao capital.

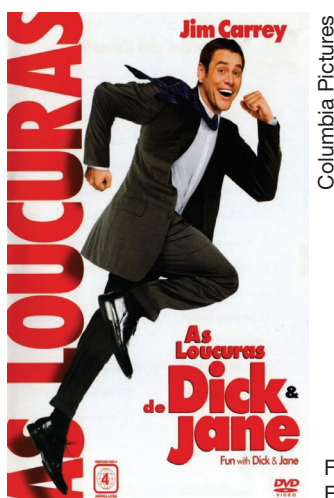
Os princípios básicos da Governança Corporativa são:

TRANSPARÊNCIA	Do “dever de informar” para o “desejo de informar”. A informação deve ser a mais completa possível.
EQUIDADE	Tratamento justo e igualitário a todos os grupos de interesse. Vedação de atitudes discriminatórias.
PRESTAÇÃO DE CONTAS	Todo agente de governança deve prestar contas de sua atuação.
RESPONSABILIDADE CORPORATIVA	A perenidade das organizações deve ser zelada pelos conselheiros e executivos. Toda empresa tem sua função social.

A Governança Corporativa deve, por princípio, ser aplicada em todas as áreas de uma empresa. Ao se comprometer com práticas transparentes e responsáveis, todos os *stakeholders* envolvidos com a empresa saem ganhando.



Filme - As loucuras de Dick e Jane



Fonte: http://pt.wikipedia.org/wiki/Ficheiro:Fun_with_Dick_and_Jane_Capa.jpg

No filme “As loucuras de Dick e Jane”, estrelado por Jim Carrey, Dick e Jane são um casal americano, ambos trabalham muito para ter uma vida melhor, até que Dick ganha uma promoção na empresa onde trabalha. Muito empolgado e feliz no início, Dick vê sua felicidade não durar muito, pois a empresa vai à falência pouco depois. Dick então se obriga a roubar para pagar a hipoteca da casa, e quando Jane descobre o que ele está fazendo, o acompanha. Quando descobrem que o motivo da falência foi um desvio milionário para a conta do dono da empresa, Dick se vinga, ainda pensando em ficar com todo o dinheiro.

O filme retrata um caso típico de falta de Governança Corporativa, já que o dono da empresa esconde todas as informações dos acionistas e demais interessados, manipulando dados e informações para seu proveito próprio.

Atividade Final

Atende aos Objetivos 1, 2, 3 e 4

1. Você e seus amigos adoram a prática do *rafting*, que é a descida em corredeiras e cachoeiras utilizando botes infláveis. Aproveitando as belas cachoeiras e corredeiras que existem na região em que moram, vocês decidiram montar uma empresa de turismo radical, com a oferta de passeios e *rafting* nas corredeiras e cachoeiras da região. Assim, pensando na estruturação inicial do negócio, algumas perguntas são feitas:
 - a) Quais os principais objetivos da Gestão Financeira deste negócio?
 - b) Quais os principais investimentos necessários ao negócio?
 - c) Quem são os stakeholders envolvidos no negócio?
 - d) Cite, pelo menos, duas práticas que a empresa recém-criada poderia adotar de Governança Corporativa.

2. Associe corretamente as frases nas colunas correspondentes:

- a) É a capacidade que um ativo tem de se transformar em dinheiro.
- b) São práticas incentivadas de transparência, equidade e prestação de contas das empresas.
- c) É o público de interesse de uma organização: funcionários, clientes, Governo, sociedade, meio ambiente, entre outros.
- d) Recursos externos à empresa utilizados na aquisição de investimentos.
- e) Seu objetivo maior é maximizar o valor e riqueza ao acionista.
- f) Recursos aplicados para manutenção das atividades da empresa, sobretudo em estoques, caixa e contas a receber.

() Capital de Giro

() Finanças

() Liquidez

() Capital de Terceiros

() *Stakeholders*

() Governança Corporativa

3. Em um artigo publicado por um importante periódico de negócios do país, liamos o trecho de abertura:

“Carinho, amor, alegria, autenticidade, empatia, compaixão, comoção. Até há pouco, não havia lugar para tais palavras no contexto dos negócios. Isso está mudando. Em linguagem bem simples, uma empresa querida é a que conquista o apreço e a afeição dos stakeholders (público em geral, empregados, acionistas e parceiros) por agrupar estrategicamente os interesses de todos os grupos. São empresas que satisfazem as necessidades tangíveis e intangíveis desses grupos de uma maneira que encanta e gera fidelidade.”

(‘O que torna as empresas queridas’, em *Época Negócios*.

Disponível em [http://epocanegocios.globo.com/Revista/](http://epocanegocios.globo.com/Revista/Common/0,,ERT23584-16370,00.html)

[Common/0,,ERT23584-16370,00.html](http://epocanegocios.globo.com/Revista/Common/0,,ERT23584-16370,00.html))

Explique, com suas palavras, o conceito de *stakeholder* e exemplifique algumas práticas de Governança Corporativa que uma companhia aérea pode adotar com seus *stakeholders*.

Resposta Comentada

1. Letra A:

O principal objetivo da gestão financeira é garantir o equilíbrio entre receitas, custos e despesas deste novo empreendimento, de forma a possibilitar aos proprietários a obtenção de lucros no empreendimento. Além disso, é importante garantir a liquidez da empresa, de forma a sempre conseguir cumprir seus compromissos junto a terceiros.

Letra B:

Os principais investimentos seriam as compras dos materiais para a realização dos passeios (botes, barcos, coletes, equipamentos de segurança e manutenção dos equipamentos). Além disso, caso a empresa tivesse uma sede física, os móveis e utensílios utilizados na mobília da sede também seriam considerados investimento.

Letra C:

Os *stakeholders*, conforme visto anteriormente, são todos os públicos interessados ao negócio. Assim, poderíamos definir como *stakeholders* os clientes, os funcionários, os fornecedores, os sócios-proprietários, a comunidade vizinha ao empreendimento, os órgãos de regulação da atividade e o Governo.

Letra D:

Como práticas de governança corporativa, podemos citar como exemplo:

- A defesa do meio ambiente durante a prática dos eventos, através da utilização de mecanismos de descarte de lixo dos turistas durante o evento;
- Mecanismos de preservação ambiental dos locais escolhidos para a prática, resguardando a fauna e flora locais;

- Garantia, junto aos clientes, de seguro de acidentes pessoais, caso ocorra algum problema com algum cliente.

- Orientação expressa, clara e transparente do perfil proibido de cliente para as práticas ofertadas, como, por exemplo, gestantes, lactantes, pessoas com problemas cardíacos, entre outros.

2. Respostas: F, E, A, D, C, B.

3. Exemplos de práticas de governança corporativa em uma empresa aérea: divulgar os relatórios operacionais e financeiros ao mercado; adotar práticas responsáveis ao meio ambiente; divulgar aos funcionários o comportamento e evolução do lucro da companhia.

Conclusão

Para um profissional que irá trabalhar com turismo, é importante conhecer os pilares básicos da administração financeira. A rentabilidade e a liquidez são preocupações importantes e inerentes a qualquer negócio, independente da área de atuação, que culminam na geração de valor ao dono do negócio ou ao acionista. Além disso, decisões de “em que investir” e “de quais recursos financeiros dispomos” são importantes para a viabilização econômico-financeira de novos negócios, contribuindo para o sucesso de negócios já existentes. Entender uma organização sob a ótica de que ela deve beneficiar todos os seus públicos (stakeholders) é, sem dúvida, incentivar sua sustentabilidade ao longo do tempo.

Resumo

Vimos, nesta aula, que a Gestão Financeira tem como objetivo maior maximizar a riqueza ao acionista ou dono de uma empresa, através da garantia da rentabilidade e liquidez ao negócio. Para isso, é sempre importante analisar se os investimentos da empresa estão sendo bem empregados e, da mesma forma, como estão sendo financiados. Aprendemos também que um investimento pode ser financiado com dinheiro próprio (capital próprio) ou com recursos de terceiros (capital de terceiros).

Vimos que os *stakeholders* são todos os públicos que, de alguma forma,

têm interesse no bom desempenho de uma empresa, como funcionários, clientes, governo, sociedade, entre outros. Além disso, destacamos a importância de práticas de governança corporativa no meio empresarial, sobretudo como forma de respeito e transparência à sociedade.

Informações sobre a próxima aula

Na próxima aula, nós veremos os principais demonstrativos contábeis e sua importância para a gestão financeira de uma empresa.

Referências

BRIGHAM Eugene, GAPENSKI Louis e EHRHARDT Michael Administração Financeira: Teoria e Prática [Livro]. - São Paulo : Atlas, 1999.

CVM Comissão de Valores Mobiliários [Online] // CVM. - 2007. - 10 de Agosto de 2007. - www.cvm.org.br.

GITMAN Lawrence J. Princípios de Administração Financeira [Livro]. - São Paulo : Harbra, 2004. - Vol. 8ª Edição.

GROPPELLI A A e NIKBAKHY Ehsan Administração Financeira [Livro]. - São Paulo : Saraiva, 1999. - Vol. 3ª Edição.

IBGC Instituto Brasileiro de Governança Corporativa [Online] // IBGC. - 2007. - 1 de Agosto de 2007. - www.ibgc.org.br.

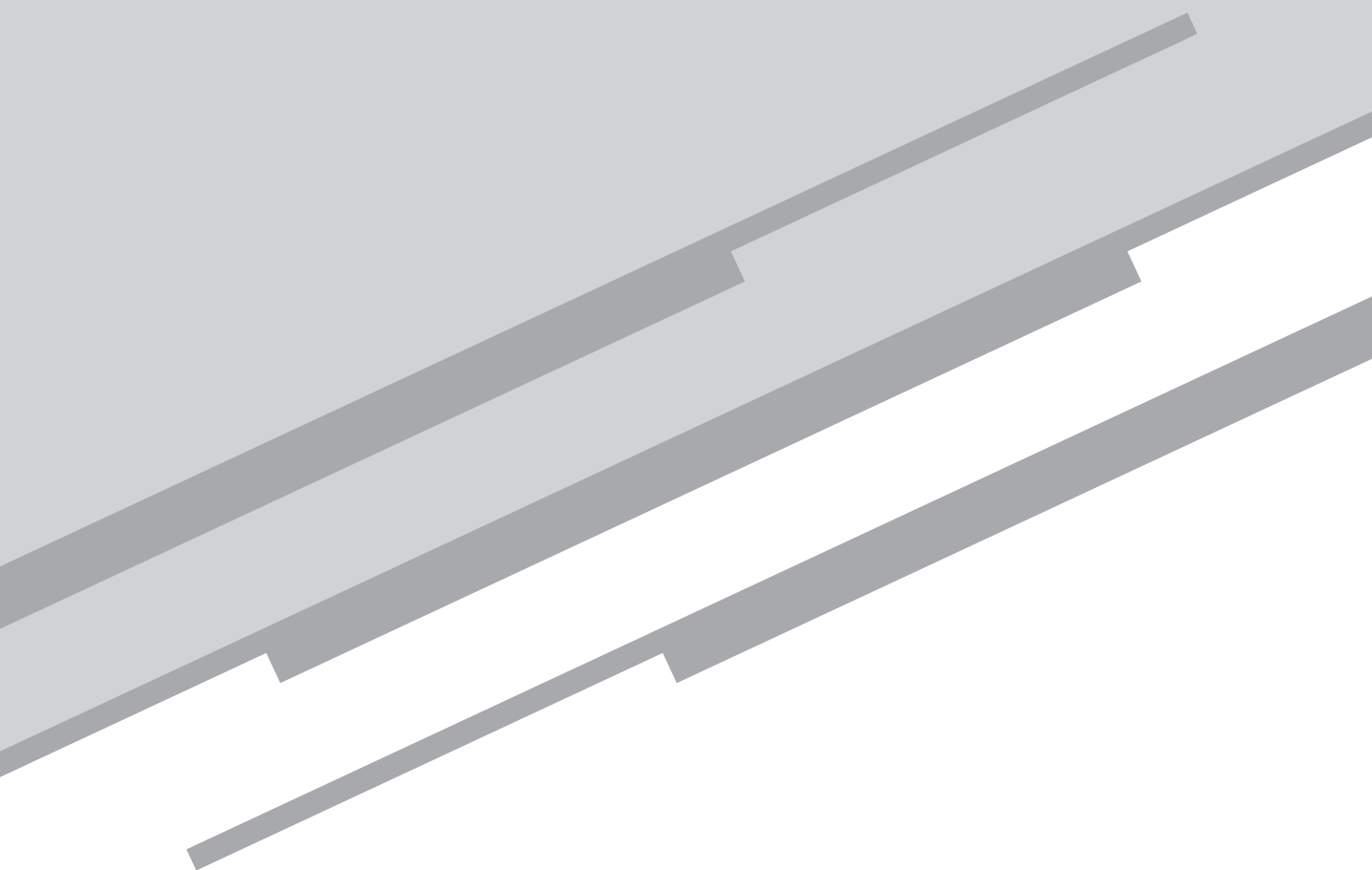
LEMES JR Antônio Barbosa, RIGO Cláudio Miessa e CHEROBIM Ana Paula Mussi Szabo Administração Financeira: princípios, fundamentos e práticas brasileiras. [Livro]. - Rio de Janeiro : Campus, 2001.

ROSS Stephen, WESTERFIELD Randolph e JORDAN Bra Princípios de Administração Financeira [Livro]. - São Paulo : Atlas, 2000.

WIKIPÉDIA, a enciclopédia livre. Flórida: Wikimedia Foundation, 2014. Disponível em: <<http://pt.wikipedia.org/w/index.php?title=Ativo&oldid=39134550>>. Acesso em: 11 ago. 2014.

Aula 2

Os principais demonstrativos contábeis



Davi Riani Gotardelo

Meta

Apresentar os principais conceitos contábeis envolvendo custos, despesas, receitas, bem como os principais demonstrativos contábeis (DRE e Balanço Patrimonial).

Objetivos

Esperamos que, após o estudo do conteúdo desta aula, você seja capaz de:

1. Diferenciar os principais conceitos de custos, despesas, receitas e investimentos;
2. Identificar os componentes de uma DRE – Demonstração do Resultado do Exercício - e Balanço Patrimonial e seus principais componentes.

Organizando a casa...

Antes de começarmos a descrever os principais demonstrativos contábeis, é importante definir e distinguir corretamente cada conceito envolvendo os principais componentes da área financeira de qualquer organização: custos, despesas, receitas e investimentos, por exemplo.

Uma famosa parábola conta a história de uma mulher que havia perdido uma moeda em sua casa (a parábola da dracma perdida). Ela tinha dez moedas e se entristece muito quando perde uma das dez moedas dentro de casa. Mas o texto da história diz que a mulher primeiro acende a candeia (lâmparina), varre todo o chão da casa e aí sim, ao final, ela encontra a moeda perdida. Feliz, ela então convida suas amigas e vizinhas para festejar com ela.

Essa história nos ensina que primeiramente devemos “acender” nosso discernimento, organizar nossas ideias e conceitos para, aí sim, encontrarmos por completo o entendimento do conteúdo.

Neste capítulo, veremos a importância dos principais demonstrativos contábeis na gestão financeira de uma empresa. Assim, é importante acendermos as luzes e varrermos nossa casa, organizando nossa mente para os conteúdos que discutiremos mais à frente!

Boa aula!

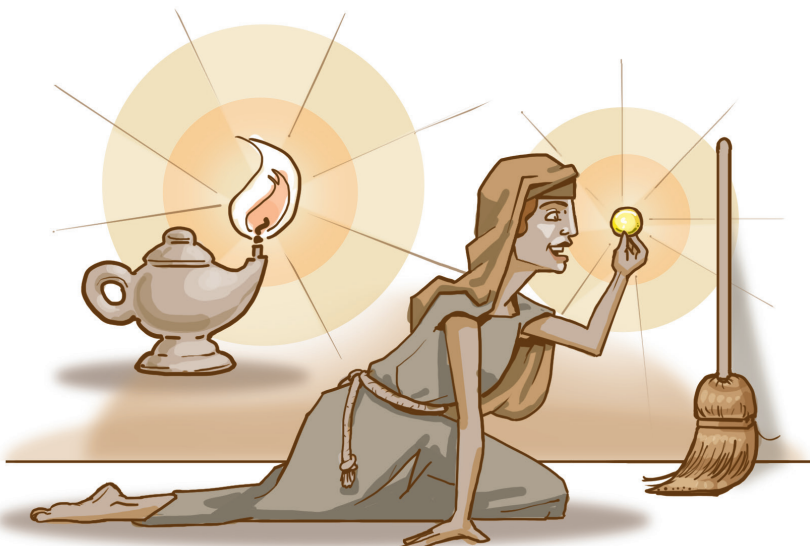


Figura 2.1: Como na parábola da dracma perdida, nós devemos “acender” nosso discernimento, organizar nossas ideias e conceitos para, aí sim, encontrarmos por completo o entendimento de um novo conteúdo.

Composição básica das contas de uma empresa

Imagine que você foi convidado para assumir a gestão de uma tradicional fazenda que já foi um importante alambique no passado, mas que atualmente abriga um interessante destino turístico, principalmente pelos passeios a cavalo e de charrete pela fazenda, além da deliciosa culinária típica do interior, bem como pelos produtos típicos produzidos diretamente na fazenda, como cachaças, linguiças, queijos, conservas, doces típicos, entre outros. Inicialmente, ao assumir a gestão da fazenda, você quer conhecer toda a estrutura financeira dela: seus Custos, Despesas, Receitas, Impostos entre outros. Mas, antes de tudo, é importante e necessário distinguir cada conceito para melhor organização financeira da fazenda.

Nesta parte da aula, iremos apresentar as principais divisões e conceitos envolvendo cada uma dessas partes.

Custos

Custo é tudo aquilo que a empresa emprega de recursos financeiros para execução de sua atividade principal ou atividade-fim. É, portanto, o mais importante componente de saída de dinheiro de uma empresa. No caso da fazenda, todos os insumos e matéria-prima na fabricação dos produtos típicos corresponderão aos custos. Além disso, todos os custos para manutenção dos animais de criação (gado de corte e leite) e os animais e equipamentos de montaria (cavalos e charretes) também serão contabilizadas como custos. Por fim, os trabalhadores da fazenda também serão alocados como custos.

MARTINS (2001) define custo como gasto relativo a bem ou serviço utilizado na produção de outros bens e serviços. Fica claro, então, que os custos são os gastos que se relacionam diretamente com os fatores de produção da empresa; portanto, não podem ser confundidos com outros gastos que ela possa apresentar.

Exemplos de custos

Hospital – medicamentos; pagamento de salários dos médicos, enfermeiros, técnicos;

Escola – salários dos professores; material didático;

Hotel – alimentação dos hóspedes; salários das camareiras; água e luz das unidades de hospedagem;

Restaurante – alimentos que serão preparados; salário do cozinheiro.



Manoel Petry

Figura 2.2: Para um hotel, os gastos feitos com a alimentação dos hóspedes figuram como custos, pois estes estão diretamente ligados à atividade-fim desse tipo de organização.

Fonte: <https://flic.kr/p/97ffWm>

Despesas

E o que diferencia as despesas dos custos? As despesas, por definição, são aqueles gastos envolvidos na manutenção da empresa, mas que não necessariamente têm a ver com a atividade final da empresa. Por exemplo, a conta de luz de um escritório de contabilidade, por exemplo, é uma despesa porque ela é necessária para manter a empresa funcionando, mas não pode ser tratada como custo porque não é gasto na atividade principal da empresa. MARTINS (2001) define despesa como bem ou serviço consumido direta ou indiretamente para a obtenção de receitas.



As despesas são bens e serviços consumidos diretamente ou não, que são utilizados para se obter receitas. Assim, são de caráter temporal e não estão ligadas à produção de bens e serviços. Enquanto a despesa mantém a empresa, o custo constrói o produto.

Exemplos de despesas:

Hospital – conta de luz e água, material de escritório, conta de telefone;

Escola – conta de luz e água, conta de telefone, serviços de vigilância;

Hotel – conta de luz e água da administração, serviços de manutenção predial, provedor de internet;

Restaurante – conta de luz e água, conta de telefone.

Observação: as contas de luz e água, para serem consideradas despesas, têm de estar ligadas às atividades que dão suporte ao setor (área comercial ou contabilidade). Se estiverem ligadas à atividade fim, são custos.”



Robert Couse-Baker

Figura 2.3: Os gastos com a limpeza dos escritórios de uma organização (que não tenha o serviço de limpeza como sua atividade-fim) são contabilizados como despesas.

Fonte: <https://flic.kr/p/8zqf3F>

Investimentos

Os investimentos são gastos utilizados na compra de ativos físicos ou não com o objetivo de gerar receita. Portanto, investir significa comprar algo que gerará receitas futuras. Demos exemplo, na Aula 1, da costureira que investe em uma nova máquina de costurar, porque a máquina é o ativo que lhe gerará futuras receitas. Um outro exemplo seria ampliar uma agência de turismo para atender mais clientes, através de aumento das instalações, compra de mobiliário, entre outros. No caso da fazenda, os investimentos serão aqueles ativos que gerarão receitas, como, por exemplo, o maquinário necessário para fabricação dos doces, queijos e linguiça da fazenda, a compra de animais para montaria e as instalações físicas da fazenda necessárias ao turismo, como, por exemplo, a construção de banheiros, área de vivência, decoração, entre outros.

É importante destacar que investimentos nem sempre são feitos em bens físicos. A área de tecnologia, por exemplo, tem como maior patrimônio a inteligência de seus analistas e programadores e, neste caso, a contratação de um profissional pode ser o maior investimento.

Outro exemplo é no meio esportivo: a contratação de um grande atleta por um clube é um investimento, já que o clube espera alcançar títulos e, conseqüentemente, maiores receitas com o novo jogador.

Exemplos de investimentos:

Hospital – compra de nova máquina para realização de exames, aumento do número de leitos;

Escola – aumento do número de salas, qualificação de seus professores;

Hotel – construção/reforma de unidades de hospedagem, construção de novos espaços de lazer, ampliação dos serviços de gastronomia;

Restaurante – ampliação do espaço físico, ampliação do cardápio com novos pratos, contratação de cozinheiros especialistas.

Gastos

Gasto é um termo mais genérico e expressa o sacrifício financeiro com que uma empresa arca para conseguir alguma contrapartida. Portanto, custo, despesa e investimento são, em sua essência, gastos. No caso da fazenda, como gasto pode ser atribuído a qualquer um dos conceitos, podemos dizer que o salário do caseiro da fazenda é um gasto e que o valor gasto para compra de um animal também é gasto.

A figura a seguir mostra as relações de conceitos existentes entre custos, despesas, investimentos e gastos.

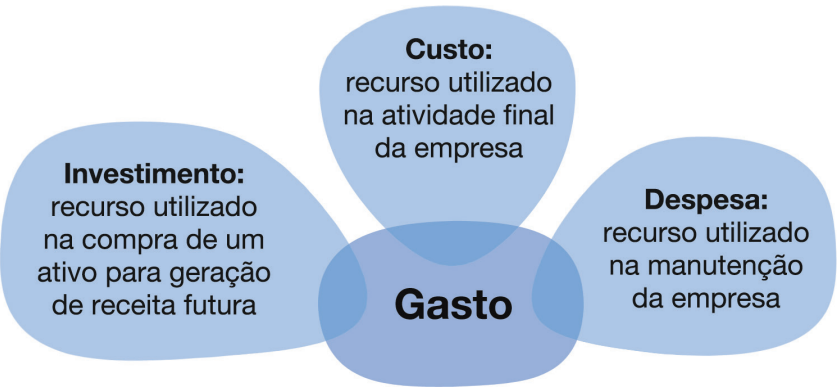


Figura 2.4: Gasto: a relação entre custo, investimento e despesa.

===== **Atividade 1** =====

Atende ao objetivo 1

Suponha que você assumiu recentemente a gerência geral de um empreendimento voltado para hospedagem de pessoas da terceira idade (casa de repouso). Cite e explique pelo menos 3 exemplos de custos, despesas e investimentos possíveis do empreendimento.

Custos:

Despesas:

Investimentos:

Resposta Comentada

Você possivelmente elencou alguns dos exemplos; dentre estes:

Custos: como vimos anteriormente, os custos são utilizados na prestação da atividade principal da empresa, neste caso, da casa de repouso. Assim, como custos, temos os salários dos cuidadores, a compra de alimentos para preparação das refeições, a compra de insumos de hospedagem (roupas de cama, toalhas);

Despesas: as despesas são aqueles gastos utilizados na manutenção da empresa e, no caso da casa de repouso, podem ser a conta de telefone, internet, energia elétrica, aluguel, material de divulgação;

Investimentos: são os ativos necessários para as atividades da empresa. Assim, no caso da casa de repouso, temos as camas, mobiliários, reforma do espaço físico, benfeitorias, treinamento das cuidadoras.

Receitas

No exemplo da fazenda, quais itens corresponderão à receita? Ora, o valor cobrado ao cliente pela entrada e passeio na fazenda seria naturalmente uma receita. Além dessa, a venda dos produtos artesanais da fazenda também seria caracterizada como uma receita.

Assim, a receita é todo rendimento recebido pela empresa pela contraprestação de serviços ou entrega de um bem ou produto. A receita é a grande geradora de renda em uma empresa e, por isso, normalmente é tributada pelo Governo.

Podemos dividir a receita em operacional e não operacional. A operacional é aquela originada das vendas de bens ou serviços da empresa, enquanto a não operacional é originada por outros fatores que não representam as vendas da empresa, como, por exemplo, receitas de aplicações financeiras.

Impostos

Se, no início do ano, nós, contribuintes, temos uma série de impostos a pagar, como IPTU, IPVA e Imposto de Renda, isso não é obrigação somente nossa. As empresas também pagam e mensalmente devem prestar contas de seus impostos ao Governo.

Os impostos são os tributos cobrados pelas esferas federal, estadual e municipal pelo funcionamento das atividades da empresa. Alguns impostos são cobrados pelo volume de receitas (faturamento), enquanto outros são cobrados pelo lucro alcançado pela empresa.

Não temos aqui o objetivo de apresentar todos os impostos que você irá encontrar em uma empresa, até porque o gerenciamento do cálculo e recolhimento destes impostos será função do contador de sua empresa. O importante é entender que a tributação acontece em dois momentos distintos em uma atividade empresarial: o primeiro é o momento em que a receita é faturada, ou seja, quando há a emissão de nota fiscal ao cliente. Ali já começa a tributação para a empresa. Ao final do mês ou do exercício, a empresa apura o valor que ela teve de lucro e, caso dê lucro, paga os impostos incidentes sobre o lucro. Caso dê prejuízo, a empresa não paga os impostos incidentes sobre o lucro.

Gestão Financeira e Contabilidade

A contabilização correta dos custos, receitas, despesas e investimentos é imprescindível para a apuração correta dos impostos e o cumprimento integral das obrigações tributárias da empresa junto ao Governo. Por isso, a Contabilidade surge como um instrumento estratégico e gerencial na Gestão Financeira de uma empresa, tendo em vista que cabe a ela zelar pela correta alocação e contabilização de toda a movimentação financeira da empresa.

A Contabilidade, de acordo com RIBEIRO (1997), é uma ciência que permite, através de suas técnicas, manter um controle permanente do patrimônio da empresa. Assim, é impossível dissociar a Gestão Financeira de uma empresa de sua Contabilidade. Portanto, a Contabilidade oferece ferramentas de controle e análise preciosas para a Gestão Financeira da empresa, tais como os demonstrativos contábeis.

Principais Demonstrativos Contábeis

Os demonstrativos contábeis tradicionalmente utilizados na Gestão Financeira de uma empresa são a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) e o Balanço Patrimonial.

DRE – Demonstração do Resultado do Exercício

Quem nunca planejou comprar alguma coisa ou fazer uma viagem e se programou com bastante antecedência para poder pagar? A projeção de gastos e receitas pessoal se assemelha muito com o planejamento financeiro empresarial. Uma das demonstrações mais utilizadas pela Contabilidade é a DRE – Demonstração do Resultado do Exercício.

A DRE, de acordo com IUDÍCIBUS (1996), constitui-se no relatório resumido das operações realizadas pela empresa durante determinado período de tempo, onde sobressai um dos valores mais importantes às pessoas nela interessadas, o resultado líquido do período, lucro ou prejuízo.

De acordo com ASSAF NETO (2001), a Demonstração de Resultados do Exercício visa fornecer, de maneira esquematizada, os resultados (lucro ou prejuízo) auferidos pela empresa em determinado exercício social. O lucro (ou prejuízo) é resultante de receitas menos os custos e despesas incorridos pela empresa no período.

Portanto, a DRE trará a distribuição das receitas, custos, despesas e impostos da empresa por um determinado período de tempo, conforme demonstra a estrutura básica a seguir.

Estrutura Básica

A estrutura básica de uma DRE, para um período qualquer (ano ou mês), é dada conforme a tabela 1.1. Os textos em negrito são grupos, com as respectivas contas abertas, e os sinais na frente da conta indicam se elas são contas de entrada (+), de saída (-) ou se são resultado de uma soma ou subtração anterior (=).

Tabela 2.1: Modelo Básico de Demonstração do Resultado do Exercício

DRE – Demonstração do Resultado do Exercício – Ano: XXXX
(+) Receita Bruta de Vendas
(-) Deduções da Receita Bruta de Vendas
Impostos sobre Vendas
(=) Receita Líquida de Vendas
(-) Custo das Vendas
(=) Lucro Bruto
(-) Despesas Operacionais
Despesas com Vendas
Despesas Gerais e Administrativas
Despesas Financeiras
(=) Lucro Operacional
(+) Receitas Não Operacionais
(-) Despesas Não Operacionais
(=) Lucro antes do Imposto de Renda (LAIR)
(-) Impostos sobre Lucro (I R e CSLL)
(=) Lucro Líquido

Fonte: Davi Riani Gotardelo

- Receita Bruta de Vendas: é o total de receitas auferidas pela empresa durante o período da DRE, que corresponde a bens, produtos e serviços entregues.
- Deduções da Receita Bruta de Vendas: é o total de impostos incidentes sobre a Receita Bruta. Normalmente, é calculado mediante a aplicação de um percentual sobre a Receita Bruta. Esse percentual é definido pelo órgão arrecadador (Receita Federal, Estadual ou Municipal).
- Receita Líquida de Vendas: é a diferença entre a Receita Bruta e as Deduções da Receita Bruta.
- Custos das Vendas: é o total de custos em que a empresa incorreu durante o período da DRE.
- Lucro Bruto: é a diferença entre a Receita Líquida e os Custos das Vendas.
- Despesas Operacionais: é o total de despesas em que a empresa incorreu durante o período da DRE. Por conveniência, são usualmente

separadas em Despesas com Vendas, Despesas Gerais e Administrativas e Despesas Financeiras.

- Lucro Operacional: é a diferença entre o Lucro Bruto e as Despesas Operacionais.
- Receitas Não Operacionais: é o total de receitas auferidas pela empresa, mas que não originaram de suas vendas. São receitas de outras origens, como rendimentos de aplicação financeira, por exemplo.
- Despesas Não Operacionais: é o total de despesas que não fizeram parte da atividade normal da empresa, como, por exemplo, a perda de um estoque por data de validade, um sinistro relativo a um roubo ou acidente.
- Lucro Antes do Imposto de Renda (LAIR): é o resultado da soma do Lucro Operacional + Receitas Não Operacionais – Despesas Não Operacionais.
- Impostos sobre Lucro: são os impostos incidentes sobre o lucro da empresa. Serão vistos com maiores detalhes na Aula 4.
- Lucro Líquido: é a diferença entre o LAIR e os Impostos sobre Lucro.

A seguir, o exemplo da DRE de uma grande rede de supermercados nos 2 primeiros trimestres do ano de 2014.

Tabela 2.2: Exemplo de DRE de um grande grupo de supermercados

Demonstração do Resultado valores em milhões de reais (M)	30/06/2014 (3m)	31/03/2014 (3m)
Receita Líquida de Venda de Bens e/ou Serviços	15.202,9 M	14.972,3 M
Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	-11.253,9 M	-11.249,8 M
Resultado Bruto	3.949,0 M	3.722,5 M
Despesas/Receitas Operacionais	-3.075,0 M	-2.889,9 M
Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	874,1 M	832,5 M
Resultado Financeiro	-361,1 M	-339,0 M
Lucro Antes do Imposto de Renda (LAIR)	512,9 M	493,5 M
Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	-154,5 M	-155,0 M
Lucro/Prejuízo Consolidado do Período	358,4 M	338,4 M

Fonte: Adaptado do site www.econoinfo.com.br

Atividade 2

Atende ao Objetivo 02

A empresa Movex LTDA. está finalizando suas demonstrações financeiras do ano de 2013. Com as informações fornecidas abaixo, auxilie na construção de sua DRE.

1. A empresa faturou, no ano de 2013, o valor de R\$ 190.000,00;
2. Os impostos sobre o faturamento representam 4% da receita bruta auferida no ano;
3. O custo da folha salarial dos empregados foi de R\$ 69.000,00;
4. As despesas gerais do escritório foram de R\$ 4.400,00 durante o ano;
5. Os juros pagos aos bancos somaram R\$ 6.200,00 no ano;
6. As despesas anuais com publicidade e propaganda representaram o valor de R\$ 6.200,00;
7. Os insumos utilizados nos equipamentos da empresa representaram R\$ 60.900,00 no ano;
8. As receitas e despesas não operacionais do ano foram de R\$ 800,00 e R\$ 100,00 respectivamente;
9. Os impostos sobre o lucro são calculados em 34% do LAIR.

	Valor (R\$)
(+) Receita Bruta de Vendas	
(-) Deduções da Receita Bruta de Vendas	
Impostos sobre Vendas	
(=) Receita Líquida de Vendas	
(-) Custo das Vendas	
(=) Lucro Bruto	
(-) Despesas Operacionais	
Despesas com Vendas	
Despesas Gerais e Administrativas	
Despesas Financeiras	
(=) Lucro Operacional	

(+) Receitas Não Operacionais
 (-) Despesas Não Operacionais
 (=) Lucro antes do Imposto de Renda (LAIR)
 (-) Impostos sobre Lucro (I.R e CSLL)
 (=) Lucro Líquido

Complete os valores da DRE, alocando os valores informados nas respectivas contas. Justifique, nas linhas abaixo, cada alocação.

Escolha 3 contas da DRE e descreva o que elas representam na estrutura da DRE.

Resposta Comentada

A DRE completa é demonstrada na tabela a seguir:

	Valor (R\$)
(+) Receita Bruta de Vendas	R\$ 190.000,00
(-) Deduções da Receita Bruta de Vendas	R\$ 7.600,00
Impostos sobre Vendas	R\$ 7.600,00
(=) Receita Líquida de Vendas	R\$ 182.400,00
(-) Custo das Vendas	R\$ 129.900,00
(=) Lucro Bruto	R\$ 52.500,00
(-) Despesas Operacionais	R\$ 16.800,00
Despesas com Vendas	R\$ 6.200,00
Despesas Gerais e Administrativas	R\$ 4.400,00
Despesas Financeiras	R\$ 6.200,00
(=) Lucro Operacional	R\$ 35.700,00
(+) Receitas Não Operacionais	R\$ 800,00
(-) Despesas Não Operacionais	R\$ 100,00
(=) Lucro antes do Imposto de Renda (LAIR)	R\$ 36.400,00
(-) Impostos sobre Lucro (I.R e CSLL)	R\$ 12.376,00
(=) Lucro Líquido	R\$ 24.024,00

Por exemplo, descrevemos 3 contas a seguir:

Custo das Vendas: é o total de custos incorridos pela empresa no ano de 2013;

Despesas Financeiras: é o total de despesas financeiras que a empresa apresentou no ano de 2013. Essas despesas estão totalizadas no grupo de Despesas Operacionais

Impostos sobre Lucro: é o total de impostos que a empresa incorreu no ano de 2013, baseado no lucro obtido antes do Imposto de Renda (LAIR).

Balanço Patrimonial

O Balanço Patrimonial, de acordo com IUDÍCIBUS (1996), é uma das mais importantes demonstrações contábeis, através da qual podemos apurar (atestar) a situação patrimonial-financeira de uma empresa em determinado momento. Ainda segundo o autor, o Balanço Patrimonial é dividido em Ativo e Passivo, com o Ativo figurando do lado esquerdo do Balanço Patrimonial, enquanto o Passivo aparece do lado direito do Balanço Patrimonial, conforme veremos a seguir.

Estrutura Básica

A Tabela 2.3 mostra visualmente a representação simplificada de um Balanço Patrimonial. Assim como a DRE, o Balanço também é elaborado periodicamente, normalmente mensal ou anual. Os grupos do Ativo e Passivo serão compostos por contas, conforme explicado a seguir.

Tabela 2.3: Exemplo de Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial – Empresa X – Período: Ano 2013			
ATIVO	Valor (R\$)	PASSIVO	Valor (R\$)
Contas		Contas	
Total		Total	

Balanco patrimonial		
ATIVO (Bens e direitos)	Passivo (Obrigações)	
	Patromônio Líquido	

O grupo do Ativo compreende os bens e direitos de uma empresa expressos em moeda. Caixa (que quer dizer o dinheiro vivo no caixa da empresa), Bancos (que significam o saldo de dinheiro depositado nas contas da empresa), Imóveis, Veículos, Equipamentos, Estoques, Títulos a Receber, são exemplos de contas que ficam classificadas no Ativo, já que são bens ou direitos que a empresa possui.

STICKNEY et al. (2001) afirmam que o Ativo de uma empresa são os recursos econômicos com capacidade ou potencial para lhe oferecer benefícios futuros. Por exemplo, a empresa pode utilizar Caixa para comprar estoques ou equipamentos. É do lado do ativo (lado esquerdo do Balanço) que visualizamos os investimentos ou aplicações de recursos feitos pela empresa.

O grupo do Passivo compreende basicamente as obrigações a pagar, ou seja, os valores que a empresa deve a terceiros. Títulos a Pagar, Salários a Pagar, Contas a Pagar, Fornecedores, Impostos a Pagar, são exemplos de contas que ficam classificadas no Passivo, já que se caracterizam como obrigações da empresa junto a terceiros.

Tanto o Ativo quanto o Passivo apresentam subgrupos semelhantes em sua composição. O Ativo e Passivo podem ser divididos em Circulante e Não Circulante. A única diferença é que o Passivo apresenta uma terceira subdivisão, chamada Patrimônio Líquido, que veremos mais à frente.

Assim, o Balanço Patrimonial tomaria a seguinte forma:

Tabela 2.4: Esquema detalhado de um Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial – Empresa X – Período: Ano 2013			
ATIVO	Valor (R\$)	PASSIVO	Valor (R\$)
ATIVO CIRCULANTE		PASSIVO CIRCULANTE	
Conta 01		Conta 01	
Conta 02		Conta 02	
ATIVO NÃO CIRCULANTE		PASSIVO NÃO CIRCULANTE	
Conta 01		Conta 01	
Conta 02		Conta 02	
		PATRIMÔNIO LÍQUIDO	
		Conta 01	
Total		Total	

Mas o que significa ser ou não circulante? Circulante é um termo utilizado para demonstrar se determinada conta apresenta movimentações financeiras em intervalos menores do que um ano, que é o tempo padrão largamente utilizado nos balanços das empresas. Daí, a comparação com a palavra circular, ou seja, queremos saber se determinada conta circula com maior frequência que outras.

Este conceito se assemelha muito ao conceito de giro, que vimos na Aula 1. Assim, se uma conta é circulante, ela apresenta movimentações mais frequentes no curto prazo. Se ela é não circulante, ela apresenta movimentações mais de longo prazo. Portanto, as contas (tanto de ativo quanto de passivo) serão classificadas em circulantes ou não circulantes, dependendo se elas terão movimento de curto ou longo prazo.

Mais adiante, apresentaremos diversos exemplos de contas que são agrupadas como Circulante e Não Circulante.

Exercício Social

O Exercício Social é o período que a empresa define como o seu ano contábil. Pela legislação, o Exercício Social deve durar exatamente 01 (um) ano, e a empresa deve, em seu estatuto ou contrato social, definir sua data de término. Usualmente, as empresas definem o término do exercício social com o término do ano civil (31 de dezembro).



A Contabilidade define que o curto prazo corresponde ao ano ou **Exercício Social** vigente da empresa. O longo prazo seria tudo aquilo que a empresa só movimentaria após o ano ou o exercício social vigente da empresa.

Com isso, a classificação e divisão final do Ativo ficaria da seguinte forma, conforme mostra a Figura 2.5:

Ativo Circulante: neste grupo, entram as contas relativas a bens e direitos da empresa com movimentações dentro do próprio exercício contábil (ou Exercício Social), como, por exemplo, Caixa, Bancos, Estoques, Contas a Receber.

Ativo Não Circulante: neste grupo, entram as contas relativas a bens e direitos da empresa com movimentações de longo prazo, como, por exemplo, Imóveis, Veículos, Máquinas e Equipamentos, Contas a Receber de Longo Prazo.

Como forma de organizar o Não Circulante, a legislação contábil dividiu-o em 3 subgrupos:

Investimentos

No subgrupo Investimentos do Ativo Não Circulante, devem ser classificadas as participações que a empresa tem em outras empresas, seja através de ações ou títulos de participação societária.

Imobilizado

O Ativo Imobilizado é formado pelo conjunto de bens necessários à manutenção das atividades da empresa, caracterizados por apresentar-se na forma tangível (máquinas, equipamentos, veículos, imóveis, móveis e utensílios, entre outros).

Intangível

Os ativos intangíveis compreendem o leque de bens destinados à manutenção da companhia, mas são, de certa forma, abstratos, e não apresentam necessariamente valores físicos atribuídos, como, por exemplo, a marca da empresa, um *software*, o direito de exploração de um serviço público (concessão de rodovias, por exemplo), entre outros.

Tabela 2.5: Detalhamento do Ativo

ATIVO	Valor (R\$)
ATIVO CIRCULANTE	
Caixa	
Bancos	
ATIVO NÃO CIRCULANTE	
Investimentos	
Participação Empresa X	
Imobilizado	
Máquinas e Equipamentos	
Intangível	
Marcas e Patentes	
Total	

Já no Passivo, a classificação e divisão final ficariam da seguinte forma:

Passivo Circulante: neste grupo, entrariam as contas relativas às obrigações da empresa junto a terceiros, com movimentações dentro do próprio exercício contábil, como, por exemplo, Fornecedores, Salários a Pagar, Impostos a Pagar, Contas a Pagar.

Passivo Não Circulante: neste grupo, entrariam as contas relativas às obrigações da empresa junto a terceiros, com movimentações de longo prazo, como, por exemplo, Empréstimos e Financiamentos de Longo Prazo, Contas a Pagar de Longo Prazo.

Patrimônio Líquido: é a diferença entre o valor dos ativos e o dos passivos. Trata-se dos recursos que pertencem aos sócios. Portanto, as contas mais comuns são o Capital Social e o valor relativo a Lucros/Prejuízos Acumulados. O Capital Social é a quantia, em dinheiro, que os sócios aportaram na empresa. Em Lucros ou Prejuízos Acumulados, são registrados os valores que a empresa já auferiu, acumuladamente, de lucros ou prejuízos ao longo do tempo.

Mas por que o Patrimônio Líquido fica no Passivo, se ele diz respeito aos recursos que os sócios têm?

A questão é que os sócios e a empresa são pessoas completamente diferentes. Um dos princípios contábeis mais relevantes é o princípio da entidade, que diz que o patrimônio do sócio não pode ser confundido com o patrimônio da empresa. Assim, o dinheiro da empresa pertence à empresa, e não ao sócio, bem como o dinheiro do sócio diz respeito somente a ele.

O sócio, na visão da empresa, é tratado como um terceiro a quem a empresa tem a obrigação de fornecer os resultados alcançados (sejam estes lucros ou prejuízos), bem como atribuir a ele o capital inicial empregado na empresa (Capital Social). Daí, a ideia de que o destino dos resultados aos sócios também é uma obrigação da empresa e, por isso, o patrimônio líquido figurar no Passivo do balanço, como uma obrigação que, de fato, existe.

Vale ressaltar que o resultado alcançado pela empresa é disponibilizado ao sócio no Patrimônio Líquido, seja ele lucro ou prejuízo. Ou seja, o sócio participa como proprietário do sucesso ou do fracasso do empreendimento.

Por fim, chama-se o grupo de Patrimônio Líquido exatamente porque corresponde ao Patrimônio que a empresa deve aos sócios, líquido de todas as obrigações. A tabela 2.6 demonstra o resumo do Passivo:

Tabela 2.6: Detalhamento do Passivo

PASSIVO	Valor (R\$)
PASSIVO CIRCULANTE	
Fornecedores	
Salários a Pagar	
Impostos a Pagar	
PASSIVO NÃO CIRCULANTE	
Empréstimos e Financiamentos de Longo Prazo	
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	
Capital Social	
Lucros ou Prejuízos Acumulados	
Total	

Em seguida, apresentamos um exemplo de Balanço Patrimonial completo de uma empresa aérea dos anos de 2010 e 2011.

	Nota	31 de dezembro de 2011	31 de dezembro de 2010
Ativo			
Circulante			
Caixa e equivalente de caixa	6	650.081	1.012.220
Ativos financeiros mensurados ao valor justo por meio do resultado	4.2	1.684.932	1.407.698
Contas a receber	7	1.819.011	1.556.781
Estoques	8	212.609	198.760
Tributos a recuperar	9	421.008	57.557
Imposto de renda e contribuição social a recuperar		72.948	18.424
Despesas do exercício seguinte		121.978	162.788
Instrumentos financeiros derivativos	12	27.222	9.895
Outros ativos circulantes	11	85.397	81.234
		<u>5.095.186</u>	<u>4.505.357</u>
Ativos não circulante disponíveis para venda	13	21.474	
Não circulante			
Caixa restrito		93.824	98.305
Ativos financeiros – depósito bancário	14	138.009	50.280
Imposto de renda e Contribuição social diferidos	25	48.517	
Depósitos em garantia	15	57.014	51.778
Pré-pagamento de manutenção	16	547.862	410.306
Outros ativos não circulantes	11	46.771	20.595
Instrumentos financeiros derivativos	12	8.627	6.568
Imobilizado	18	9.317.951	8.711.850
Intangível	19	609.994	604.024
		<u>10.868.569</u>	<u>9.953.706</u>
Total do ativo			
		<u><u>15.985.229</u></u>	<u><u>14.459.063</u></u>

	Nota	31 de dezembro de 2011	31 de dezembro de 2010
Passivo			
Circulante			
Fornecedores		645.680	522.364
Passivos financeiros	20	1.998.000	1.572.093
Salários e encargos sociais		473.088	466.831
Receita diferida	21	1.472.055	1.801.181
Impostos e tarifas a recolher		367.279	285.037
Imposto de renda e contribuição social a recolher			14.339
Juros sobre capital próprio e dividendos a pagar		18.418	152.293
Instrumentos financeiros derivativos	12	27.238	20.574
Programa de recuperação fiscal	22	46.924	23.152
Outros passivos circulantes	23	197.444	135.658
		<u>5.246.126</u>	<u>4.993.522</u>
Não circulante			
Passivos financeiros	20	7.166.656	5.786.848
Instrumentos financeiros derivativos	12	43.935	15.286
Receita diferida	21	207.803	66.420
Provisões	24	271.119	204.271
Programa de recuperação fiscal	22	436.394	416.675
Impostos e tarifas a recolher		3.809	
Imposto de renda e contribuição social diferidos	25	45.206	111.178
Outros passivos não circulantes	23	440.061	237.472
		<u>8.614.983</u>	<u>6.838.150</u>
Total do passivo		<u>13.861.109</u>	<u>11.831.672</u>
Patrimônio líquido			
Capital social	26	819.892	819.892
Reservas de capital		140.414	120.605
Reserva de lucros		530.020	895.592
Ajuste de avaliação patrimonial		562.491	585.824
Total do patrimônio líquido		<u>2.052.817</u>	<u>2.421.913</u>
Participação dos acionistas não controladores		<u>71.303</u>	<u>205.478</u>
Total do patrimônio líquido		<u>2.124.120</u>	<u>2.627.391</u>
Total do passivo e patrimônio líquido		<u>15.985.229</u>	<u>14.459.063</u>

Fonte: http://media.corporate-ir.net/media_files/irol/25/251290/TAM/fins/4Q11%20Finacial%20Statements.pdf

Atividade Final

Atende aos Objetivos 1 e 2

1. Quais os objetivos da DRE e do Balanço Patrimonial na Gestão Financeira de uma empresa?

2. Dadas as contas abaixo, classifique-as em contas de DRE ou Balanço Patrimonial e diga em qual grupo entrariam:

Conta	DRE ou Balanço	Grupo
Estoque		
Capital Social		
Despesas com Vendas		
Impostos sobre Lucro		
Fornecedores		
Máquinas e Equipamentos		
Contas a Receber		
Salários a Pagar		
Lucros Acumulados		
Receita Bruta de Vendas		
Custos das Vendas		
Imóveis		
Marcas		
Caixa		
Despesas Financeiras		
Bancos		

3. Explique, com suas palavras, o que significa o grupo de Patrimônio Líquido em um Balanço Patrimonial.

4. Com as contas e valores abaixo, monte o Balanço Patrimonial nas lacunas correspondentes.

Estoque	R\$ 15.000
Capital Social	R\$ 40.000
Contas a Pagar	R\$ 50.000
Caixa	R\$ 40.000
Financiamentos a Pagar de Longo Prazo	R\$ 25.000
Lucros Acumulados	R\$ 18.000
Marcas	R\$ 50.000
Bancos	R\$ 72.000
Salários a Pagar	R\$ 38.000
Fornecedores	R\$ 18.000
Máquinas e Equipamentos	R\$ 12.000

(Obs.: Lembre-se que o valor total do Ativo deve ser igual ao do Passivo)

ATIVO	Valor (R\$)	PASSIVO	Valor (R\$)
Ativo Circulante		Passivo Circulante	
Ativo Não Circulante		Passivo Não Circulante	
Investimentos			
Imobilizado		Patrimônio Líquido	
Intangível			
TOTAL DO ATIVO		TOTAL DO PASSIVO	

Resposta Comentada

A DRE tem como objetivo apresentar o lucro da empresa durante determinado período. É a apresentação de todas as receitas, custos, despesas e impostos auferidos pela empresa durante o período analisado. Já o Balanço Patrimonial é o relatório que objetiva demonstrar, no ativo, o conjunto dos bens e direitos da empresa e, no passivo, o conjunto de suas obrigações.

A classificação correta é:

Conta	DRE ou Balanço	Grupo
Estoque	Balanço	Ativo Circulante
Capital Social	Balanço	Patrimônio Líquido
Despesas com Vendas	DRE	Despesas Operacionais
Impostos sobre Lucro	DRE	Impostos sobre Lucro
Fornecedores	Balanço	Passivo Circulante
Máquinas e Equipamentos	Balanço	Ativo Não Circ. Imobilizado
Contas a Receber	Balanço	Ativo Circulante
Salários a Pagar	Balanço	Passivo Circulante
Lucros Acumulados	Balanço	Patrimônio Líquido
Receita Bruta de Vendas	DRE	Receita Bruta de Vendas
Custos das Vendas	DRE	Custos das Vendas
Imóveis	Balanço	Ativo Não Circ. Imobilizado
Marcas	Balanço	Ativo Não Circ. Intangível
Caixa	Balanço	Ativo Circulante
Despesas Financeiras	DRE	Despesas Operacionais
Bancos	Balanço	Ativo Circulante

O Patrimônio Líquido é a diferença entre o Ativo e o Passivo; corresponde ao total de recursos que os sócios dispõem na empresa. Normalmente, é composto pela conta de Capital Social, que trata dos valores inicialmente aportados pelos sócios e pela conta de Lucros ou Prejuízos Acumulados, que trata dos lucros ou prejuízos já apurados pela empresa.

O balanço fica da seguinte forma:

ATIVO	Valor (R\$)	PASSIVO	Valor (R\$)
Ativo Circulante	127.000	Passivo Circulante	106.000
Estoque	15.000	Salários a Pagar	38.000
Caixa	40.000	Fornecedores	18.000
Bancos	72.000	Contas a Pagar	50.000
Ativo Não Circulante	62.000	Passivo Não Circulante	25.000
Investimentos		Financ. a pagar de LP	25.000
Imobilizado		Patrimônio Líquido	58.000
Máq. e Equipamentos	12.000	Capital Social	40.000
Intangível		Lucros Acumulados	18.000
Marcas	50.000		
TOTAL DO ATIVO	189.000	TOTAL DO PASSIVO	189.000

Conclusão

Para você, aluno do curso de Gestão em Turismo, mesmo que nunca vá de fato escrever demonstrativos contábeis, é importante conhecer os principais conceitos envolvendo as principais contas de uma empresa. Saber diferenciar um custo de uma despesa já é um bom aprendizado acerca da organização financeira de uma empresa ou de um evento, projeto; enfim, daquilo que efetivamente você irá gerir no mercado de trabalho. Conhecer como se constrói uma DRE, um Balanço Patrimonial e o que estes demonstrativos fornecem de informações é ir além da gestão trivial das organizações. Significa buscar, através dessas informações, uma maior eficiência na Gestão Financeira das empresas.

Resumo

Vimos nesta aula que a Contabilidade é uma grande parceira da Gestão Financeira nas organizações.

Através da definição dos conceitos de Custos, Despesas, Investimentos, Gastos, Receitas e Impostos, buscou-se entender a composição de contas que uma empresa apresenta em suas atividades. Mais que isso, vimos que a DRE e o Balanço Patrimonial são demonstrativos importantes no processo de conhecer os resultados alcançados pela empresa durante um período, bem como o andamento do conjunto de seus bens, direitos e obrigações.

Referências Bibliográficas

ASSAF NETO, Alexandre. Estrutura e Análise de Balanços [Livro]. - São Paulo : Atlas, 2001. - Vol. 6ª ed.

ECONOINFO. Informações para investidores. Disponível em: <<http://www.econoinfo.com.br>>. Acesso em: 03 out. 2014.

IUDÍCIBUS, Sérgio de(COORD.). Contabilidade introdutória : por uma equipe de professores da FEA da USP. 8.ed. São Paulo: Atlas, 1996

MARTINS, Eliseu. Contabilidade de Custos (2001) – 7ª. Ed – São Paulo : Atlas, 2001.

RIBEIRO, Osni Moura. Contabilidade Básica Fácil. 21ª ed. São Paulo: Saraiva, 1997.

STICKNEY, C. e WEIL, R. Contabilidade Financeira: Uma Introdução aos Conceitos, Métodos e Usos. [Livro]. - São Paulo : Atlas, 2001

TAM Linhas Aéreas. Disponível em: http://media.corporate-ir.net/media_files/irol/25/251290/TAM/fins/4Q11%20Financial%20Statements.pdf >. Acesso em: 13 out. 2014.

Aula 3

Análise de indicadores financeiros
Parte 1/2: Indicadores de Rentabilidade,
Liquidez e Endividamento

Meta

Apresentar os principais indicadores financeiros utilizados na análise gerencial empresarial.

Objetivos

Esperamos que, após o estudo do conteúdo desta aula, você seja capaz de:

1. Definir, diferenciar e empregar os principais indicadores financeiros de rentabilidade, liquidez e endividamento utilizados na gestão financeira de uma empresa.

Introdução

Operando por instrumentos...

No dia 15 de janeiro de 2009, um avião da US Airways viajava de Nova Iorque para a Carolina do Norte, nos EUA, quando um problema em suas turbinas, ocasionado por uma colisão com aves logo após a decolagem, fez com que o piloto fosse obrigado a pousar no meio do Rio Hudson. Todos os passageiros e tripulação foram resgatados vivos por embarcações. Esta história ficou mundialmente conhecida como o Milagre do Rio Hudson e rendeu premiação e condecoração à toda a tripulação da companhia aérea.

Quem nunca ouviu falar que, em condições climáticas adversas, um aeroporto está operando por instrumentos? Mas... o que seria operar por instrumentos?

Ao pousar um avião, um piloto em condições normais tem a vista completa da pista, a noção de sua própria distância em relação a ela, altura, direção e, assim, normalmente, esse piloto utiliza seu campo visual para realizar as manobras de pouso. Quando as condições climáticas não favorecem o aspecto visual, o piloto pode, dependendo do aeroporto, pousar usando instrumentos. Os instrumentos são na verdade um conjunto de acessórios instalados na própria aeronave e no aeroporto, que possibilitam ao piloto ser guiado no procedimento de pouso, mesmo não enxergando um palmo à sua frente.

Os instrumentos instalados na aeronave e no aeroporto se comunicam através de sinais (antenas, GPS) e permitem ao piloto conhecer com precisão todas as informações necessárias ao pouso (distância, altura, direção). Em alguns aeroportos mais modernos, o pouso chega a ser executado pelo piloto automático da aeronave!

Em uma empresa, os indicadores funcionam da mesma forma que os instrumentos de uma aeronave. Muitas vezes, os gestores ficam obscurecidos no dia a dia da empresa e, às vezes, até “cegam” suas visões, mergulhados nas suas rotinas. Por isso, os indicadores servem para alinhar de informações importantes e necessárias o gestor no processo de tomada de decisão.



José Carlos da Silva

Figura 3.1: Quando as condições climáticas não favorecem o aspecto visual, o piloto pode pousar usando instrumentos. Em uma empresa, os indicadores funcionam da mesma forma: servem para alimentar de informações importantes e necessárias ao gestor no processo de tomada de decisão.

Fonte: <https://flic.kr/p/czRFTG>

Após conhecermos os principais demonstrativos contábeis, a saber, a DRE e o Balanço Patrimonial, é muito importante sabermos analisar esses demonstrativos através de indicadores financeiros que revelam ao gestor as principais informações relativas ao desempenho financeiro de uma empresa.

Nestas duas próximas aulas, veremos os principais indicadores financeiros utilizados na análise financeira de uma empresa.

Boa aula!

Indicadores financeiros são métricas de desempenho extraídas mediante cálculos feitos em demonstrações financeiras que visam trazer informações relevantes ao gestor no processo de tomada de decisão.

Indicadores Financeiros

Conforme dito na Aula 1, os pilares básicos da Administração são garantir a liquidez, a rentabilidade e a geração de valor de um empreendimento. Imaginemos dois hotéis que disputam clientela em um mesmo balneário carioca. Imagine ainda que você esteja considerando investir em um ou outro hotel. Como você saberia qual dos dois negócios está melhor financeiramente? É através dos indicadores financeiros que conheceremos a saúde financeira de uma empresa.

Neste sentido, torna-se importante, após conhecidas as principais demonstrações financeiras (Demonstrativo do Resultado do Exercício e Balanço Patrimonial) avaliarmos os principais indicadores que envolvam a Rentabilidade, a Liquidez, o Endividamento e a Atividade do empreendimento.

Você se lembra de que na Aula 1 conhecemos duas importantes Demonstrações Contábeis: o DRE e o Balanço Patrimonial? Essas demonstrações vão servir de exemplo para o cálculo de todos os indicadores financeiros importantes para a análise de uma empresa. Vamos revê-las, então:

Para fins de exemplo, utilizaremos a Demonstração dos Resultados do Exercício (DRE) e o Balanço Patrimonial de um pequeno hotel no litoral fluminense. Este hotel se localiza na Região dos Lagos e atrai muitos turistas, sobretudo nos períodos de alta temporada. Chamaremos este hotel hipotético de Hotel Beira-Mar.

Após cada cálculo, apresentaremos a interpretação prática de cada indicador.

Tabela 1: DRE Hotel Beira-Mar – Ano 2014

	Valor (R\$)
(+) Receita Bruta de Vendas	R\$ 180.900,00
(-) Deduções da Receita Bruta de Vendas	R\$ 6.800,00
Impostos sobre Vendas	R\$ 6.800,00
(=) Receita Líquida de Vendas	R\$ 174.100,00
(-) Custo das Vendas	R\$ 129.900,00
(=) Lucro Bruto	R\$ 44.200,00
(-) Despesas Operacionais	R\$ 16.800,00
Despesas com Vendas	R\$ 6.200,00
Despesas Gerais e Administrativas	R\$ 4.400,00
Despesas Financeiras	R\$ 6.200,00
(=) Lucro Operacional	R\$ 27.400,00
(+) Receitas Não-Operacionais	R\$ 800,00
(-) Despesas Não-Operacionais	R\$ 100,00
(=) Lucro antes do Imposto de Renda (LAIR)	R\$ 28.100,00
(-) Impostos sobre Lucro (I.R e CSLL)	R\$ 7.050,00
(=) Lucro Líquido	R\$ 21.050,00

Tabela 2: Balanço Patrimonial do Hotel Beira-Mar – Ano 2014

ATIVO	Valor (R\$)	PASSIVO	Valor (R\$)
Ativo Circulante	127.000	Passivo Circulante	106.000
Estoque	15.000	Salários a Pagar	38.000
Caixa	40.000	Fornecedores	18.000
Bancos	72.000	Contas a Pagar	50.000
Ativo Não-Circulante	62.000	Passivo Não-Circulante	25.000
Investimentos		Financ. a pagar de LP	25.000
Imobilizado		Patrimônio Líquido	58.000
Máq. e Equipamentos	12.000	Capital Social	40.000
Intangível		Lucros Acumulados	18.000
Marcas	50.000		
TOTAL DO ATIVO	189.000	TOTAL DO PASSIVO	189.000

Indicadores de Rentabilidade

Quando as demonstrações contábeis DRE e Balanço Patrimonial foram descritas na aula anterior, algumas considerações sobre as principais atividades das empresas foram apresentadas. Como você deve recordar, naquela aula, nós dissemos que uma empresa deve buscar atender os interesses de todos os seus *stakeholders*.

Dentre os objetivos envolvidos na gestão de um empreendimento, o lucro certamente é o mais importante a ser lembrado e, portanto, constitui-se no grande estímulo de uma atividade empresarial. Assim, a rentabilidade visa medir qual o grau de retorno que o proprietário está tendo de seu negócio.

Comparar o lucro de duas empresas em um mesmo período de tempo pode não ser interessante, uma vez que não se conhece a quantidade de recursos utilizados para gerar tais resultados. Dessa forma, os índices de rentabilidade e retorno tornam-se preponderantes para uma análise mais cuidadosa e detalhada do real desempenho de um empreendimento. Nesta seção, iremos utilizar o Hotel Beira-Mar como exemplo de nossas análises.

Margem de lucro sobre as vendas

A margem de lucro sobre as vendas visa comparar o lucro obtido pela empresa em relação às suas vendas. No caso do Hotel Beira-Mar, as vendas correspondem às receitas de hospedagem dos clientes e o lucro é o valor que sobra após o pagamento de todos os custos e despesas do hotel.

Existem 3 tipos de Margem de Lucro: Margem Bruta, Margem Operacional e Margem Líquida.

a) Margem Bruta

A Margem Bruta mede a relação entre o **Lucro Bruto** e a **Receita Bruta de Vendas**, ou seja, qual percentual “sobrou” para a empresa após pagar os impostos de faturamento e os custos. Como a rentabilidade está ligada ao Resultado, encontraremos as duas informações (Lucro Bruto e Receita Bruta de Vendas) na DRE.

Como estamos interessados em saber qual é a proporção do lucro bruto em relação à receita bruta, então a fórmula para o cálculo desta razão é:

$$\text{Margem Bruta} = \frac{\text{Lucro Bruto}}{\text{Receita Bruta de Vendas}}$$

Calculando a Margem Bruta do exemplo fornecido, teríamos:

$$\text{Margem Bruta} = \text{R\$ } 44.200 / \text{R\$ } 180.900 = 0,2443 = \mathbf{24,43\%}$$

Interpretação do Indicador: em relação ao valor que a empresa fatura (ou vende), restam 24,43% após o pagamento dos impostos sobre as vendas e dos custos.

No caso do Hotel Beira-Mar, o indicador apresenta ao gestor que, de cada R\$ 1.000,00 vendidos, restam R\$ 244,30 após o pagamento dos impostos sobre as vendas e dos custos. Importante seria compararmos o Hotel Beira-Mar com outro hotel, para sabermos como está o seu desempenho financeiro, comparativamente.

Lembrando que as despesas do hotel ainda não foram deduzidas e, portanto, o valor pode sugerir que a margem bruta do hotel esteja apertada. Para incluirmos também as Despesas no cálculo, apresentaremos em seguida a Margem Operacional.

Lucro

É o valor residual da receita após o pagamento de todos os impostos, custos e despesas.

Receita

São as vendas transformadas em dinheiro. Correspondem ao valor total pago pelos clientes na compra do produto ou serviço ofertado.

b) Margem Operacional

A Margem Operacional mede a relação entre o Lucro Operacional e a Receita Bruta de Vendas, ou seja, qual percentual “sobrou” para a empresa após pagarmos os impostos de faturamento, os custos e as Despesas Operacionais. O que diferencia a Margem Operacional da Margem Bruta é que a primeira reduz também o montante de Despesas Operacionais.

A fórmula para cálculo é:

$$\text{Margem Operacional} = \frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Receita Bruta de Vendas}}$$

Calculando a Margem Operacional do exemplo fornecido, teríamos:

$$\text{Margem Operacional} = \text{R\$ } 27.400 / \text{R\$ } 180.900 = 0,1515 = 15,15\%$$

Interpretação do Indicador: em relação ao valor que a empresa fatura (ou vende), restam 15,15% após o pagamento dos impostos sobre as vendas, dos custos e das despesas operacionais.

No caso do Hotel Beira-Mar, o indicador apresenta ao gestor que, de cada R\$ 1.000,00 vendidos, restam R\$ 151,50 após o pagamento dos impostos sobre as vendas, dos custos e agora também das despesas operacionais. Como exemplo de despesas de um hotel, teríamos o pagamento de honorários para um escritório de contabilidade, ou o pagamento de uma conta de telefone.

Este, no entanto, não pode ser considerado como o valor líquido de margem porque ainda não incluímos neste indicador as despesas não-operacionais e as receitas não-operacionais, e nem os impostos sobre o lucro. Para tal, apresentaremos em seguida a Margem Líquida.

c) Margem Líquida

A Margem Líquida mede a relação entre o Lucro Líquido e a Receita Bruta de Vendas, ou seja, qual percentual “sobrou” para a empresa após pagarmos todos os custos, despesas e impostos. Na prática, é o valor “limpo” que sobrou ao proprietário e corresponde ao lucro de fato revertido para ele.

A fórmula para cálculo é:

$$\text{Margem Líquida} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Bruta de Vendas}}$$

Calculando a Margem Líquida do exemplo fornecido, teríamos:

$$\text{Margem Líquida} = \text{R\$ } 21.050 / \text{R\$ } 180.900 = 0,1164 = \mathbf{11,64\%}$$

Interpretação do Indicador: em relação ao valor que a empresa fatura (ou vende), restam 11,64% após o pagamento de todos os custos, impostos e despesas, revertidos ao proprietário.

No caso do Hotel Beira-Mar, agora sim: o indicador apresenta ao gestor que, de cada R\$ 1.000,00 vendidos, restam R\$ 116,40 após o pagamento de todos os impostos, custos e despesas. Esse valor é uma estimativa de quanto o sócio embolsará a cada milhar que o hotel vender. Por isso, a Margem Líquida é considerada um dos principais indicadores analisados pelos investidores, já que ela retrata o quanto o sócio ou investidor retirará de lucro do negócio.

Por fim, o acompanhamento da evolução destes quocientes é fundamental, principalmente para compararmos o desempenho financeiro da empresa ao longo dos anos. Importante também deve ser sua comparação com o setor no qual a empresa está inserida, principalmente porque as margens de lucro são normalmente equivalentes no mesmo segmento de atuação da empresa. Ou seja, caso os concorrentes trabalhem com o mesmo nível de preço e custos, a tendência é que o lucro seja, simplificadaamente, no mesmo nível. Daí a importância de se saber se a empresa está com o desempenho além ou aquém do mercado.

Retorno sobre o investimento

Se os indicadores de margem retratam o lucro da atividade da empresa expresso em sua DRE, o retorno sobre o investimento vai tratar do lucro sobre o valor total investido na empresa. Ou seja, a margem obtida através da DRE indica quanto de lucro a empresa gera em sua atividade. No exemplo do Hotel Beira-Mar, temos que o hotel tem capacidade de gerar R\$ 116,40 para cada R\$ 1.000,00 vendidos.

Já o retorno sobre o investimento diz respeito a quanto este lucro de R\$ 116,40 representa dos ativos totais do hotel, ou seja, o quanto o lucro representa do total de patrimônio que o hotel possui. Este indicador é tradicionalmente conhecido como ROI (O termo ROI significa, em inglês, *return on investment*).

O professor universitário e conferencista internacional em Contabilidade Sergio de Ludícibus afirma em seu livro *Análise de Balanço*, de 1998, que este “é, provavelmente, o mais importante quociente individual de toda a análise de balanços”, principalmente porque envolve a análise da capacidade de retorno sobre o investimento da empresa. Assim como no caso da margem de lucro, pode ser calculado o retorno sobre o investimento operacional e total. O autor ressalta ainda a importância deste índice porque ele representa a medida global de desempenho da empresa e leva em conta todos os fatores envolvidos. Este quociente deveria ser usado como grande teste geral de desempenho de uma empresa, numa base comparativa entre os resultados obtidos e a meta desejada de retorno. A análise dos desvios e a investigação de todos os fatores que podem ter ocasionado os desvios nos dão um grande entendimento do mecanismo empresarial.

Assim, o retorno sobre o investimento nos dirá qual o percentual que o lucro representa do conjunto total de investimentos da empresa, neste caso, representado pelo seu Ativo Total. Quanto maior o indicador, mais retorno a empresa está conseguindo obter a partir de seus investimentos.

A fórmula para cálculo é:

$$\text{RETORNO SOBRE O INVESTIMENTO} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo Total}}$$

Calculando o Retorno sobre o Investimento do exemplo fornecido, teríamos:

$$\text{Retorno sobre o Investimento} = \text{R\$ } 21.050 / \text{R\$ } 189.000 = 0,1113 = 11,13\%$$

Interpretação do Indicador: o lucro líquido da empresa representou 11,13% do valor total que a empresa investiu em seus ativos.

No caso do Hotel Beira-Mar, o ROI foi de 11,13%, indicando que a empresa conseguiu lucrar um valor que representa cerca de 11,13% de todos os ativos existentes no hotel (instalações, estrutura física, esto-

ques, equipamentos). Ou, em outras palavras, toda a estrutura do hotel conseguiu gerar de lucro 11,13% de seu valor.

Importante saber nesse momento qual o estágio que o negócio ocupa no seu desenvolvimento. Empreendimentos recém-inaugurados tendem a ter um ROI baixo pelo alto valor investido, enquanto empreendimentos com mais tempo de existência tendem a melhorar seu ROI à medida que o investimento nos seus ativos vai se estabilizando.

Retorno sobre o Patrimônio Líquido

Imagine que você dispõe de R\$ 50 mil para aplicar em um investimento. Como se trata de um valor alto, você, naturalmente, vai pesquisar os tipos de aplicações disponíveis no mercado para uma pessoa física, como você. Imaginemos que, para este ano, as projeções dos especialistas indiquem que se você investir em poupança poderá ter um rendimento aproximado de 6% em Letras de Câmbio Agrícolas, 7%; comprar dólares, 7,5%... Naturalmente, há riscos e condições associadas ao investimento feito em cada uma dessas aplicações, tais como imprevisibilidade nas variações desses percentuais, quantia mínima a ser aplicada e resgatada, prazo mínimo para resgate, etc. Então, você precisa fazer um estudo cuidadoso para saber em que vai investir.

Com investidores buscando aplicar em uma empresa, não é diferente. Só que os indicadores aos quais eles prestam atenção são justamente esses que estamos estudando nesta aula.

Um dos mais importantes é o retorno sobre o Patrimônio Líquido, que diz qual o percentual a empresa lucrou em relação ao capital próprio investido na empresa, neste caso, representado pelo Patrimônio Líquido. Quer saber como? Então vamos prosseguir com o assunto.

Muito parecido com o indicador anterior, o retorno sobre o Patrimônio Líquido nos dirá qual percentual a empresa lucrou em relação ao capital próprio investido na empresa, neste caso, representado pelo Patrimônio Líquido.

Este indicador também é muito utilizado pelos investidores na comparação de investimentos. Por exemplo, uma pessoa tem R\$ 50 mil para aplicar e ela decide aplicar em poupança que remunere, por exemplo, 6% ao ano. Se ela investisse seu capital em alguma empresa ou negócio, o retorno sobre o patrimônio líquido indicaria qual o percentual de retorno que a empresa conseguiu remunerar seu capital no exercício fiscal

anterior. Fazendo a comparação, e verificando que o empreendimento retornou mais do que a caderneta de poupança, por exemplo, tal pessoa poderia tomar sua decisão de investimento no negócio, alocando assim os seus R\$ 50 mil.

A fórmula para cálculo é:

$$\text{RETORNO SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

Calculando o Retorno sobre o Patrimônio Líquido do exemplo fornecido, teríamos:

$$\text{Retorno sobre o Patrimônio Líquido} = \text{R\$ } 21.050 / \text{R\$ } 58.000 = 0,3629 = \mathbf{36,29\%}$$

Interpretação do Indicador: o lucro líquido da empresa representou 36,29% do valor total que os sócios investiram de capital próprio na empresa.

No caso do Hotel Beira-Mar, o lucro auferido gerou um retorno de 36,29% em relação ao valor investido pelos sócios, ou em números absolutos, o hotel teve R\$ 21.050,00 de lucro para um total de R\$ 58.000,00 de dinheiro investido pelos sócios. Portanto, neste caso, aplicar o dinheiro no hotel rendeu muito mais aos sócios do que aplicar, por exemplo, na poupança, que renderia cerca de 6% ao ano. Claro que ao empregar o seu dinheiro em um negócio que é muito mais arriscado do que deixar o dinheiro na poupança, o investidor exigirá um retorno maior do que o projetado pela caderneta.

Agora que já estudamos os principais indicadores de rentabilidade, vamos praticar esse conceito com a atividade a seguir:

===== **Atividade 1** =====

Atende aos objetivos 1 e 2

O dono do Hotel Praia do Sol contratou você para prestar uma consultoria sobre a situação financeira em que se encontrava o hotel. Ele alega que o hotel é deficitário e não gera retorno. Você solicita ao proprietário a DRE e o Balanço do último ano do hotel, que são apresentados a se-

guir. Utilizando-se dos indicadores de rentabilidade, responda às perguntas a seguir:

DRE HOTEL PRAIA DO SOL LTDA. - ANO 2013	
	Valor (R\$)
(+) Receita Bruta de Vendas	R\$ 385.000,00
(-) Deduções da Receita Bruta de Vendas	R\$ 30.800,00
(=) Receita Líquida de Vendas	R\$ 354.200,00
(-) Custo das Vendas	R\$ 297.500,00
(=) Lucro Bruto	R\$ 56.700,00
(-) Despesas Operacionais	R\$ 87.600,00
(=) Lucro Operacional	(R\$ 30.900,00)
(+) Receitas Não-Operacionais	R\$ 25.000,00
(-) Despesas Não-Operacionais	R\$ 18.000,00
(=) Lucro antes do Imposto de Renda (LAIR)	(R\$ 23.900,00)
(-) Impostos sobre Lucro (I.R e CSLL)	R\$ 0,00
(=) Lucro Líquido	(R\$ 23.900,00)

BALANÇO PATRIMONIAL - HOTEL PRAIA DO SOL LTDA. - ANO 2013			
ATIVO	2013	PASSIVO	2013
Ativo Circulante	112.000	Passivo Circulante	489.000
Caixa	40.000	Salários a Pagar	85.000
Bancos	57.000	Fornecedores	258.000
Estoques	15.000	Financiamentos a pagar de CP	146.000
Ativo Não-Circulante	530.000	Passivo Não-Circulante	75.000
		Financiamentos a pagar de LP	75.000
Imobilizado	530.000	Patrimônio Líquido	78.000
Máq. e Equipamentos	50.000	Capital Social	50.000
Imóveis	480.000	Lucros Acumulados	28.000
TOTAL DO ATIVO	642.000	TOTAL DO PASSIVO	642.000

1. Calcule a Margem Bruta que o hotel trabalhou no último ano.

2. Agora, calcule a Margem Operacional que o hotel trabalhou no último ano.

3. Qual a diferença conceitual da Margem Bruta para a Margem Operacional?

4. Calcule o Retorno sobre o Investimento obtido no último ano. O que este índice quer dizer?

5. Qual o Retorno sobre o Patrimônio Líquido no último ano?

6. A que conclusões você pode chegar analisando a rentabilidade do hotel? Você concorda com a alegação do proprietário?

Resposta Comentada

1. A Margem Bruta, expressa pela divisão do Lucro Bruto pela Receita Bruta, foi de 14,73%, ou seja, do que a empresa obteve de receita, sobraram 14,73%, já deduzidos os impostos sobre as vendas e os custos.
2. A Margem Operacional, expressa pela divisão do Lucro Operacional pela Receita Bruta, foi de -8,03%, ou seja, a empresa incorreu em Prejuízo Operacional.
3. A Margem Bruta é o valor que sobra da Receita Bruta após o pagamento dos impostos sobre as vendas e dos custos incorridos nas vendas. Da Margem Operacional, além dos impostos e custos sobre as vendas, também são deduzidas as despesas operacionais.
4. O Retorno sobre Investimento, medido pelo quociente do Lucro Líquido pelo Ativo Total, foi de -3,72%, ou seja, a empresa teve um prejuízo que representou 3,72% do valor total de seus ativos.
5. O Retorno sobre Patrimônio Líquido do último ano, medido através da divisão do Lucro Líquido pelo Patrimônio Líquido, foi de -30,64%,

- o que significa dizer que a empresa teve um prejuízo na ordem de 30,64% do valor do seu capital próprio ou Patrimônio Líquido.
6. O Hotel apresentou prejuízo no último ano. As Margens Operacional e Líquida negativas indicam que a empresa não apresentou um resultado positivo.
-
-

Indicadores de Liquidez

Liquidez é a capacidade que um ativo tem de se transformar em dinheiro. Portanto, quanto mais fácil transformar um bem ou ativo em dinheiro, mais líquido ele é. Assim, o ativo mais líquido que existe é o próprio dinheiro. Estoques, por exemplo, é mais líquido que um imóvel. Um veículo é mais líquido que um imóvel, e assim sucessivamente.

Antes de apresentarmos os indicadores de liquidez, é interessante relembrarmos que a liquidez é a capacidade da empresa de ter recursos para pagar suas obrigações do dia a dia.

Segundo SILVA (1999, p.266), “os índices de liquidez visam fornecer um indicador de capacidade de a empresa pagar suas dívidas, a partir da comparação entre os direitos realizáveis e as exigibilidades.”

GITMAN (1997, p.109) esclarece que “uma empresa ‘líquida’ é aquela que pode facilmente satisfazer suas obrigações de curto prazo, no vencimento.”

Já para ROSS (1999, p. 81), “a principal preocupação consiste na capacidade de a empresa pagar suas contas a curto prazo, sem demasiada dificuldade.”

Dentro deste item, serão abordadas quatro medidas básicas, a saber:

- Capital Circulante Líquido;
- Índice de liquidez corrente;
- Índice de liquidez seca;
- Índice de liquidez geral.

Capital Circulante Líquido ou Capital de Giro Líquido

Apesar de não se tratar de um índice, é utilizado na determinação da liquidez de uma empresa. Corresponde à diferença entre as disponibilidades e as obrigações de curto prazo, ou seja, Ativo Circulante menos Passivo Circulante. Na prática, indica a quantidade de capital que sobra para a empresa somando os recursos e obrigações de curto prazo. Pode ser importante para controle interno, uma vez também que alguns credores, ao concederem empréstimos de longo prazo, exigem um nível mínimo de Capital Circulante Líquido.

A fórmula para cálculo é:

$$\text{CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO} = \text{ATIVO CIRCULANTE} - \text{PASSIVO CIRCULANTE}$$

Calculando o Capital Circulante Líquido do exemplo fornecido na tabela 2, teríamos:

$$\text{Capital Circulante Líquido} = \text{R\$ } 127.000 - \text{R\$ } 106.000 = \text{R\$ } 19.000$$

Interpretação: a empresa tem no curto prazo os recursos para pagar as obrigações também de curto prazo, sobrando ainda o valor de R\$ 19.000.

No caso do Hotel Beira-Mar, os indicadores de liquidez são fundamentais para analisarmos a capacidade que a empresa tem de ter recursos disponíveis para o pagamento de suas obrigações. Neste caso, o valor do Capital Circulante Líquido é de R\$ 19.000,00, ou seja, após o pagamento de todas as suas obrigações de curto prazo, o hotel ainda tem disponível R\$ 19.000,00. Funcionaria como uma “reserva” de dinheiro para alguma emergência de curto prazo.

Índice de liquidez corrente

Indica quanto a empresa possui de bens e direitos realizáveis no curto prazo para saldar suas dívidas do mesmo período. É o índice que mede a proporção do Capital Circulante Líquido, visto anteriormente.

É calculado através da fórmula a seguir:

$$\text{Índice de Liquidez corrente} = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Calculando o Índice de Liquidez Corrente do exemplo fornecido, teríamos:

$$\text{Índice de Liquidez Corrente} = \text{R\$ } 127.000 / \text{R\$ } 106.000 = \mathbf{1,1981}$$

Interpretação: a empresa tem no curto prazo os recursos para pagar as obrigações também de curto prazo, sobrando ainda 19,81% dos seus recursos.

No caso do Hotel Beira-Mar, o valor do Índice de Liquidez Corrente é de 119,81%, ou seja, o total de suas disponibilidades no curto prazo superam suas obrigações de curto prazo em 19,81%.

Índice de liquidez seca

Muitas empresas possuem em seu Ativo Circulante um alto volume de Estoques, o que acaba elevando o montante do grupo de Ativo Circulante, mas nem sempre significa que a empresa conseguirá transformar esse estoque em dinheiro para o pagamento de suas obrigações.

Assim, criou-se o Índice de Liquidez seca, que retira do Ativo Circulante o valor da conta de Estoques, para dar uma noção exata das disponibilidades efetivas de dinheiro que a empresa tem no curto prazo.

Segundo IUDÍCIBUS (1998, p.102), esta é uma variante muito adequada para se avaliar de forma conservadora a situação de liquidez da empresa. Eliminando-se os estoques do numerador, estamos eliminando uma fonte de incerteza. Por outro lado, estamos eliminando as influências e distorções que a adoção deste ou daquele critério de avaliação de estoques poderia acarretar, principalmente se os critérios foram mudados ao longo dos períodos.

Um exemplo típico de utilização do índice de liquidez seca é o caso de qualquer varejo (supermercado, minimercado, farmácia, padaria, etc.), em que, muitas vezes, o estoque corresponde a boa parte do ativo circulante. Nessas empresas, a dimensão do estoque é muito importante para garantir a liquidez do empreendimento. Se o dono decide comprar mais estoque, acreditando em uma venda maior, e ela não acontece, o estoque não vira dinheiro, e as obrigações com os fornecedores aumentam sem o respectivo aumento da receita.

O Índice de liquidez seca é calculado segundo fórmula apresentada a seguir.

$$\text{Índice de Liquidez Seco} = \frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Assim, calculando o Índice de Liquidez Seca do exemplo fornecido, teríamos:

$$\text{Índice de Liquidez Seca} = \text{R\$ } 127.000 - \text{R\$ } 15.000 / \text{R\$ } 106.000 = 1,0566$$

Interpretação: a empresa tem no curto prazo os recursos para pagar as obrigações também de curto prazo, excluídos os estoques, sobrando ainda 5,66% dos seus recursos.

Índice de liquidez geral

Até agora, só vimos a liquidez que a empresa apresenta no curto prazo. Assim, para verificar a liquidez do curto e do longo prazo, utilizamos o Índice de Liquidez Geral, que trata dos recursos que a empresa dispõe no curto (Circulante) e longo (Não-Circulante) prazos para pagar todas as suas obrigações, tanto de curto como de longo prazo.

Segundo SILVA (1999, p.267), “indica quanto a empresa possui em dinheiro, bens e direitos realizáveis a curto e longo prazo, para fazer face às suas dívidas totais.” Dessa forma, é calculado conforme fórmula abaixo.

$$\text{Índice de Liquidez Geral} = \frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Ativo Não-Circulante}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Não-Circulante}}$$

Calculando o Índice de Liquidez Geral do exemplo fornecido, teríamos:

$$\text{Índice de Liquidez Geral} = (\text{R\$ } 127.000 + \text{R\$ } 62.000) / (\text{R\$ } 106.000 + \text{R\$ } 25.000) = 1,4427$$

Interpretação: a empresa tem, somado no curto prazo e longo prazo, os recursos para pagar as obrigações tanto de curto e longo prazo, sobrando ainda 44,27% dos seus recursos totais de curto e longo prazo.

Atividade 2

Atende aos objetivos 1 e 2

O dono do Hotel Praia do Sol, após receber suas análises sobre a rentabilidade do hotel, reclamou também que o hotel não dispõe de recursos suficientes para pagar suas contas e obrigações do dia a dia. Isso pode fazer com que o hotel sempre busque, de forma emergencial, créditos junto a bancos e terceiros para o pagamento das dívidas com fornecedores e funcionários em geral. Você percebeu que, provavelmente, o hotel não está apresentando bom desempenho em sua liquidez.

Assim, utilizando-se da DRE e do Balanço apresentados na Atividade 1, responda às perguntas abaixo:

1. De acordo com o Balanço apresentado, calcule o valor do Capital Circulante Líquido do final de 2013.

2. O Hotel apresenta mais recursos que dívidas no curto prazo? (Para responder, calcule o Índice de Liquidez Corrente).

3. Por que não seria necessário calcular o Índice de Liquidez Seca no caso do hotel?

4. O Índice de Liquidez Geral avalia a liquidez da empresa tanto no curto quanto no longo prazo. Calcule o Índice de Liquidez Geral e avalie como está a situação geral da liquidez do hotel.

Resposta Comentada

1. O Capital Circulante Líquido, medido pela diferença entre o Ativo Circulante e o Passivo Circulante, foi de - R\$ 377.000,00, ou seja, o hotel tem dívidas no curto prazo que superam em R\$ 377.000,00 o valor de seus recursos no curto prazo.
 2. Através do Índice de Liquidez Corrente, que mede a relação entre os recursos de curto prazo (Ativo Circulante) e as obrigações de curto prazo (Passivo Circulante), podemos perceber que o hotel apresenta, sim, mais dívidas que recursos no curto prazo. O Índice de Liquidez Corrente do período foi de 0,22, ou seja, o valor dos recursos de curto prazo representa somente 22% do valor das dívidas de curto prazo.
 3. O Índice de Liquidez Seca visa retirar o efeito dos estoques da liquidez da empresa. Se houver insumos utilizados em serviços prestados pelo hotel, a liquidez seca é impactada (exemplo: restaurante).
 4. O Índice de Liquidez Geral, expresso pela divisão do Ativo Circulante e Não-Circulante pelo Passivo Circulante e Não-Circulante, foi de 1,13, ou seja, no curto e longo prazo juntos, a empresa tem mais recursos que dívidas para pagamento.
-
-

Indicadores de Endividamento

Endividamento é geralmente uma palavra mal vista no nosso cotidiano, não é mesmo? Somar dívidas pode, muitas vezes, causar a sensação de que estamos no caminho errado, certo? Nem sempre. Para as empresas, incorrer em dívidas significa idealmente alocar capital de terceiros em um investimento ou na compra de algum ativo. Portanto, para crescer é necessário se endividar.

Imagine se você quisesse comprar sua casa própria e só o fizesse depois de juntar todo o dinheiro para pagar à vista. Talvez uma pessoa morresse sem conseguir se mudar para a sua casa própria, nessas

condições... Normalmente nós utilizamos o crédito de um banco para financiar os nossos sonhos, que podem ser uma casa, uma viagem, um carro, entre outros.

Nesta seção, iremos avaliar o grau de endividamento da empresa, que corresponde basicamente a conhecer a quantidade de capital de terceiros utilizada na estrutura financeira da empresa.

O endividamento de uma empresa é, genericamente, a quantidade de **capital de terceiros** que a empresa tem em sua estrutura. Esse grupo de indicadores visa analisar como estão as dívidas da empresa junto a terceiros (credores).

Endividamento Geral

O índice de endividamento geral mede a proporção dos ativos totais da empresa financiada pelos credores. Quanto maior for esse índice, maior será o montante do capital de terceiros que vem sendo utilizado para gerar lucros (GITMAN, 1997, P. 117).

A fórmula para cálculo é:

$$\text{Índice de Endividamento Geral} = \frac{\text{Passivo Circ.} + \text{Passivo Não-Circulante}}{\text{Ativo Total}}$$

Calculando o Índice de Endividamento Geral do exemplo fornecido, teríamos:

$$\text{Índice de Endividamento Geral} = (\text{R\$ } 106.000 + \text{R\$ } 25.000) / \text{R\$ } 189.000 = \mathbf{0,6931}$$

Interpretação: Do Ativo Total da empresa, cerca de 69,31% são financiados através de Capital de Terceiros. Naturalmente, a diferença para 100% é financiada pelo Capital Próprio, ou seja, 30,69%.

No caso do Hotel Beira-Mar, quase 70% do capital empregado tem sua origem junto a terceiros. Este percentual pode ser alto ou baixo, dependendo do que o setor normalmente pratica. Portanto, a análise de endividamento não se responde em si mesma. Seria muito importante comparar com o endividamento dos demais concorrentes ou com valores médios do setor.

Capital de Terceiros

São os recursos utilizados pela empresa em suas atividades que tiveram sua origem em terceiros ou credores externos. Esses terceiros não necessariamente emprestam dinheiro, como os bancos, por exemplo. Uma simples compra de matéria-prima parcelada em um fornecedor já é considerada um capital de terceiros, já que a empresa recebe toda a mercadoria antes de efetuar o pagamento completo ao fornecedor. Essa "dívida" com o fornecedor, ainda que temporária, já que a empresa irá efetuar os pagamentos quando eles forem vencendo, representa um exemplo de capital de terceiros.

Capital Próprio

São os recursos aportados pelos sócios ou acionistas da empresa. Corresponde formalmente ao Patrimônio Líquido da empresa, que é o conjunto do capital inicialmente aportado pelos sócios (Capital Social), acrescido dos lucros ou prejuízos acumulados pela empresa ao longo do tempo.

Índice de Capital de Terceiros

Se o Endividamento Geral trata do percentual de capital de terceiros em relação aos ativos, o Índice de Capital de Terceiros revela qual a participação que o capital de terceiros tem em relação ao patrimônio líquido da empresa, ou seja, o quanto que o Capital de Terceiros representa em relação ao Capital Próprio, lembrando que o Patrimônio Líquido corresponde ao valor investido pelos sócios no empreendimento.

A fórmula para cálculo é:

$$\text{Índice de Capital de Terceiros} = \frac{\text{Passivo Circ.} + \text{Passivo Não-Circulante}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

Calculando o Índice de Capital de Terceiros do exemplo fornecido, teríamos:

$$\text{Índice de Capital de Terceiros} = (\text{R\$ } 106.000 + \text{R\$ } 25.000) / \text{R\$ } 58.000 = 2,25$$

Interpretação: a empresa tem em sua estrutura 2,25 vezes mais Capital de Terceiros do que Capital Próprio. Da mesma forma que o indicador anterior, neste caso, a análise comparativa é fundamental, principalmente com empresas do mesmo setor. Um detalhe importante: quanto mais capital de terceiros, mais endividada a empresa está e maior o risco de inadimplência de seus compromissos. É sob essa ótica que os bancos olham a situação financeira, antes de liberar algum empréstimo ou financiamento.

Composição do Endividamento

Conforme já visto na última aula, as dívidas de uma empresa são apresentadas no curto prazo através do Passivo Circulante e, no longo prazo, através do Passivo Não-Circulante.

Assim, a Composição do Endividamento revela qual o perfil em relação ao prazo das dívidas. Por isso, divide-se em Curto Prazo e Longo Prazo, cujas fórmulas são:

$$\text{Endividamento de Curto Prazo} = \frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Passivo Circ.} + \text{Passivo Não-Circulante}}$$

$$\text{Endividamento de Longo Prazo} = \frac{\text{Passivo Não-Circulante}}{\text{Passivo Circ.} + \text{Passivo Não-Circulante}}$$

Dessa forma, o somatório dos Endividamentos de Curto e Longo Prazo sempre darão igual a 1,00 ou 100%.

Calculando o Endividamento de Curto e Longo Prazo do exemplo fornecido, teríamos:

$$\text{Endividamento de Curto Prazo} = \text{R\$ } 106.000 / (\text{R\$ } 106.000 + \text{R\$ } 25.000) = \mathbf{0,8091}$$

$$\text{Endividamento de Longo Prazo} = \text{R\$ } 25.000 / \text{R\$ } 131.000 = \mathbf{0,1908}$$

Interpretação: A dívida da empresa é composta de 80,91% de curto prazo e 19,08% de longo prazo. Normalmente, dívidas de curto prazo indicam dívidas do dia a dia do negócio, como pagamento de fornecedores, salários, impostos, entre outros. Dívidas de longo prazo nos remetem a pagamentos de financiamentos de compras de bens e ativos.

Se boa parte da dívida é de curto prazo, essas provavelmente são dívidas do dia a dia, e é importante olhar sempre se os valores disponíveis no curto prazo (Ativo Circulante) são suficientes para se pagar por elas.

Imobilização do Patrimônio Líquido

Nós vimos, na aula anterior, que o Patrimônio Líquido corresponde ao capital dos sócios empregado na empresa e que o Ativo Imobilizado corresponde ao conjunto de bens necessários à manutenção das atividades da empresa.

Portanto, o Índice de Imobilização do Patrimônio Líquido revela qual o volume do Ativo Imobilizado está financiado com Capital Próprio (Patrimônio Líquido). Apesar de menos utilizado, o Índice de Imobilização do Patrimônio Líquido nos informa qual a relação entre o dinheiro dos sócios e os ativos imobilizados da empresa, de forma a verificar qual parte do imobilizado está financiada com terceiros.

O Índice de Imobilização do Patrimônio Líquido é calculado através da seguinte fórmula:

$$\text{Imobilização do Patrimônio Líquido} = \frac{\text{Ativo Imobilizado}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

Calculando a Imobilização do Patrimônio Líquido do exemplo fornecido, teríamos: **Imobilização do Patrimônio Líquido** = R\$ 12.000 / R\$ 58.000 = **0,2068**

Interpretação: Somente 20,68% do Patrimônio Líquido (Capital Próprio) estão comprometidos com o Ativo Imobilizado. Normalmente, financiamentos de compra de Ativo Imobilizado tendem a ser feitos com capital de terceiros (lembra-se do exemplo da casa própria?), principalmente porque o prazo de pagamento é longo e existe uma garantia para o terceiro, no próprio bem que está financiando. Portanto, é saudável que a Imobilização do Patrimônio Líquido não seja elevada, pois isso significa que o dinheiro dos sócios não foi integralmente aplicado na compra de ativo imobilizado.

===== **Atividade 3** =====

Atende aos objetivos 1 e 2

O dono do Hotel Praia do Sol alegou também se sentir muito pressionado pelos bancos e temia pelo futuro do empreendimento em função do alto volume de dívidas que o hotel havia tomado. Você o alertou sobre os perigos do endividamento, e ele, receoso, lhe solicitou uma análise do endividamento do hotel.

Assim, utilizando-se da DRE e do Balanço apresentados na Atividade 1, responda às perguntas abaixo:

1. De acordo com o Balanço apresentado, calcule o valor do Índice de Endividamento Geral do final de 2013.

2. Qual a relação existente entre dívidas e recursos próprios do hotel? Utilize o cálculo do Índice de Capital de Terceiros para responder.

3. Como o Endividamento do hotel se comporta no curto e longo prazo? Calcule a Composição de Curto e Longo Prazo do Endividamento para responder.

4. O Índice Imobilização do Patrimônio Líquido indica qual o percentual de capital próprio está sendo necessário para custear os investimentos em Ativo Imobilizado da empresa. Utilizando o cálculo desse índice no caso do hotel, o que podemos afirmar sobre a Imobilização do Patrimônio Líquido ao proprietário?

Resposta Comentada

1. O Endividamento Geral, medido pelo Exigível Total dividido pelo Ativo Total, apresentou o valor de 0,87, o que significa dizer que 87% dos ativos da empresa são financiados por terceiros.
2. O Índice de Capital de Terceiros mede a proporção de Capital de Terceiros em relação ao Capital Próprio e apresentou, em 2013, o valor de 7,23, ou seja, a empresa apresentou, em 2013, 7,23 vezes mais Capital de Terceiros do que Capital Próprio.
3. A Composição do Endividamento, calculada para o curto prazo através da proporção do Passivo Circulante em relação ao Passivo Circulante e Não-Circulante e, para o longo prazo, através da proporção do Passivo Não-Circulante em relação ao Passivo Circulante e Não-Circulante, apresentou os seguintes valores em 2013: Curto Prazo = 0,87 e Longo Prazo = 0,13, o que significa dizer que 87% da dívida

vencem no curto prazo, enquanto que 13% vencem no longo prazo.

4. A Imobilização do Patrimônio Líquido apresentou o valor de 6,79, o que quer dizer que os investimentos em ativos imobilizados correspondem a 6,79 vezes o valor que a empresa dispõe de Patrimônio Líquido (ou Capital Próprio). Ou seja, boa parte dos investimentos do hotel está financiada com/por terceiros.



Atividade Final

Atende aos objetivos 1, 2 e 3

1. Associe corretamente as frases nas colunas correspondentes:
 - a) Mede a proporção de Capital de Terceiros em relação ao Capital Próprio (Patrimônio Líquido).
 - b) Indicador que busca classificar a proporção das dívidas da empresa em curto e longo prazo (Circulante e Não-Circulante).
 - c) É o quociente entre o Lucro Líquido e o Patrimônio Líquido, que visa indicar qual o percentual de lucro sobre o capital próprio investido pelo dono/ acionista.
 - d) É o percentual que indica o quanto da receita bruta de vendas sobrou para o proprietário após o pagamento de todos os impostos, custos e despesas.
 - e) Indicador que mede a proporção dos recursos de curto prazo (Ativo Circulante) com as dívidas de curto prazo (Passivo Circulante).
 - f) É a diferença entre o Ativo Circulante e o Passivo Circulante e indica quanto a empresa tem de recursos no curto prazo, sobrando ou faltando para pagar suas obrigações de curto prazo.
- () Margem Líquida
- () Índice de Capital de Terceiros

() Índice de Liquidez Corrente

() Composição do Endividamento

() Capital Circulante Líquido

() Retorno sobre o Patrimônio Líquido

2. Abaixo, a DRE e o Balanço do ano de 2013 de uma rede de parques de diversões. Com base nestes demonstrativos, responda às perguntas a seguir.

DRE PARQUE DE DIVERSÕES	
2013	
	Valor (R\$)
(+) Receita Bruta de Vendas	R\$ 385.980,00
(-) Deduções da Receita Bruta de Vendas	R\$ 30.878,40
(=) Receita Líquida de Vendas	R\$ 355.101,60
(-) Custo das Vendas	R\$ 242.850,00
(=) Lucro Bruto	R\$ 112.251,60
(-) Despesas Operacionais	R\$ 24.650,00
(=) Lucro Operacional	R\$ 87.601,60
(+) Receitas Não-Operacionais	R\$ 15.000,00
(-) Despesas Não-Operacionais	R\$ 12.500,00
(=) Lucro antes do Imposto de Renda (LAIR)	R\$ 90.101,60
(-) Impostos sobre Lucro (I.R e CSLL)	R\$ 30.634,54
(=) Lucro Líquido	R\$ 59.467,06

BALANÇO PATRIMONIAL - PARQUE DE DIVERSÕES			
ATIVO	2013	PASSIVO	2013
Ativo Circulante	187.358	Passivo Circulante	190.800
Caixa	62.492	Salários a Pagar	97.850
Bancos	124.866	Fornecedores	78.950
		Financ. a pagar de CP	14.000
Ativo Não-Circulante	231.700	Passivo Não-Circulante	0
		Financ. a pagar de LP	0
Imobilizado	231.700	Patrimônio Líquido	228.258
Máq. e Equipamentos	132.000	Capital Social	50.000
Móveis e Utensílios	24.200	Lucros Acumulados	178.258
Veículos	75.500		

TOTAL DO ATIVO	419.058	TOTAL DO PASSIVO	419.058
-----------------------	----------------	-------------------------	----------------

a) Escolha e calcule 2 índices de rentabilidade relativos ao ano de 2013. Explique os números encontrados.

b) Escolha e calcule 2 índices de liquidez relativos ao ano de 2013. Explique os números encontrados.

c) Escolha e calcule 2 índices de endividamento relativos ao ano de 2013. Explique os números encontrados.

Resposta Comentada

1. Gabarito: (D) (A) (E) (B) (F) (C)

2.

Letra A:

Margem Líquida: corresponde ao percentual que sobra da Receita Bruta após deduzidos todos os custos, despesas e impostos. É de fato o que o dono ou acionista lucrou. No caso de 2013, a Margem Líquida da DRE apresentada foi de: $R\$ 59.467,06 / R\$ 385.980,00 = 15,41\%$

Retorno sobre Patrimônio Líquido: corresponde ao percentual que o Lucro Líquido representou do Patrimônio Líquido (ou Capital Próprio) investido pelo dono. No caso de 2013, o Retorno sobre Patrimônio Líquido foi de: $R\$ 59.467,06 / R\$ 228.258,00 = 26,05\%$

Letra B:

Liquidez Corrente: corresponde à proporção de recursos e dívidas de curto prazo da empresa. No caso de 2013, o Índice de Liquidez Cor-

rente foi de: $R\$ 187.358 / R\$ 190.800 = 0,98$, ou seja, a empresa dispõe de recursos no curto prazo para quitar 98% de suas obrigações de curto prazo.

Capital Circulante Líquido: corresponde à diferença entre o Ativo Circulante e o Passivo Circulante. No caso de 2013, o Capital Circulante Líquido foi de: $R\$ 187.358 - R\$ 190.800 = - R\$ 3.442,00$, ou seja, “falta” o valor de R\$ 3.442,00 para o pagamento das obrigações de curto prazo.

Letra C:

Índice de Capital de Terceiros: corresponde à proporção de Capital de Terceiros em relação ao Capital Próprio. No caso de 2013, o Índice de Capital de Terceiros foi de: $R\$ 190.800 / R\$ 228.258 = 0,83$, ou seja, o total de Capital de Terceiros representa 83% em relação ao valor total de Capital Próprio.

Endividamento Geral: corresponde à proporção dos ativos totais da empresa financiada pelos credores. No caso de 2013, o Endividamento Geral foi de: $R\$ 190.800 / R\$ 419.058 = 0,45$, ou seja, 45% dos ativos totais da empresa são financiados por terceiros.

Conclusão

A utilização de indicadores financeiros é um dos maiores facilitadores na gestão de qualquer empresa, uma vez que os números extraídos das principais demonstrações financeiras revelam sinteticamente ao gestor a situação financeira desta. Na Gestão do Turismo, entender como funciona a dinâmica dos demonstrativos financeiros, bem como a utilidade e importância de cada indicador financeiro, propiciará a você, futuro gestor, analisar números e pautar suas decisões em indicadores concretos, reconhecidos e fundamentados.

Resumo

A análise de indicadores financeiros é de suma importância no processo de gestão financeira de qualquer empreendimento. Vimos que os indicadores financeiros mais importantes se dividem em grupos: rentabilidade, liquidez e endividamento. Todos os indicadores têm como base de cálculo os demonstrativos financeiros já estudados na Aula 2, a saber, a DRE e o Balanço Patrimonial.

Informações sobre a próxima aula

Na próxima aula, continuaremos a ver os indicadores financeiros, com destaque para os indicadores de atividade, e também aprenderemos a elaborar uma análise horizontal e vertical das demonstrações financeiras.

Referências

ASSAF NETO, Alexandre. Estrutura e Análise de Balanços [Livro]. - São Paulo : Atlas, 2001. - Vol. 6ª ed.

GITMAN Lawrence J. Princípios de Administração Financeira [Livro]. - São Paulo : Harbra, 2002. - Vol. 7ª Edição.

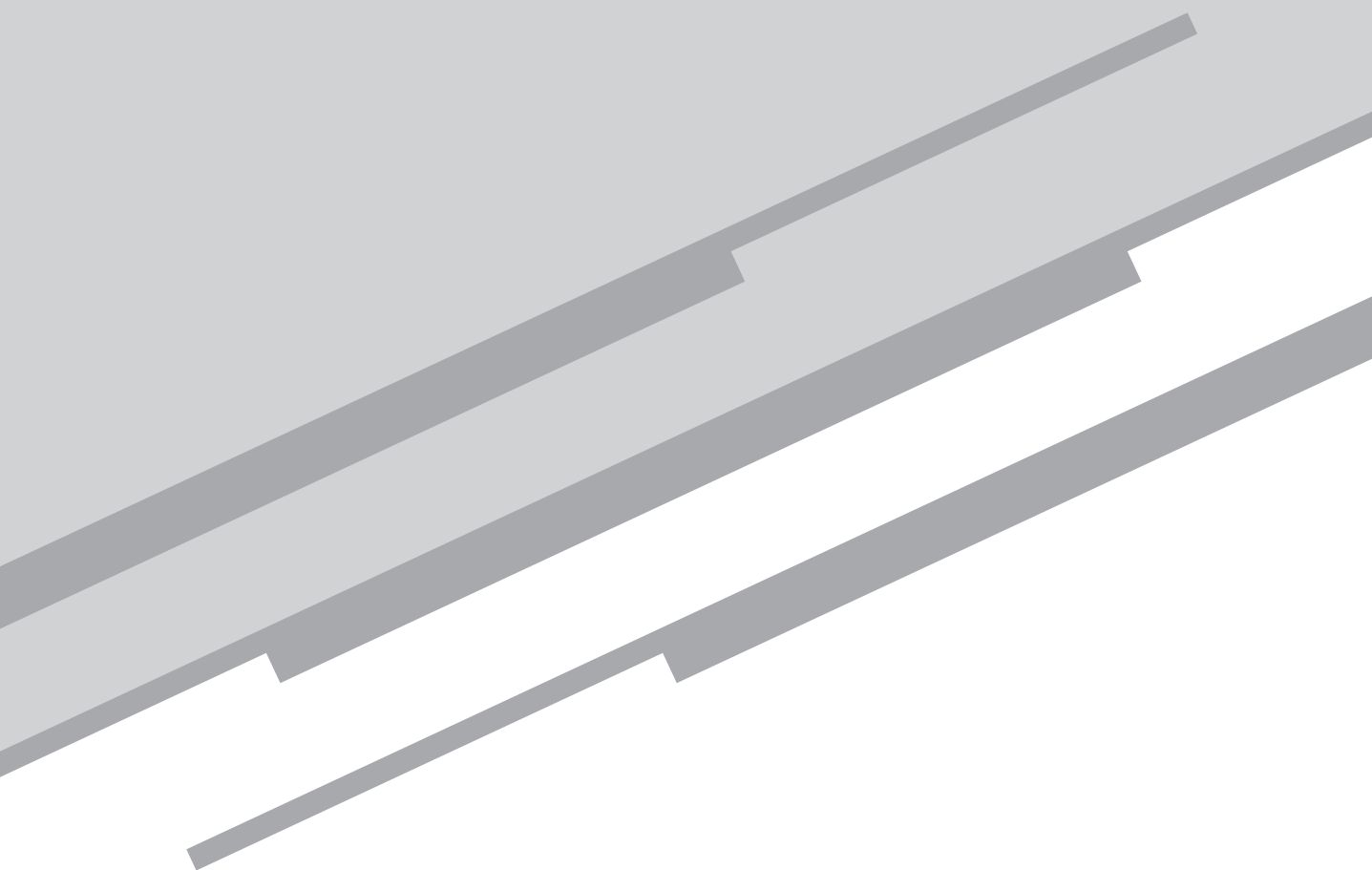
IUDÍCIBUS Sérgio de. Análise de Balanços [Livro]. - São Paulo : Atlas, 1998. - Vol. 7ª Ed.

ROSS Stephen, WESTERFIELD Randolph e JORDAN Bra Princípios de Administração Financeira [Livro]. - São Paulo : Atlas, 1999.

SILVA, José Pereira da. Análise Financeira das Empresas. São Paulo: Atlas, 1999.

Aula 4

Análise de indicadores financeiros
Parte 2/2



Meta

Apresentar os principais indicadores financeiros utilizados na análise gerencial empresarial, a saber: Indicadores de Atividade e Análise Horizontal e Vertical.

Objetivos

Esperamos que, após o estudo do conteúdo desta aula, você seja capaz de:

1. Definir, diferenciar e empregar os principais indicadores financeiros de atividade utilizados na gestão financeira de uma empresa;
2. Efetuar as análises horizontal e vertical nos principais demonstrativos financeiros de uma empresa.

Introdução

“Fim de Feira” nos ovos de Páscoa

Quem não gosta de comprar ovos de chocolate em época de Páscoa?

Todo ano é a mesma coisa... as lojas se enfeitam de chocolate, com decoração temática de Páscoa e, um pouco antes da Páscoa, já começa a correria pela compra dos ovos.

Mas um comportamento também é notado pelos consumidores todo ano: na véspera da Páscoa e, principalmente uns dias após ela, as lojas começam a ofertar ovos de chocolate com grandes descontos. É o que chamamos de “Fim de Feira”, na Páscoa. Esse procedimento é comum em época de Páscoa – mas também é comum encontrar em feiras-livres, dessas que vendem produtos hortifrúti, carnes, etc.

Esses descontos respeitam um importante conceito na gestão de uma empresa: o conceito de giro. Girar um estoque é fazer com que o estoque todo seja vendido, para que ele possa ser reabastecido. No caso da Páscoa, não adianta “encalhar” o estoque de ovos, porque eles têm validade e estragarão até a próxima Páscoa. Também não é comum vender ovos de Páscoa sem estarmos na Páscoa. O mesmo raciocínio vale para a feira-livre: uma alface não vendida hoje pode significar que ela não será mais vendida, por ter-se estragado, por exemplo.



Someone in the world today

Imagem 4.1: Na véspera da Páscoa e, principalmente uns dias após ela, as lojas começam a ofertar ovos de chocolate com grandes descontos.

Fonte: <https://flic.kr/p/9ATYrf>

Portanto, é importante atentarmos para os indicadores de atividade da empresa, para sabermos principalmente quais são os prazos médios de recebimento e pagamento, como anda o giro dos estoques e ativos da empresa, de forma a garantir que não haja impacto na saúde financeira da empresa.

Nesta aula, iremos conhecer os principais indicadores de atividade (Giro do Ativo, Prazo Médio de Recebimento, Prazo Médio de Pagamento e Giro do Estoque), bem como a Análise Horizontal e a Análise Vertical de uma empresa.

Boa Aula!

Indicadores de Atividade

O grupo de indicadores de atividade de uma empresa tem como objetivo avaliar como anda a operação da empresa em relação a seus ativos, seus recebimentos e seus pagamentos.

De acordo com GITMAN (2002, p. 111), os índices de atividade podem ser usados para medir a rapidez com que as contas circulantes (estoques, duplicatas a receber e duplicatas a pagar) são convertidas em caixa. Conhecer esses índices nos auxilia na verificação da verdadeira liquidez da empresa. Os principais indicadores de atividade são: Giro do Ativo, Prazo Médio de Recebimento, Prazo Médio de Pagamento e Giro de Estoque. Atente-se principalmente aos Prazos Médios de Recebimento e Pagamento, pois nós os utilizaremos nas próximas aulas.

Para fins de exemplo, da mesma forma que fizemos com os demais índices, apresentados na aula anterior, nós utilizaremos a Demonstração dos Resultados do Exercício (DRE) e o Balanço Patrimonial hipotéticos do ano de 2014 de um pequeno hotel no litoral fluminense. Este hotel se localiza na Região dos Lagos e atrai muitos turistas, sobretudo nos períodos de alta temporada. Chamaremos este hotel de Hotel Beira-Mar.

Tabela 4.1: DRE Hotel Beira-Mar – Ano: 2014

	Valor (R\$)
(+) Receita Bruta de Vendas	R\$ 180.900,00
(-) Deduções da Receita Bruta de Vendas	R\$ 6.800,00
Impostos sobre Vendas	R\$ 6.800,00
(=) Receita Líquida de Vendas	R\$ 174.100,00
(-) Custo das Vendas	R\$ 129.900,00
(=) Lucro Bruto	R\$ 44.200,00
(-) Despesas Operacionais	R\$ 16.800,00
Despesas com Vendas	R\$ 6.200,00
Despesas Gerais e Administrativas	R\$ 4.400,00
Despesas Financeiras	R\$ 6.200,00
(=) Lucro Operacional	R\$ 27.400,00
(+) Receitas Não-Operacionais	R\$ 800,00
(-) Despesas Não-Operacionais	R\$ 100,00
(=) Lucro antes do Imposto de Renda (LAIR)	R\$ 28.100,00
(-) Impostos sobre Lucro (I.R e CSLL)	R\$ 7.050,00
(=) Lucro Líquido	R\$ 21.050,00

Tabela 4.2: Balanço Patrimonial Hotel Beira-Mar – Ano: 2014

ATIVO	Valor (R\$)	PASSIVO	Valor (R\$)
Ativo Circulante	127.000	Passivo Circulante	106.000
Estoque	15.000	Salários a Pagar	38.000
Caixa	40.000	Fornecedores	18.000
Bancos	72.000	Contas a Pagar	50.000
Ativo Não-Circulante	62.000	Passivo Não-Circulante	25.000
Investimentos		Financ. a pagar de LP	25.000
Imobilizado		Patrimônio Líquido	58.000
Máq. e Equipamentos	12.000	Capital Social	40.000
Intangível		Lucros Acumulados	18.000
Marcas	50.000		
TOTAL DO ATIVO	189.000	TOTAL DO PASSIVO	189.000

Giro do Ativo

Segundo SILVA (1999, p.233), o Giro do Ativo “estabelece relação entre as vendas do período e os investimentos totais efetuados na empresa, que estão representados pelo ativo total”. Uma relação muito pequena da Receita Bruta com o Ativo Total indica que a empresa tem muitos bens (ativos) e está apresentando um volume baixo de receitas por ativo, o que leva a crer que a empresa tem mais bens do que é necessário para suas atividades.

É muito comum em Finanças utilizarmos o termo giro, que trata do número de vezes que um valor supera o outro. Assim, se o giro do ativo for maior que 1, isso significa dizer que a empresa teve uma receita que é maior que seu ativo total durante um determinado período (neste caso, estamos utilizando a referência anual). Portanto, a unidade de medida do giro é dada em número de vezes.

A fórmula do Giro do Ativo é dada por:

$$\text{GIRO DO ATIVO:} \\ \frac{\text{RECEITA BRUTA DE VENDAS OU SERVIÇOS}}{\text{ATIVO TOTAL}}$$

Calculando o Giro do Ativo do exemplo fornecido, teríamos:

$$\text{Giro do Ativo} = \text{R\$ } 180.900 / \text{R\$ } 189.000 = \mathbf{0,9571}$$

Interpretação - A empresa fatura, por ano, cerca de 95% dos seus ativos totais. Ou seja, o giro do ativo dela é próximo de 1 ao ano, o que significa afirmar que ela quase gira todo o seu ativo durante um ano.

No caso do Hotel Beira-Mar, o indicador apresenta ao gestor que o faturamento anual do hotel representa cerca de 95% do total de seus ativos. Em um ano, o volume de receitas que o hotel gerou quase corresponde à totalidade de seus ativos. Isso pode significar em uma primeira análise que o Hotel apresentou uma boa ocupação, já que boa parte dos seus ativos gerou receita.

Um hotel com baixa utilização implicaria uma relação Receita x Ativo baixa. No entanto, conforme destacamos também na aula anterior, é importante haver a comparação deste indicador com empresas do setor.

Prazo médio de recebimento

O prazo médio de recebimento é o período compreendido entre o momento em que foram efetuadas as vendas e o momento do recebimento dessas vendas. Indica quanto tempo, em média, a empresa leva para receber as suas vendas. Neste caso, devemos estar atentos para a quantidade de vendas a prazo e os prazos concedidos.

Importante destacar que, ao contrário dos demais índices, o prazo médio de recebimento é medido em unidade de tempo, normalmente em dias.

A fórmula para o cálculo do prazo médio de recebimento é:

$$\frac{\text{PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO:}}{\text{DUPLICATAS A RECEBER}} \times 360 \text{ DIAS} \\ \text{REC. BRUTA DE VENDAS OU SERVIÇOS}$$

Calculando o Prazo Médio de Recebimento do exemplo fornecido, teríamos:

$$\text{PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO: } 0 / \text{R\$ } 180.900 = 0 \text{ dias}$$

Interpretação - Como a empresa não apresenta **Duplicatas a Receber** em seu Balanço, isso significa que o prazo médio de recebimento dela é 0 (zero), ou seja, a empresa recebe na média as suas vendas à vista.

Pudemos ver, no caso do Hotel Beira-Mar, que o mesmo só efetua recebimentos à vista. Imaginemos agora uma agência de turismo que vende pacotes de viagens parcelados no cartão de crédito. Saber qual o prazo médio que a empresa oferece aos seus clientes é fundamental para garantir a liquidez da empresa. Prazos muito dilatados podem desfalcocar o caixa no curto prazo, assim como prazos muito curtos podem afugentar os clientes.

Prazo médio de pagamento

Se o prazo de recebimento é o prazo que vai das vendas até o recebimento, o prazo médio de pagamento é o período compreendido entre o momento em que foram efetuadas as compras junto aos fornecedores e o momento de seu pagamento. Normalmente, as contas do passivo que representam as dívidas feitas pelas compras feitas são os fornecedores e duplicatas a pagar.

Duplicatas a Receber

É o nome comumente utilizado na Contabilidade para operações de venda a prazo, em que um título de dívida firma um acordo comercial entre duas partes: a compradora e a vendedora. Atualmente, com a modernização das transações financeiras, os valores parcelados em cartões de crédito, “paypal” e outros semelhantes têm a mesma característica, que é a de recebimento a prazo. É importante apenas descartar as operações de cartão de crédito em que há o desconto do valor junto à operadora de cartão, caracterizando o valor como recebimento à vista.

Assim, para esse cálculo utilizaremos a seguinte fórmula:

$$\text{PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO:} \\ \frac{\text{FORNECEDORES E DUP. A PAGAR}}{\text{COMPRAS}} \times 360 \text{ DIAS}$$

No entanto, olhando diretamente para os demonstrativos apresentados no exemplo que usamos nesta aula, nós não conseguimos calcular o prazo médio de pagamento porque não temos as informações relativas às Compras em nenhum lugar nem em sua DRE e nem em seu Balanço. Na verdade, as Compras feitas pela empresa estão embutidas no Custo das Vendas, na DRE, mas não podemos dizer exatamente quanto do Custo das Vendas é representado por tais Compras. Assim, contabilmente, utilizamos a expressão a seguir para podermos calcular as Compras que estão embutidas no Custo das Vendas:

$$\text{Custo das Vendas} = \text{Estoque Inicial} + \text{Compras} - \text{Estoque Final}$$

Assim, de acordo com o exemplo fornecido, temos que o Custo das Vendas foi de R\$ 129.900,00 e que a conta de Estoque, no Balanço, foi de R\$ 15.000,00. Então, já temos duas informações da equação: o Custo das Vendas e o Estoque Final, já que o Balanço apresenta as informações do final do período da empresa. Portanto, a equação ficaria da seguinte forma:

$$\text{R\$ 129.900,00} = \text{Estoque Inicial} + \text{Compras} - \text{R\$ 15.000,00}$$

Supondo que o Estoque Inicial do ano tenha sido zero (na verdade, poderíamos obter essa informação se tivéssemos o balanço do ano anterior), a equação ficaria da seguinte forma:

$$\text{R\$ 129.900,00} = \text{R\$ 0,00} + \text{Compras} - \text{R\$ 15.000,00}$$

Passando as Compras para o outro lado da equação, teríamos que as Compras seriam:

$$\text{Compras} = \text{R\$ 129.900,00} + \text{R\$ 15.000,00} = \text{R\$ 144.900,00}$$

Agora sim, com a conta Compras calculada, vamos calcular o Prazo Médio de Pagamento do exemplo fornecido; teríamos:

PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO:

$$(R\$ 18.000 + R\$ 50.000) / (R\$ 144.900) = 0,4692 \times 360 = 171,29$$

=~ 172 dias

Concluindo, o prazo médio de pagamento de uma compra da empresa é de 172 dias.

Importante lembrar que em empresas que não trabalham com Estoques (prestadores de serviço, por exemplo), o valor das Compras corresponde ao valor dos Custos das Vendas.

Giro do Estoque

O último indicador de atividade é o Giro de Estoque que, de acordo com GITMAN (2002, p. 112), mede a atividade ou liquidez dos estoques da empresa. Assim, saber quantas vezes um estoque gira quer dizer que a empresa conhece a velocidade com que seu estoque se transforma em venda.

Um giro alto significa que a empresa está estocando pouco em relação ao que está vendendo. Um giro baixo, ao contrário, significa dizer que os estoques “demoram” para ser vendidos; o que pode indicar que a empresa tem muito estoque parado em suas atividades.

O cálculo do Giro de Estoque é dado pela fórmula a seguir:

GIRO DO ESTOQUE:

CUSTO DA MERC. OU SERV. VENDIDO

ESTOQUES

Calculando o Giro do Estoque do exemplo fornecido, teríamos:

GIRO DO ESTOQUE: R\$ 129.900 / R\$ 15.000 = 8,66 vezes

Interpretação - A empresa gira em média 8,66 vezes seu estoque durante o ano. Interessante que se dividirmos o número de dias do ano (365) pelo giro de estoque, nós teríamos o prazo médio que o estoque dura. Neste caso, a conta é: $365/8,66 = 42$ dias aproximadamente. Assim, o prazo médio aproximado que o estoque dura na empresa é de 42 dias. Veremos isso mais adiante na Aula 6.

No caso do Hotel Beira-Mar, podemos supor que o estoque aqui contabilizado seja de produtos e acessórios vendidos na boutique do Hotel e que, portanto, constituem sim um estoque de produtos para venda. No entanto, não é aconselhável utilizarmos esse indicador em empresas que não comercializam seu estoque. O Giro de Estoque é amplamente utilizado em empresas que vendem prioritariamente as mercadorias estocadas, como, por exemplo, supermercados, lojas de roupas, sapatos, pequenos varejos, farmácias, entre outros.

Portanto, aprendemos a calcular o giro de estoque pela fórmula, mas ele não seria pertinente neste exemplo dado.

Tabela Resumo dos Indicadores

A Tabela a seguir apresenta o resumo de todos os indicadores já vistos até aqui e suas fórmulas

Grupo de Análise	Nome do Indicador	Fórmula
Rentabilidade	Margem Bruta	$\text{Margem Bruta} = \frac{\text{Lucro Bruto}}{\text{Receita Bruta de Vendas}}$
	Margem Operacional	$\text{Margem Operacional} = \frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Receita Bruta de Vendas}}$
	Margem Líquida	$\text{Margem Líquida} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Bruta de Vendas}}$
	Retorno sobre Investimento	$\text{RETORNO SOBRE O INVESTIMENTO} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo Total}}$
	Retorno sobre Patrimônio Líquido	$\text{RETORNO SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$
Liquidez	Capital Circulante Líquido	$\text{CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO} = \text{ATIVO CIRCULANTE} - \text{PASSIVO CIRCULANTE}$
	Liquidez Corrente	$\text{Índice de Liquidez corrente} = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$
	Liquidez Seca	$\text{Índice de Liquidez Seco} = \frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques}}{\text{Passivo Circulante}}$
	Liquidez Geral	$\text{Índice de Liquidez Geral} = \frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Ativo Não-Circulante}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Não-Circulante}}$

Endividamento	Índice de Endividamento Geral	$\text{Índice de Endividamento Geral} = \frac{\text{Passivo Circ.} + \text{Passivo Não-Circulante}}{\text{Ativo Total}}$
	Índice de Capital de Terceiros	$\text{Índice de Capital de Terceiros} = \frac{\text{Passivo Circ.} + \text{Passivo Não-Circulante}}{\text{Patrimônio Líquido}}$
	Composição do Endividamento	$\text{Endividamento de Curto Prazo} = \frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Passivo Circ.} + \text{Passivo Não-Circulante}}$
		$\text{Endividamento de Longo Prazo} = \frac{\text{Passivo Não-Circulante}}{\text{Passivo Circ.} + \text{Passivo Não-Circulante}}$
	Imobilização do Patrimônio Líquido	$\text{Imobilização do Patrimônio Líquido} = \frac{\text{Ativo Imobilizado}}{\text{Patrimônio Líquido}}$
Atividade	Giro do Ativo	$\text{GIRO DO ATIVO:} \\ \frac{\text{RECEITA BRUTA DE VENDAS OU SERVIÇOS}}{\text{ATIVO TOTAL}}$
	Prazo Médio de Recebimento	$\text{PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO:} \\ \frac{\text{DUPLICATAS A RECEBER}}{\text{REC. BRUTA DE VENDAS OU SERVIÇOS}} \times 360 \text{ DIAS}$
	Prazo Médio de Pagamento	$\text{PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO:} \\ \frac{\text{FORNECEDORES E DUP. A PAGAR}}{\text{COMPRAS}} \times 360 \text{ DIAS}$
	Giro do Estoque	$\text{GIRO DO ESTOQUE:} \\ \frac{\text{CUSTO DA MERC. OU SERV. VENDIDO}}{\text{ESTOQUES}}$

Atividade 1

Atende ao Objetivo 1

Da mesma forma que desenvolvido nas atividades da aula anterior, responda às perguntas acerca dos Indicadores de Atividade do Hotel, utilizando a DRE e o Balanço apresentados a seguir

DRE HOTEL PRAIA DO SOL LTDA. - ANO 2013				
				Valor (R\$)
(+) Receita Bruta de Vendas				R\$ 385.000,00
(-) Deduções da Receita Bruta de Vendas				R\$ 30.800,00
(=) Receita Líquida de Vendas				R\$ 354.200,00
(-) Custo das Vendas				R\$ 297.500,00
(=) Lucro Bruto				R\$ 56.700,00
(-) Despesas Operacionais				R\$ 87.600,00
(=) Lucro Operacional				(-R\$ 30.900,00)
(+) Receitas Não-Operacionais				R\$ 25.000,00
(-) Despesas Não-Operacionais				R\$ 18.000,00
(=) Lucro antes do Imposto de Renda (LAIR)				(-R\$ 23.900,00)
(-) Impostos sobre Lucro (I.R e CSLL)				R\$ 0,00
(=) Lucro Líquido				(-R\$ 23.900,00)
BALANÇO PATRIMONIAL - HOTEL PRAIA DO SOL LTDA. - ANO 2013				
ATIVO	2013	PASSIVO	2013	
Ativo Circulante	112.000	Passivo Circulante	489.000	
Caixa	40.000	Salários a Pagar	85.000	
Bancos	72.000	Fornecedores	258.000	
		Financ. a pagar de CP	146.000	
Ativo Não-Circulante	530.000	Passivo Não-Circulante	75.000	
		Financ. a pagar de LP	75.000	
Imobilizado	530.000	Patrimônio Líquido	78.000	
Máq. e Equipamentos	50.000	Capital Social	50.000	
Imóveis	480.000	Lucros Acumulados	28.000	
TOTAL DO ATIVO	642.000	TOTAL DO PASSIVO	642.000	

1. Qual foi o Giro do Ativo encontrado no Hotel no ano de 2013?

2. A partir do Giro do Ativo, avalie como anda a receita do hotel em relação aos seus investimentos.

3. Calcule o Prazo Médio de Recebimento do Hotel. Justifique o valor encontrado.

4. Calcule o Prazo Médio de Pagamento do Hotel. Justifique o valor encontrado.

Resposta comentada

1. O Giro do Ativo nos diz qual o volume de receitas gerado pelo Hotel em relação aos seus ativos totais. Calculando, teríamos a divisão R\$ 385.000,00 / R\$ 642.000,00, o que daria o valor de 0,60, ou seja, o volume de receitas gerado pelo hotel em um ano corresponde a 60% do total de seus ativos.

2. Um Giro de Ativo de 0,60 ao ano não é ruim para um hotel, tendo em vista que normalmente os investimentos na construção e aparelha-

mento de um hotel são elevados. Assim, em menos de 2 anos, o hotel consegue gerar uma receita superior a todos os investimentos feitos em seus ativos. De qualquer forma, é de suma importância nós compararmos esse indicador junto a outros hotéis do mesmo segmento.

3. O Prazo Médio de Recebimento (PMR) visa calcular quantos dias, em média, o hotel leva para receber de seus clientes. Ele é calculado dividindo o valor de Duplicatas ou Contas a Receber pelo valor da Receita Bruta de Vendas e depois multiplicando por 360 dias. Assim, fazendo a conta, teríamos:

$$\text{Duplicatas a Receber} = 0$$

$$\text{Receita de Vendas} = \text{R\$ } 385.000$$

$$\text{PMR} = 0 \times 360 \text{ dias} / \text{R\$ } 385.000 = 0 \text{ dias}$$

Ou seja, como o hotel não apresenta Duplicatas ou Contas a Receber em seu balanço, podemos afirmar que os recebimentos são feitos todos à vista, já que o prazo médio de recebimento foi 0 (zero).

4. O Prazo Médio de Pagamento visa calcular quantos dias, em média, o hotel leva para pagar suas obrigações junto a terceiros. Ele é calculado através da fórmula:

$$\text{PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO:} \\ \frac{\text{FORNECEDORES E DUP. A PAGAR}}{\text{COMPRAS}} \times 360 \text{ DIAS}$$

Assim, temos os seguintes valores:

$$\text{Fornecedores} = \text{R\$ } 258.000,00; \text{ Duplicatas a pagar} = \text{R\$ } 146.000,00.$$

Para se achar o valor de Compras, utiliza-se a fórmula do

$$\text{Custo das Vendas} = \text{Estoque Inicial} + \text{Compras} - \text{Estoque Final}$$

Como o hotel não apresentou Estoques, podemos concluir que as Compras equivalem ao Custo das Vendas, conforme a seguir:

$$\text{Custo das Vendas} = 0 + \text{Compras} - 0$$

$$\text{Custo das Vendas} = \text{Compras}$$

Assim, o valor de Compras é igual a R\$ 297.500,00, que, na fórmula do Prazo Médio de Pagamento, ficaria da seguinte forma:

$$\text{Prazo Médio de Pagamento} = (\text{R\$ } 258.000 + \text{R\$ } 146.000 / \text{R\$ } 297.500) \times 360 \text{ dias}$$

$$\text{Prazo Médio de Pagamento} = 488,87 \approx 489 \text{ dias}$$

Ou seja, o prazo médio de pagamento das obrigações ocorre com 489 dias.

Análise Horizontal e Vertical

Quando falamos em Análise Financeira envolvendo a DRE e o Balanço Patrimonial, é importante perceber a importância da comparação entre demonstrações de diversos anos, no sentido de se buscar a compreensão dos fatores responsáveis pelas variações encontradas. Também buscamos obter informações acerca da efetividade de políticas e estratégias adotadas.

Uma determinada conta analisada isoladamente pouco contribui para estes objetivos. Assim, utilizamos as técnicas de análise horizontal e vertical como instrumentos de comparação e visualização da situação atual da empresa.

Vale ressaltar que normalmente utilizam-se as duas análises em conjunto de forma que a Análise Horizontal não exclui a importância da Análise Vertical.

Análise Horizontal

A análise horizontal, como o próprio nome diz, é aquela que tem por objetivo olhar e comparar as informações atuais com as mesmas obtidas nos mesmos períodos em anos anteriores. Daí a noção de horizontalidade, já que olhamos para o horizonte passado para comparar os valores antigos com os atuais.

Por exemplo, se falarmos que neste verão choveu mais que no verão passado, estamos fazendo na verdade uma análise horizontal.

ASSAF NETO (2001, p.100) define análise horizontal como “a comparação que se faz de uma mesma conta ou grupo de contas, em diferentes exercícios sociais.” Ou seja, compara duas demonstrações ou conjuntos de dados de períodos diferentes, geralmente consecutivos, conta por conta, ou por grupo de contas, apontando as variações percentuais

ocorridas entre um período e outro.

Exemplo de Análise Horizontal na DRE

Suponha que o Hotel Beira-Mar tenha apresentado as seguintes DREs para os anos de 2014 e 2015:

	2014	2015
(+) Receita Bruta de Vendas	R\$ 180.900,00	R\$ 200.500,00
(-) Deduções da Receita Bruta de Vendas	R\$ 6.800,00	R\$ 7.800,00
Impostos sobre Vendas	R\$ 6.800,00	R\$ 7.800,00
(=) Receita Líquida de Vendas	R\$ 174.100,00	R\$ 192.700,00
(-) Custo das Vendas	R\$ 129.900,00	R\$ 132.500,00
(=) Lucro Bruto	R\$ 44.200,00	R\$ 60.200,00
(-) Despesas Operacionais	R\$ 16.800,00	R\$ 18.400,00
Despesas com Vendas	R\$ 6.200,00	R\$ 7.000,00
Despesas Gerais e Administrativas	R\$ 4.400,00	R\$ 7.500,00
Despesas Financeiras	R\$ 6.200,00	R\$ 3.900,00
(=) Lucro Operacional	R\$ 27.400,00	R\$ 41.800,00
(+) Receitas Não-Operacionais	R\$ 800,00	R\$ 700,00
(-) Despesas Não-Operacionais	R\$ 100,00	R\$ 500,00
(=) Lucro antes do Imposto de Renda (LAIR)	R\$ 28.100,00	R\$ 42.000,00
(-) Impostos sobre Lucro (I.R e CSLL)	R\$ 7.050,00	R\$ 10.000,00
(=) Lucro Líquido	R\$ 21.050,00	R\$ 32.000,00

Para fazermos uma análise horizontal, devemos comparar o valor de cada conta de um período em relação ao outro. Daí a necessidade de se ter pelo menos 2 períodos para fazer a Análise Horizontal. Assim, por exemplo, a Receita Bruta passou de R\$ 180.900,00 para R\$ 200.500,00, um aumento de R\$ 19.600,00 de 2013 em relação a 2014. Percentualmente, a relação seria de $R\$ 19.600,00 / R\$ 180.900,00 = 0,1083$ ou 10,83%. Assim, a Receita Bruta aumentou 10,83% em relação ao ano anterior.

Se fizermos isso para todas as contas, teríamos a seguinte relação % de acréscimo ou decréscimo, conforme tabela a seguir:

Tabela 4.3: Análise Horizontal – DRE Anos 2014 / 2015

	2014	2015	Análise Horizontal
(+) Receita Bruta de Vendas	R\$ 180.900,00	R\$ 200.500,00	10,83%
(-) Deduções da Receita Bruta de Vendas	R\$ 6.800,00	R\$ 7.800,00	14,71%
Impostos sobre Vendas	R\$ 6.800,00	R\$ 7.800,00	14,71%
(=) Receita Líquida de Vendas	R\$ 174.100,00	R\$ 192.700,00	10,68%
(-) Custo das Vendas	R\$ 129.900,00	R\$ 132.500,00	2,00%
(=) Lucro Bruto	R\$ 44.200,00	R\$ 60.200,00	36,20%
(-) Despesas Operacionais	R\$ 16.800,00	R\$ 18.400,00	9,52%
Despesas com Vendas	R\$ 6.200,00	R\$ 7.000,00	12,90%
Despesas Gerais e Administrativas	R\$ 4.400,00	R\$ 7.500,00	70,45%
Despesas Financeiras	R\$ 6.200,00	R\$ 3.900,00	-37,10%
(=) Lucro Operacional	R\$ 27.400,00	R\$ 41.800,00	52,55%
(+) Receitas Não-Operacionais	R\$ 800,00	R\$ 700,00	-12,50%
(-) Despesas Não-Operacionais	R\$ 100,00	R\$ 500,00	400,00%
(=) Lucro antes do Imposto de Renda (LAIR)	R\$ 28.100,00	R\$ 42.000,00	49,47%
(-) Impostos sobre Lucro (I.R e CSLL)	R\$ 7.050,00	R\$ 10.000,00	41,84%
(=) Lucro Líquido	R\$ 21.050,00	R\$ 32.000,00	52,02%

Assim, com todos os percentuais já calculados, podemos analisar o que levou a alteração dos números em relação aos períodos anteriores. Por exemplo, vimos que a Receita aumentou 10,83% contra um aumento de Custo de apenas 2%, o que significa dizer que houve um ganho de rentabilidade, já que conseguimos aumentar mais a receita em relação ao aumento do custo.

Por outro lado, deve-se investigar no exemplo dado o que levou a aumento de 70,45% das Despesas Gerais e Administrativas (passou de R\$ 4.400,00 para R\$ 7.500,00). Oscilações dessa natureza podem ser ocasionadas pelo aumento com despesas de telefone, xerox e material de escritório, por exemplo. Da mesma forma, as Despesas Não-Operacionais variaram 400%, embora elas não sejam significativas no valor total da DRE (oscilou apenas R\$ 400,00). Pode, por exemplo, ter ocorrido uma perda no estoque no valor de R\$ 400,00, que causou o aumento desta conta.

Enfim, a Análise Horizontal é de grande valia para o gestor no pro-

cesso de tomada de decisão, já que ela força o gestor a refletir nos porquês das modificações dos números ao longo do tempo, sejam estas positivas ou negativas.

Exemplo de Análise Horizontal no Balanço Patrimonial

Tomaremos agora um exemplo de Análise Horizontal em um Balanço Patrimonial. Suponha o Balanço Patrimonial de 2014 e 2015, conforme a seguir:

Tabela 4.4: Análise Horizontal dos Balanços Patrimoniais de 2014 e 2015

ATIVO	2014	2015	PASSIVO	2014	2015
Ativo Circulante	127.000	142.000	Passivo Circulante	106.000	99.950
Estoque	15.000	10.000	Salários a Pagar	38.000	42.000
Caixa	40.000	50.000	Fornecedores	18.000	25.950
Bancos	72.000	82.000	Contas a Pagar	50.000	32.000
Ativo Não-Circulante	62.000	58.000	Passivo Não-Circulante	25.000	11.000
Investimentos			Financ. a pagar de LP	25.000	11.000
Imobilizado			Patrimônio Líquido	58.000	79.050
Máq. e Equipamentos	12.000	8.000	Capital Social	40.000	40.000
Intangível			Lucros Acumulados	18.000	39.050
Marcas	50.000	50.000			
TOTAL DO ATIVO	189.000	200.000	TOTAL DO PASSIVO	189.000	190.000

Da mesma forma que a DRE, vamos calcular qual a variação percentual de cada conta de 2015 em relação ao ano de 2014. Veja, por exemplo, a conta Estoques passou de R\$ 15.000,00 para R\$ 10.000,00, ou seja, reduziu R\$ 5.000,00 em relação ao valor de R\$ 15.000,00; então, $R\$ 5.000,00 / R\$ 15.000,00 = 33,33\%$. Assim, podemos afirmar que os Estoques reduziram em 33,33% de 2014 para 2015.

Fazendo o mesmo cálculo para todas as contas, teríamos na coluna AH(%) a Análise Horizontal, conforme tabela a seguir:

Tabela 4.5 : Análise Horizontal Percentual dos Balanços Patrimoniais de 2014 e 2015

ATIVO	2014	2015	AH (%)	PASSIVO	2014	2015	AH (%)
Ativo Circulante	127.000	142.000	3,94%	Passivo Circulante	106.000	99.950	-5,71%
Estoque	15.000	10.000	-33,33%	Salários a Pagar	38.000	42.000	10,53%
Caixa	40.000	50.000	25,00%	Fornecedores	18.000	25.950	44,17%
Bancos	72.000	82.000	13,89%	Contas a Pagar	50.000	32.000	-36,00%
Ativo Não-Circulante	62.000	58.000	-6,45%	Passivo Não-Circulante	25.000	11.000	-56,00%
Investimentos				Financ. a pagar de LP	25.000	11.000	-56,00%
Imobilizado				Patrimônio Líquido	58.000	79.050	
Máq. e Equipamentos	12.000	8.000	-33,33%	Capital Social	40.000	40.000	0,00%
Intangível				Lucros Acumulados	18.000	39.050	116,94%
Marcas	50.000	50.000	0,00%				
TOTAL DO ATIVO	189.000	200.000	0,53%	TOTAL DO PASSIVO	189.000	190.000	0,53%

Calculadas as variações percentuais, caberia agora uma análise dos motivos das variações e do que é necessário fazer para a melhoria dos indicadores.

Por exemplo, o que levou o Hotel Beira-Mar a um aumento de 44,17% na conta de fornecedores? Se o volume de fornecedores aumentou, ou é porque aumentamos o custo ou porque aumentamos o prazo médio de pagamento, já que “ficaram” mais pagamentos pendentes aos fornecedores.

Olhando na DRE, podemos ver que os custos não aumentaram tanto a ponto de explicar a diferença do grupo de fornecedores. Portanto, a hipótese de que o prazo de pagamento dos fornecedores aumentou é válida. Ao mesmo tempo, ao olharmos as Contas a Pagar, percebemos que elas diminuíram em 36%, o que pode compensar com o aumento do grupo de fornecedores.

Análise Vertical

Se a análise horizontal compara os números presentes com os do passado, a análise vertical compara qual a participação que o número tem nos números totais atuais. Por exemplo, se uma empresa tem estoques no valor de R\$ 5.000 e seu ativo total é R\$ 50.000, podemos dizer que os estoques, que fazem parte do ativo, representam 10% do valor do ativo total. Na DRE, normalmente utilizamos a Análise Vertical em relação ao valor da Receita Bruta. Assim, interessa saber quanto cada valor representa percentualmente da Receita Bruta.

A Análise Vertical pode ser definida como “um processo comparativo, expresso em porcentagem, que se aplica ao se relacionar uma conta ou grupo de contas com um valor afim ou relacionável, identificado no mesmo demonstrativo” (ASSAF NETO, 2001, p.108). O objetivo de tal processo é descobrir a participação de cada conta dentro de um grupo maior, seja de ativo, passivo ou demonstração de resultados. Em suma, não aponta variações, e sim a importância, ou seja, a participação percentual de cada item em relação ao total do Ativo ou do Passivo, no caso do Balanço Patrimonial, ou em relação à receita bruta, no caso da DRE.

Exemplo de Análise Vertical na DRE

Vamos exemplificar a Análise Vertical através da DRE que tomamos durante todo esse capítulo, apresentada novamente a seguir. Perceba que agora incluímos uma coluna que nos traz percentualmente quanto cada conta representa da Receita Total.

Tabela 4.6: Análise Vertical Percentual dos resultados do ano de 2012

	2014	AV(%)
(+) Receita Bruta de Vendas	R\$ 180.900,00	100,00%
(-) Deduções da Receita Bruta de Vendas	R\$ 6.800,00	3,76%
Impostos sobre Vendas	R\$ 6.800,00	3,76%
(=) Receita Líquida de Vendas	R\$ 174.100,00	96,24%
(-) Custo das Vendas	R\$ 129.900,00	71,81%
(=) Lucro Bruto	R\$ 44.200,00	24,43%
(-) Despesas Operacionais	R\$ 16.800,00	9,29%
Despesas com Vendas	R\$ 6.200,00	3,43%

Despesas Gerais e Administrativas	R\$ 4.400,00	2,43%
Despesas Financeiras	R\$ 6.200,00	3,43%
(=) Lucro Operacional	R\$ 27.400,00	15,15%
(+) Receitas Não-Operacionais	R\$ 800,00	0,44%
(-) Despesas Não-Operacionais	R\$ 100,00	0,06%
(=) Lucro antes do Imposto de Renda (LAIR)	R\$ 28.100,00	15,53%
(-) Impostos sobre Lucro (I.R e CSLL)	R\$ 7.050,00	3,90%
(=) Lucro Líquido	R\$ 21.050,00	11,64%

Assim, se dividirmos, por exemplo, o valor dos Impostos sobre Vendas, no caso, R\$ 6.800,00, pela Receita Bruta, que é de R\$ 180.900,00, encontramos 3,76%, ou seja, os Impostos sobre Vendas representam 3,76% do valor da Receita Bruta. O mesmo raciocínio vale para todas as demais contas.

Interessante destacar que a Análise Vertical de uma empresa normalmente é comparada com indicadores de mercado, dependendo do segmento ou área de atuação da empresa. Por exemplo, o Hotel Beira-Mar apresenta um Lucro Líquido que corresponde a 11,64% da Receita Bruta. Mas e daí? Esse valor é bom ou ruim? A resposta é: depende! Depende de em qual setor ou segmento a empresa está inserida. Se for uma empresa varejista, os índices de mercado são uns. Se for uma empresa de tecnologia, já são outros completamente diferentes. Por isso, é importante, ao se utilizar da Análise Vertical, conhecer os números globais do mercado em que se está atuando. Esses números podem e devem ser buscados pela empresa em sindicatos, associações e em estatísticas do setor.



O impacto dos Feriados Nacionais no Turismo Brasileiro

De acordo com as projeções do Ministério do Turismo, para o ano de 2015, o impacto econômico de seis feriados nacionais para a indústria nacional de viagens e turismo seria de R\$ 18,66 bilhões. O levantamento foi feito em parceria com a Fundação

Getulio Vargas, e considerou um acréscimo de 20 dias para o calendário nacional de viagens de 2015.

Juntos, os feriados de 21 de abril (Tiradentes, terça-feira), 1º de maio (Dia do Trabalho, sexta-feira), 4 de junho (Corpus Christi, quinta-feira), 7 de setembro (Independência do Brasil, segunda-feira), 12 de outubro (Dia de Nossa Senhora Aparecida, segunda-feira) e 2 de novembro (Finados, segunda-feira) devem motivar cerca de 10,9 milhões de viagens domésticas extras por todo o país. Foram excluídos do cálculo o Carnaval, a Semana Santa, o Natal e o Réveillon, feriados já incluídos todos os anos no calendário.

Os destinos mais comuns são os estados de São Paulo e Rio de Janeiro, com R\$ 2,27 bi e R\$ 1,16 bi de movimentação para cada um, respectivamente. Ainda segundo o ministro do Turismo, Sr. Vinicius Lages, o feriado do dia 12 de outubro é o que deve gerar mais impacto: cerca de R\$ 3,44 bi.

Interessante notar, nas projeções do Ministério do Turismo, que o estado do Rio tem previsão de cerca de 883 mil viagens, enquanto São Paulo cerca de 2 milhões de viagens, o que daria um movimento financeiro médio de R\$ 1.135,00 por viagem para SP, enquanto o Rio ficaria em torno de R\$ 1.313,70 por viagem. Ou seja, embora o estado do Rio apresente um número menor de viagens, elas normalmente movimentam mais dinheiro.

Essa noção do quanto uma viagem irá movimentar do dinheiro é muito importante na projeção das receitas dos empreendimentos turísticos espalhados pelo país. Por exemplo, se o valor médio de uma viagem do Rio no ano passado (2014) gerou um valor próximo de R\$ 1.200,00 e, no ano seguinte, a previsão é de R\$ 1.313,70, podemos concluir que há uma previsão de um crescimento de 9,47% na receita dos estabelecimentos durante os feriados. Importante destacar que os valores acima não estão descontando a inflação do período, o que seria necessário calcular para se ter a exata noção do crescimento real. Enfim, o conhecimento mais amplo do crescimento do mercado certamente gera informações importantes na previsão de receitas do estabelecimento.

Adaptado de <http://www.brasilcultura.com.br/turismo-e-lazer/feriados-acrescentam-mais-de-r-18-bilhoes-ao-turismo/> com acesso em 13/05/2015.

Exemplo de Análise Vertical no Balanço Patrimonial

A Análise Vertical aplicada no Balanço Patrimonial segue a mesma lógica. Pega-se cada conta do Balanço e avalia-se quanto ela representa do Ativo ou Passivo Total. O exemplo a seguir já apresenta os percentuais calculados:

Tabela 7: Análise Vertical aplicada ao Balanço Patrimonial do ano de 2012

ATIVO	2012	AV (%)	PASSIVO	2012	AV (%)
Ativo Circulante	127.000	67,20%	Passivo Circulante	106.000	56,08%
Estoque	15.000	7,94%	Salários a Pagar	38.000	20,11%
Caixa	40.000	21,16%	Fornecedores	18.000	9,52%
Bancos	72.000	38,10%	Contas a Pagar	50.000	26,46%
Ativo Não-Circulante	62.000	32,80%	Passivo Não-Circulante	25.000	13,23%
Investimentos			Financ. a pagar de LP	25.000	13,23%
Imobilizado			Patrimônio Líquido	58.000	30,69%
Máq. e Equipamentos	12.000	6,35%	Capital Social	40.000	21,16%
Intangível			Lucros Acumulados	18.000	9,52%
Marcas	50.000	26,46%			
TOTAL DO ATIVO	189.000	100,00%	TOTAL DO PASSIVO	189.000	100,00%

Com base nos percentuais de cada conta, avalia-se o comportamento delas. Por exemplo, temos que a conta de Bancos representa 38,10% do Ativo Total, que é maior que a participação das dívidas com Fornecedores, que representa apenas 9,52% do valor total.



A Análise Horizontal teve esse nome porque, em uma tabela ou planilha, sempre comparamos o valor atual com o valor no passado, traçando uma reta horizontal entre os valores, conforme mostra a figura a seguir:

	Ano 01	Ano 02	AH %
Custo das Vendas	R\$ 100.000	R\$ 140.000	+ 40,00%

Já a Análise Vertical teve esse nome porque, em uma tabela ou planilha, sempre comparamos o valor atual em relação ao valor total do seu grupo, traçando uma reta vertical entre os valores, conforme mostra a figura que segue:

	Ano 01	AH %
Receita Bruta de Vendas	R\$ 140.000	100%
Custo das Vendas	R\$ 60.000	42,85%

Atividade 2

Atende ao objetivo 2

1. Uma agência de viagens que opera em todo o Brasil apresentou as DRE's dos últimos 2 anos de atuação. Faça a Análise Horizontal na coluna AH% da Tabela e aponte no texto quais contas sofreram as maiores variações.

DRE AGÊNCIA DE VIAGENS			
	2012	2013	AH%
	Valor (R\$)	Valor (R\$)	
(+) Receita Bruta de Vendas	R\$ 184.500,00	R\$ 218.500,00	
(-) Deduções da Receita Bruta de Vendas	R\$ 14.760,00	R\$ 17.480,00	
(=) Receita Líquida de Vendas	R\$ 169.740,00	R\$ 201.020,00	
(-) Custo das Vendas	R\$ 65.000,00	R\$ 78.580,00	
(=) Lucro Bruto	R\$ 104.740,00	R\$ 122.440,00	
(-) Despesas Operacionais	R\$ 42.500,00	R\$ 55.000,00	
(=) Lucro Operacional	R\$ 62.240,00	R\$ 67.440,00	
(+) Receitas Não-Operacionais	R\$ 1.200,00	R\$ 2.850,00	
(-) Despesas Não-Operacionais	R\$ 1.850,00	R\$ 1.500,00	
(=) Lucro antes do Imposto de Renda (LAIR)	R\$ 61.590,00	R\$ 68.790,00	
(-) Impostos sobre Lucro (I.R e CSLL)	R\$ 20.940,60	R\$ 23.388,60	
(=) Lucro Líquido	R\$ 40.649,40	R\$ 45.401,40	

2. Faça a Análise Vertical da DRE e do Balanço de 2013 do Hotel Praia do Sol Ltda., preenchendo os valores assinalados em branco, fornecidos a seguir:

DRE HOTEL PRAIA DO SOL LTDA - ANO 2013		
	Valor (R\$)	AV(%)
(+) Receita Bruta de Vendas	R\$ 385.000,00	100,00%
(-) Deduções da Receita Bruta de Vendas	R\$ 30.800,00	
(=) Receita Líquida de Vendas	R\$ 354.200,00	
(-) Custo das Vendas	R\$ 297.500,00	
(=) Lucro Bruto	R\$ 56.700,00	
(-) Despesas Operacionais	R\$ 87.600,00	
(=) Lucro Operacional	-R\$ 30.900,00	
(+) Receitas Não-Operacionais	R\$ 25.000,00	6,49%
(-) Despesas Não-Operacionais	R\$ 18.000,00	
(=) Lucro antes do Imposto de Renda (LAIR)	-R\$ 23.900,00	
(-) Impostos sobre Lucro (I.R e CSLL)	R\$ 0,00	
(=) Lucro Líquido	-R\$ 23.900,00	-6,21%

BALANÇO PATRIMONIAL - HOTEL PRAIA DO SOL LTDA - ANO 2013					
ATIVO	2013	AV (%)	PASSIVO	2013	AV (%)
Ativo Circulante	112.000	17,45%	Passivo Circulante	489.000	76,17%
Caixa	40.000		Salários a Pagar	85.000	
Bancos	72.000		Fornecedores	258.000	
			Financ. a pagar de CP	146.000	
Ativo Não-Circulante	530.000		Passivo Não-Circulante	75.000	
			Financ. a pagar de LP	75.000	
Imobilizado	530.000		Patrimônio Líquido	78.000	

Máq. e Equipamentos	50.000		Capital Social	50.000	7,79%
Imóveis	480.000	74,77%	Lucros Acumulados	28.000	
TOTAL DO ATIVO	642.000	100,00%	TOTAL DO PASSIVO	642.000	100,00%

Resposta Comentada

1. A Análise Horizontal ficou da seguinte forma:

DRE AGÊNCIA DE VIAGENS			
	2012	2013	AH%
	Valor (R\$)	Valor (R\$)	
(+) Receita Bruta de Vendas	R\$ 184.500,00	R\$ 218.500,00	18,43%
(-) Deduções da Receita Bruta de Vendas	R\$ 14.760,00	R\$ 17.480,00	18,43%
(=) Receita Líquida de Vendas	R\$ 169.740,00	R\$ 201.020,00	18,43%
(-) Custo das Vendas	R\$ 65.000,00	R\$ 78.580,00	20,89%
(=) Lucro Bruto	R\$ 104.740,00	R\$ 122.440,00	16,90%
(-) Despesas Operacionais	R\$ 42.500,00	R\$ 55.000,00	29,41%
(=) Lucro Operacional	R\$ 62.240,00	R\$ 67.440,00	8,35%
(+) Receitas Não-Operacionais	R\$ 1.200,00	R\$ 2.850,00	137,50%
(-) Despesas Não-Operacionais	R\$ 1.850,00	R\$ 1.500,00	-18,92%
(=) Lucro antes do Imposto de Renda (LAIR)	R\$ 61.590,00	R\$ 68.790,00	11,69%
(-) Impostos sobre Lucro (I.R e CSLL)	R\$ 20.940,60	R\$ 23.388,60	11,69%
(=) Lucro Líquido	R\$ 40.649,40	R\$ 45.401,40	11,69%

As contas que apresentaram maior variação percentual foram as Receitas Não-Operacionais (137,50%), Despesas Operacionais (29,41%), Custo das Vendas (20,89%) e Despesas Não-Operacionais (-18,92%). É interessante observar que o Lucro Líquido aumentou 11,69%, enquanto a Receita Bruta aumentou 18,43%, o que quer dizer que o aumento do lucro não acompanhou o aumento da receita.

2. A Análise Vertical ficou da seguinte forma:

DRE HOTEL PRAIA DO SOL LTDA. - ANO 2013		
	Valor (R\$)	AV(%)
(+) Receita Bruta de Vendas	R\$ 385.000,00	100,00%
(-) Deduções da Receita Bruta de Vendas	R\$ 30.800,00	8,00%
(=) Receita Líquida de Vendas	R\$ 354.200,00	92,00%
(-) Custo das Vendas	R\$ 297.500,00	77,27%
(=) Lucro Bruto	R\$ 56.700,00	14,73%
(-) Despesas Operacionais	R\$ 87.600,00	22,75%
(=) Lucro Operacional	-R\$ 30.900,00	-8,03%
(+) Receitas Não-Operacionais	R\$ 25.000,00	6,49%
(-) Despesas Não-Operacionais	R\$ 18.000,00	4,68%
(=) Lucro antes do Imposto de Renda (LAIR)	-R\$ 23.900,00	-6,21%
(-) Impostos sobre Lucro (I.R e CSLL)	R\$ 0,00	0,00%
(=) Lucro Líquido	-R\$ 23.900,00	-6,21%

BALANÇO PATRIMONIAL - HOTEL PRAIA DO SOL LTDA. - ANO 2013					
ATIVO	2013	AV (%)	PASSIVO	2013	AV (%)
Ativo Circulante	112.000	17,45%	Passivo Circulante	489.000	76,17%
Caixa	40.000	6,23%	Salários a Pagar	85.000	13,24%
Bancos	72.000	11,21%	Fornecedores	258.000	40,19%
			Financ. a pagar de CP	146.000	22,74%
Ativo Não-Circulante	530.000	82,55%	Passivo Não-Circulante	75.000	11,68%
			Financ. a pagar de LP	75.000	11,68%
Imobilizado	530.000	82,55%	Patrimônio Líquido	78.000	12,15%
Máq. e Equipamentos	50.000	7,79%	Capital Social	50.000	7,79%
Imóveis	480.000	74,77%	Lucros Acumulados	28.000	4,36%
TOTAL DO ATIVO	642.000	100,00%	TOTAL DO PASSIVO	642.000	100,00%

Atividade final

Atende aos objetivos 1 e 2

1. Associe corretamente as frases nas colunas correspondentes:
 - a) Procedimento analítico que busca comparar valores atuais de contas contábeis com valores passados, visando efetuar comparações de aumento ou redução de seus valores e comportamentos.
 - b) Indicador que busca medir com quantos dias, em média, a empresa recebe de seus clientes os valores relativos às suas vendas.
 - c) Indicador utilizado para avaliar a proporção da Receita Bruta da empresa em relação aos seus ativos totais.
 - d) Comparação de valores atuais de contas contábeis em relação aos valores globais, seja na DRE ou Balanço, cujo objetivo é medir a proporção de cada conta no valor total do demonstrativo.
 - e) Mede a velocidade com que o Estoque é convertido em Venda e, consequentemente, em receita.
 - () Giro do Ativo
 - () Prazo Médio de Recebimento
 - () Análise Horizontal
 - () Giro de Estoque
 - () Análise Vertical
-
2. A seguir, a DRE e o Balanço dos anos de 2012 e 2013, de uma rede de entretenimento infantil focado em *playgrounds* móveis instalados, em eventos ocasionais, em áreas turísticas. Com base nestes demonstrativos, responda às perguntas a seguir:

DRE		
	2012	2013
	Valor (R\$)	Valor (R\$)
(+) Receita Bruta de Vendas	R\$ 275.800,00	R\$ 385.980,00
(-) Deduções da Receita Bruta de Vendas	R\$ 22.064,00	R\$ 30.878,40
(=) Receita Líquida de Vendas	R\$ 253.736,00	R\$ 355.101,60
(-) Custo das Vendas	R\$ 185.880,00	R\$ 242.850,00
(=) Lucro Bruto	R\$ 67.856,00	R\$ 112.251,60
(-) Despesas Operacionais	R\$ 21.850,00	R\$ 24.650,00
(=) Lucro Operacional	R\$ 46.006,00	R\$ 87.601,60
(+) Receitas Não-Operacionais	R\$ 13.850,00	R\$ 15.000,00
(-) Despesas Não-Operacionais	R\$ 7.950,00	R\$ 12.500,00
(=) Lucro antes do Imposto de Renda (LAIR)	R\$ 51.906,00	R\$ 90.101,60
(-) Impostos sobre Lucro (I.R e CSLL)	R\$ 17.648,04	R\$ 30.634,54
(=) Lucro Líquido	R\$ 34.257,96	R\$ 59.467,06

BALANÇO PATRIMONIAL					
ATIVO	2012	2013	PASSIVO	2012	2013
Ativo Circulante	145.000	187.358	Passivo Circulante	180.800	190.800
Caixa	48.500	62.492	Salários a Pagar	85.000	97.850
Bancos	96.500	124.866	Fornecedores	53.800	78.950
			Financ. a pagar de CP	42.000	14.000
Ativo Não-Circulante	243.800	231.700	Passivo Não-Circulante	14.000	0
			Financ. a pagar de LP	14.000	0
Imobilizado	243.800	231.700	Patrimônio Líquido	194.000	228.258
Máq. e Equipamentos	140.000	132.000	Capital Social	50.000	50.000
Móveis e Utensílios	25.800	24.200	Lucros Acumulados	144.000	178.258
Veículos	78.000	75.500			
TOTAL DO ATIVO	388.800	419.058	TOTAL DO PASSIVO	388.800	419.058

a) Escolha e calcule 2 índices de atividade relativos ao ano de 2013. Explique os números encontrados.

b) Faça a Análise Horizontal da DRE e do Balanço. Quais foram as maiores variações encontradas?

c) Faça a Análise Vertical da DRE do ano de 2013. Qual foi a conta mais significativa em relação à Receita Bruta de Vendas?

Resposta comentada

1. GABARITO: (C) (B) (A) (E) (D)

2.

a) Giro do Ativo: corresponde à proporção da Receita Bruta de Vendas em relação aos ativos totais da empresa. No caso de 2013, o Giro do Ativo foi de $R\$ 385.980,00 / R\$ 419.058 = 0,92$, ou seja, o volume de vendas anuais chegou a 92% do valor dos ativos totais da empresa.

Prazo Médio de Pagamento: como a empresa não tem estoques, o valor de compras será igual ao valor dos custos das vendas. Assim, o cálculo do prazo médio de pagamento será:

$$PMP = [(\text{Contas a Pagar} + \text{Fornecedores}) / \text{Compras}] \times 360$$

$$PMP = [R\$ 78.950 + 14.000 / R\$ 242.850] \times 360 = 137,79 \text{ dias} \approx 138 \text{ dias}$$

Portanto, a rede de entretenimento paga suas obrigações, em média, com 138 dias.

b) A Análise Horizontal ficou da seguinte forma:

DRE			
	2012	2013	AH (%)
	Valor (R\$)	Valor (R\$)	
(+) Receita Bruta de Vendas	R\$ 275.800,00	R\$ 385.980,00	39,95%
(-) Deduções da Receita Bruta de Vendas	R\$ 22.064,00	R\$ 30.878,40	39,95%
(=) Receita Líquida de Vendas	R\$ 253.736,00	R\$ 355.101,60	39,95%
(-) Custo das Vendas	R\$ 185.880,00	R\$ 242.850,00	30,65%
(=) Lucro Bruto	R\$ 67.856,00	R\$ 112.251,60	65,43%
(-) Despesas Operacionais	R\$ 21.850,00	R\$ 24.650,00	12,81%
(=) Lucro Operacional	R\$ 46.006,00	R\$ 87.601,60	90,41%
(+) Receitas Não-Operacionais	R\$ 13.850,00	R\$ 15.000,00	8,30%
(-) Despesas Não-Operacionais	R\$ 7.950,00	R\$ 12.500,00	57,23%
(=) Lucro antes do Imposto de Renda (LAIR)	R\$ 51.906,00	R\$ 90.101,60	73,59%
(-) Impostos sobre Lucro (I.R e CSLL)	R\$ 17.648,04	R\$ 30.634,54	73,59%
(=) Lucro Líquido	R\$ 34.257,96	R\$ 59.467,06	73,59%

BALANÇO PATRIMONIAL							
ATIVO	2012	2013	AH (%)	PASSIVO	2012	2013	AH (%)
Ativo Circulante	145.000	187.358	29,21%	Passivo Circulante	180.800	190.800	5,53%
Caixa	48.500	62.492	28,85%	Salários a Pagar	85.000	97.850	15,12%
Bancos	96.500	124.866	29,39%	Fornecedores	53.800	78.950	46,75%
				Financ. a pagar de CP	42.000	14.000	-66,67%
Ativo Não-Circulante	243.800	231.700	-4,96%	Passivo Não-Circulante	14.000	0	-100,00%
				Financ. a pagar de LP	14.000	0	-100,00%
Imobilizado	243.800	231.700	-4,96%	Patrimônio Líquido	194.000	228.258	17,66%
Máq. e Equipamentos	140.000	132.000	-5,71%	Capital Social	50.000	50.000	0,00%
Móveis e Utensílios	25.800	24.200	-6,20%	Lucros Acumulados	144.000	178.258	23,79%
Veículos	78.000	75.500	-3,21%				
TOTAL DO ATIVO	388.800	419.058	7,78%	TOTAL DO PASSIVO	388.800	419.058	7,78%

c) A Análise Vertical da DRE do ano de 2013 ficou da seguinte forma:

DRE		
	2013	AH (%)
	Valor (R\$)	
(+) Receita Bruta de Vendas	R\$ 385.980,00	100,00%
(-) Deduções da Receita Bruta de Vendas	R\$ 30.878,40	8,00%
(=) Receita Líquida de Vendas	R\$ 355.101,60	92,00%
(-) Custo das Vendas	R\$ 242.850,00	62,92%
(=) Lucro Bruto	R\$ 112.251,60	29,08%
(-) Despesas Operacionais	R\$ 24.650,00	6,39%
(=) Lucro Operacional	R\$ 87.601,60	22,70%
(+) Receitas Não-Operacionais	R\$ 15.000,00	3,89%
(-) Despesas Não-Operacionais	R\$ 12.500,00	3,24%
(=) Lucro antes do Imposto de Renda (LAIR)	R\$ 90.101,60	23,34%
(-) Impostos sobre Lucro (I.R e CSLL)	R\$ 30.634,54	7,94%
(=) Lucro Líquido	R\$ 59.467,06	15,41%

A conta com maior participação foi a de Custo das Vendas, que atingiu 62,92% da Receita Bruta de Vendas.

Conclusão

Os indicadores de Atividade são muito úteis na gestão empresarial porque extrapolam a fronteira da análise financeira e permitem ao gestor visualizar a performance de itens importantes em seu negócio, como estoques, recebimentos e pagamentos. Além disso, a utilização da Análise Horizontal e Vertical é uma ferramenta fantástica de comparação e métrica do desempenho da empresa. Compararmos com o que já fomos será sempre uma oportunidade de melhorar o que seremos.

Resumo

Nesta aula, demos sequência aos indicadores financeiros, apresentando os indicadores de atividade de uma empresa. Demos destaque para o Giro do Ativo, Prazos Médios de Recebimento e Pagamento, além do Giro de Estoque. Em seguida, vimos como se utilizar a Análise Horizontal e Vertical nos demonstrativos financeiros, permitindo comparar informações financeiras em relação às informações passadas e em relação à sua composição atual das contas.

Informações sobre a próxima aula

Na próxima aula, começaremos a discutir as decisões de investimento de uma empresa, utilizando conceitos introdutórios de Orçamento de Capital.

Referências

ASSAF NETO, Alexandre. Estrutura e Análise de Balanços [Livro]. - São Paulo : Atlas, 2001. - Vol. 6ª ed.

GITMAN, Lawrence J. Princípios de Administração Financeira [Livro]. - São Paulo : Harbra, 2002. - Vol. 7ª Edição.

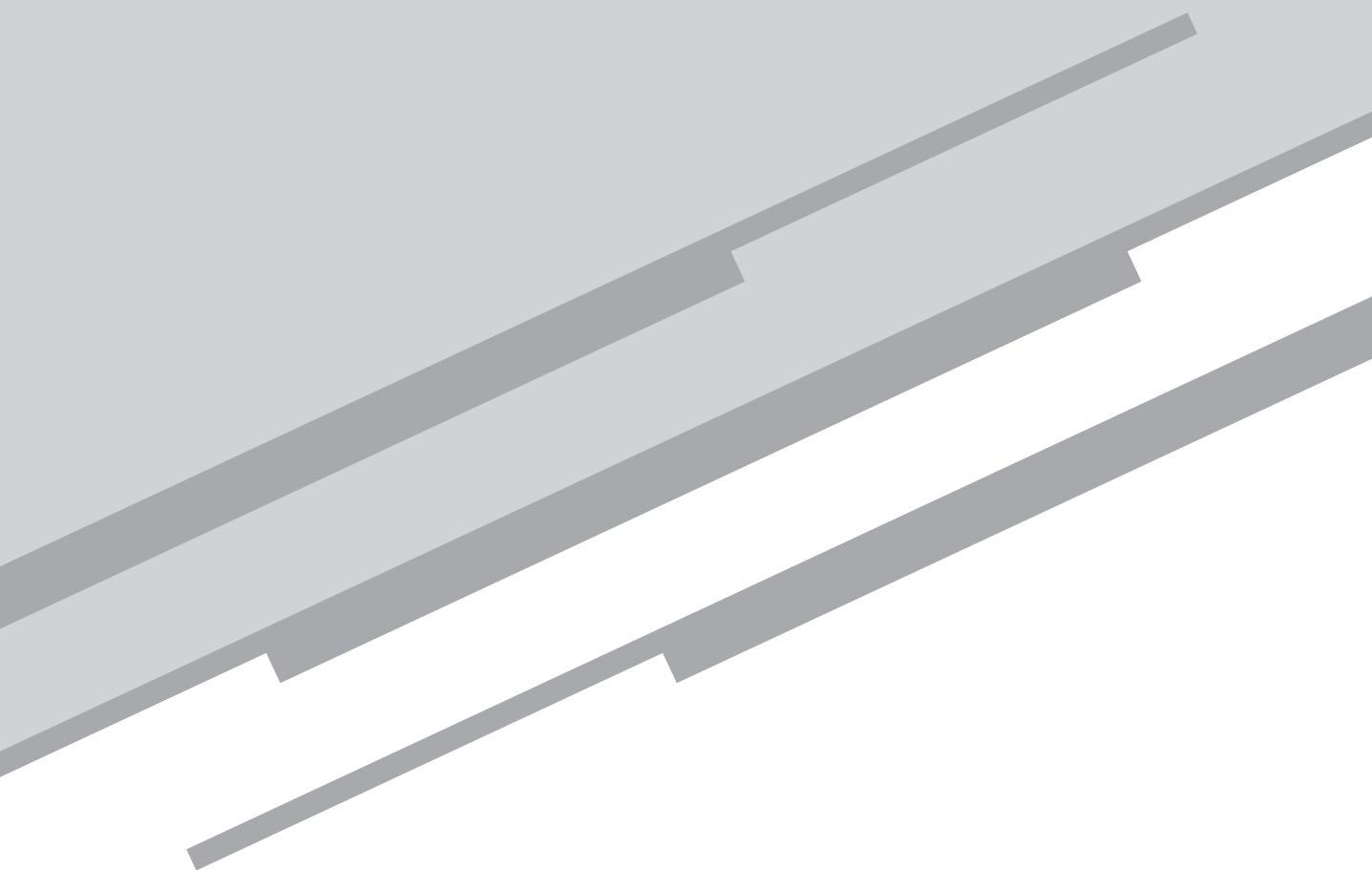
IUDÍCIBUS, Sérgio de. Análise de Balanços [Livro]. - São Paulo : Atlas, 1998. - Vol. 7ª Ed.

ROSS Stephen, WESTERFIELD Randolph e JORDAN Bra Princípios de Administração Financeira [Livro]. - São Paulo : Atlas, 1999.

SILVA, José Pereira da. Análise Financeira das Empresas. São Paulo: Atlas, 1999.

Aula 5

Introdução ao orçamento de capital



Meta

Apresentar os principais conceitos iniciais e premissas de orçamento de capital.

Objetivos

Esperamos que, ao final desta aula, você seja capaz de:

1. relacionar os componentes de um diagrama de investimentos com as premissas básicas da análise de investimentos;
2. relacionar os motivos de se fazer a análise de investimentos em um orçamento de capital a diferentes situações de investimento;
3. construir um diagrama de investimento como base do processo de orçamento de capital.

Introdução

Nos anos 90, os planos da Mercedes Benz eram audaciosos para o Brasil. Instalaram a primeira fábrica de automóveis fora da Alemanha, na cidade de Juiz de Fora (MG), com a previsão inicial de produção de 70.000 carros por ano. Na época, era lançado o automóvel mais popular da marca, o Classe A.

Por opção da montadora, ela fabricava os veículos com quase 40% das peças importadas, o que gerou um impacto profundo quando da valorização cambial ocorrida no meio dos anos 90. Logo, o carro que seria “popular” para os alemães virou luxo para os brasileiros.

Assim, um erro enorme de previsão de fabricação e vendas fez com que a montadora rapidamente abandonasse o projeto do veículo no Brasil. Até hoje, a fábrica instalada recebe projetos alternativos de fabricação, para evitar sua ociosidade.

Antes de iniciar qualquer negócio, é muito importante que a empresa - ou até mesmo um empreendedor - tenha noção exata das entradas e saídas de recursos no futuro. Saber fazer uma boa previsão do que será vendido, das receitas, dos custos e despesas é fundamental para o sucesso empresarial.

Nesta aula, vamos iniciar o estudo de orçamento de capital, um conjunto de investimentos que a empresa avalia se realmente são lucrativos e se vale a pena aplicar recursos neles.

Boa aula!

Decisões de Investimento

Conforme visto na Aula 1, as principais decisões financeiras em uma empresa envolvem em decidirmos:

- em que investir (decisão de investimento);
- como vamos financiar esse investimento (decisão de financiamento).

Nesta mesma aula, vimos que, de acordo com ROSS (p.39), a decisão de investimento trata basicamente do investimento de longo prazo da empresa. Consiste basicamente em avaliar as oportunidades de investimento atrativas no mercado, sempre ponderando o retorno esperado e o risco envolvido.

A essa avaliação das oportunidades de investimento chamaremos, a partir de agora, de Análise de Investimentos. O conjunto destas análises de uma empresa chamaremos de Orçamento de Capital.



Figura 5.1: Orçamento de Capital como o conjunto de oportunidades de investimentos já analisadas e aprovadas pela empresa.

Orçamento de Capital

A análise de investimentos de longo prazo tem fundamental importância, tendo em vista a necessidade de a empresa decidir sobre alternativas que impactarão positiva ou negativamente nos resultados, dependendo da decisão tomada. Uma função-chave da área financeira de uma empresa, seja ela de qual ramo ou atividade for, é a montagem do orçamento de capital – que nada mais é do que uma identificação quantificada das inversões a serem realizadas envolvendo o Ativo Permanente. A elaboração deste engloba “todo o processo de análise de projetos e tomada de decisão sobre se eles devem ou não ser incluídos no orçamento de capital” (BRIGHAM, et al., 2002).

O lucro corporativo será diretamente influenciado pelas decisões estratégicas da empresa. E estas decisões são melhor tomadas quando se utilizam técnicas que permitem, por exemplo, planejar o financiamento dos

gastos de capital, a compra de equipamentos, e onde, quando e quanto investir. Logo, o orçamento de capital visa atender objetivos estratégicos fundamentais para o sucesso das empresas.

Um orçamento de capital diz respeito aos investimentos envolvendo ativos fixos ou permanentes, pois o termo capital, aqui, refere-se aos ativos permanentes empregados na produção, em particular ativos imobilizados, os quais incluem imóveis, instalações, equipamentos, entre outros. Esses ativos são muitas vezes denominados de ativos rentáveis, porque geralmente fornecem a base para a geração de lucro e valor à empresa.

O orçamento de capital é o processo que consiste em avaliar e selecionar investimentos de longo prazo, que sejam coerentes com o objetivo da empresa de maximizar a riqueza dos proprietários. A elaboração do orçamento de capital constitui todo o processo de ordenamento das premissas e informações que visam à montagem do fluxo de caixa projetado para a tomada de decisão de investimento de longo prazo.

Portanto, o orçamento de capital nada mais é do que os investimentos que a empresa fará, tendo em vista que eles se apresentaram lucrativos em sua projeção. Didaticamente, suponha que existem 3 propostas de investimentos para uma empresa efetuar: Investimentos A, B e C. Ao se projetar o resultado de cada investimento ao longo do tempo, a empresa verificou que somente a proposta B é lucrativa. Assim, o orçamento de capital da empresa conterá apenas a proposta B e caberá à empresa verificar os meios para investir nessa proposta. É muito comum, ao invés de chamarmos de proposta, utilizarmos o nome projeto para definirmos a alternativa de investimento.

Diagrama Básico da Análise de Investimentos

A Análise de Investimentos envolverá avaliar se as entradas (receitas) e saídas (custos e despesas) de um projeto qualquer geram ou não lucro para a empresa ao longo do tempo. A essas entradas e saídas chamamos de fluxos de caixa. Assim, é comum expressar a análise de investimentos através de um diagrama básico, conforme a seguir:

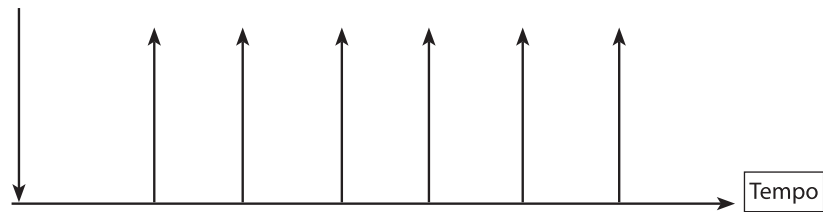


Figura 5.2: Diagrama Básico de Análise de Investimentos.

As setas para baixo indicam saída de dinheiro e, portanto, indica o quanto será necessário a empresa investir naquele projeto. As setas para cima indicam as receitas que o projeto está gerando para a empresa e, portanto, indicam entrada de dinheiro. O eixo em que as setas são representadas é o tempo, que pode ser medido em meses ou anos, por exemplo. A cada seta apresentada no eixo, o número que fica no eixo indica a quantidade decorrida até aquele ponto. Veja o exemplo a seguir:

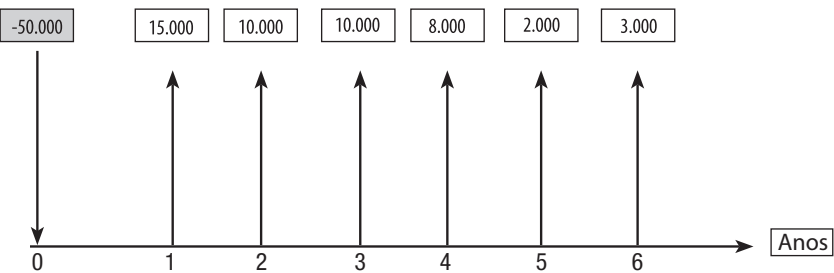


Figura 5.3: Exemplo de Diagrama Básico de Análise de Investimentos

O diagrama nos mostra que o projeto requer de investimento o valor de R\$ 50.000 no tempo presente (tempo = 0) e, ao longo dos anos, começa a gerar retorno, a saber: R\$ 15.000,00 no ano 1, R\$ 10.000 no ano 2, R\$ 10.000 no ano 3, R\$ 8.000 no ano 4, R\$ 2.000 no ano 5 e R\$ 3.000 no ano 6, conforme demonstrado na Figura 5.3.

Repare que, normalmente, os valores de investimentos aparecem negativos (com a seta voltada para baixo), e os valores dos retornos aparecem positivos (com a seta voltada para cima).

Premissas Básicas na Análise de Investimento

Na construção do diagrama de Análise de Investimentos, algumas premissas são importantes para que não haja distorções na avaliação dos projetos. Veremos a seguir, ao todo, 9 premissas básicas na Análise

de Investimento, que são: Princípio da comparação; Unidade de tempo e moeda em comum; Retorno quantificável x Retorno não-quantificável; Projetos independentes e Projetos mutuamente excludentes; Princípio da Aceitação/Rejeição e classificação dos projetos; Fluxos de Caixa Convencionais e Não-Convencionais; Custos Irrecuperáveis; Custo de Oportunidade e Efeitos Colaterais.

I - Princípio da Comparação

O Princípio da Comparação diz que uma Análise de Investimentos só pode ser feita comparativamente entre, no mínimo, 2 opções alternativas de investimento. Por exemplo, suponha que um hotel está avaliando a possibilidade de ampliar suas instalações e, com isso, aumentar sua receita. Antes de iniciar o processo de análise de investimentos, é importante perguntar: que alternativas iremos avaliar? Expandiremos o hotel ou faremos o quê? Pode até ser que, caso não haja outra opção de investir no hotel, deixar o valor necessário para investir no hotel aplicado em alguma aplicação financeira possa ser uma das opções de investimento.

Portanto, iremos sempre comparar o investimento com alguma outra alternativa. Assim, sempre compararemos o retorno de investir, ainda que uma das opções seja simplesmente não investir o recurso e aplicá-lo no mercado financeiro.

II - Unidade de Tempo e Moeda em comum

Como o próprio Diagrama de Análise de Investimentos mostrou, existe uma métrica de dinheiro (reais (R\$), por exemplo) e existe uma métrica de tempo (anos, por exemplo) envolvidas na Análise de Investimentos. Portanto, é fundamental que as unidades de tempo e moeda entre as alternativas de investimento sejam as mesmas, ou seja, vamos comparar reais com reais e anos com anos. Não se pode comparar projetos diferentes em que um recebe por dólar e outro por real. Assim, as unidades de tempo e moeda devem ser as mesmas entre os vários projetos comparados.

III - Retorno Quantificável x Retorno Não-Quantificável

Na Análise de Investimentos, não existe a possibilidade de medirmos algo que não seja quantificável. Veja um exemplo: um empreendedor estava em dúvida se abria uma barraca de praia na Praia do Futuro, em

Fortaleza (CE), ou se montava uma franquia americana de hambúrgueres na Baixada Fluminense. No entanto, o empreendedor já morava há muito tempo no Nordeste e se via com dificuldade de adaptação aos grandes centros da região Sudeste. Suponha agora que ele fez análise de investimento entre as duas propostas e concluiu que abrir uma franquia no Rio fosse mais lucrativo. No entanto, ele se vê resistente e dividido a aceitar essa alternativa. Por quê? Porque existem componentes que não são quantificáveis na análise, como por exemplo, alegria, satisfação, qualidade de vida, conforto, conveniência, entre outros. Todos esses componentes são abstratos e de difícil mensuração.

Assim, a Análise de Investimentos não captura atributos que não são medidos e expressos através de moeda (dinheiro) e, neste caso, a análise trará o número “frio”, indicando qual a melhor alternativa ou a mais rentável, no caso.

Concluindo, a Análise de Investimentos pauta-se apenas naquilo a que conseguimos atribuir um retorno quantificável, ou seja, somente levaremos em consideração aquilo que for expresso em fluxos de dinheiros, sejam positivos ou negativos.

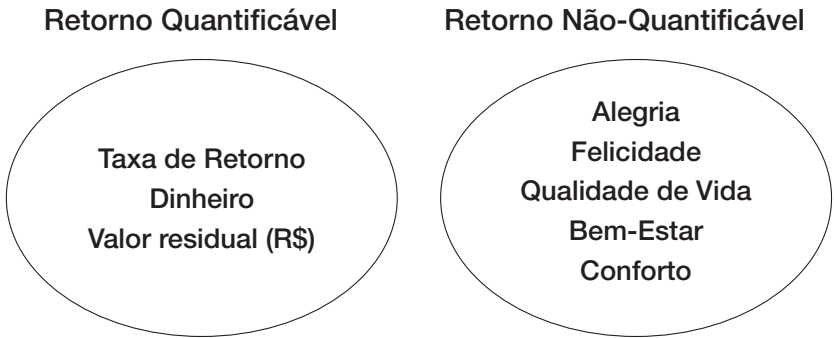


Figura 5.4: Exemplos de retornos quantificáveis e não-quantificáveis.

IV - Projetos Independentes e Projetos Mutuamente Excludentes

Os dois tipos mais comuns de projetos na Análise de Investimento são os projetos independentes e os projetos mutuamente excludentes. GITMAN (2004) define que projetos independentes são aqueles cuja aceitação de um não elimina os outros, enquanto os projetos mutuamente excludentes são aqueles que têm a mesma função e, portanto, a aceitação de um exclui automaticamente o outro.

No último exemplo abordado, a opção de abrir uma barraca na praia

no Nordeste ou abrir uma franquia de hambúrgueres no Sudeste são mutuamente excludentes porque, se houver aceitação de um projeto, o outro já está prontamente descartado.

Já, por exemplo, se o Governo quer avaliar a possibilidade de construir campos de futebol como opção de lazer para crianças e adolescentes em bairros carentes ou investir em programas de melhoria do bem-estar de idosos através de programas de atividades físicas, culturais e artísticas, esses são exemplos de projetos independentes, pois o fato de se aceitar um não implica a rejeição do outro necessariamente.

V - Princípio da Aceitação/Rejeição e classificação de projetos

O princípio da Aceitação/Rejeição diz que, definidos os valores mínimos que a empresa espera de seus investimentos, os projetos são aceitos ou rejeitados com base nesse critério. Já a classificação de projetos envolve o ordenamento dos projetos com base em alguma medida predominante, como a taxa de retorno, por exemplo.

VI - Fluxos de Caixa Convencionais e Fluxos de Caixa Não-Convencionais

Os fluxos de caixa de um projeto podem ser do tipo convencional ou não-convencional. Uma série de fluxos de caixa convencionais é formada por um gasto inicial seguido somente por uma série de entradas. Por exemplo, uma empresa pode gastar R\$ 10.000,00 hoje e, em consequência, esperar receber entradas anuais iguais de R\$ 2.000,00 nos próximos seis anos, como mostra a figura a seguir.

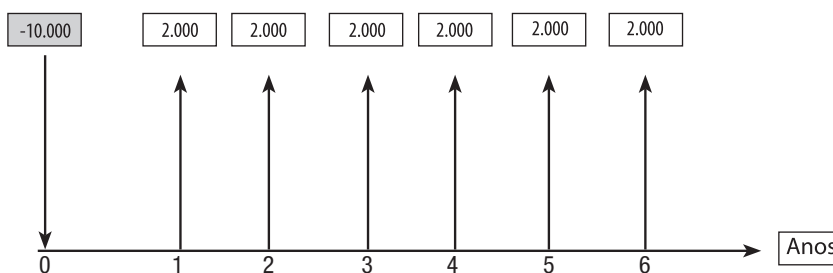


Figura 5.5: Exemplo de fluxo de caixa convencional.

Já a série não-convencional de fluxos de caixa é aquela na qual um desembolso inicial é seguido por uma série de entradas e saídas. Por

exemplo, a compra de uma máquina pode exigir um gasto inicial de R\$ 20.000,00 e gerar entradas de R\$ 5.000,00 por ano, durante 4 anos. No quinto ano após a compra, talvez seja exigida uma saída de R\$ 8.000,00 para reformar a máquina, após o que, entradas anuais de R\$ 5.000,00 serão obtidas por mais 4 anos. Veja, na figura abaixo, um exemplo de fluxo de caixa não-convencional.

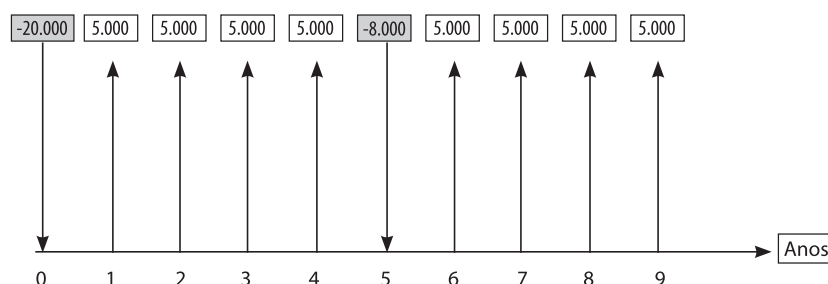


Figura 5.6: Exemplo de fluxo de caixa não-convencional.

VII - Custos Irrecuperáveis (Sunk Cost)

Um custo irrecuperável, por definição, é aquele em que já se pagou ou já foi comprometido a pagar. Tal custo não pode ser alterado hoje, pela decisão de aceitar ou rejeitar o projeto. Por exemplo, ao se avaliar se um investimento é rentável para a empresa, foi contratada uma consultoria de mercado para poder fornecer informações específicas do projeto. O pagamento dessa consultoria é um custo irrecuperável, porque o fato de aceitar ou rejeitar o projeto não fará com que o custo não seja incorrido.

VIII - Custo de Oportunidade

O custo de oportunidade é um conceito econômico, não representa um valor contábil, não impacta no resultado do projeto. Geralmente, é mais facilmente mensurado em aplicações financeiras. Formalmente, o custo de oportunidade pode ser definido como o valor sacrificado pela empresa, ao tomar a decisão de aplicar seus recursos em determinada alternativa ao invés de outra, capaz de proporcionar maior benefício.

Um exemplo interessante de custo de oportunidade é o de uma pessoa que tem dinheiro disponível para investir e recebe uma proposta de empreendimento qualquer junto a um sócio. Ao verificar o quanto o empreendimento lhe renderia de lucro, o investidor pode inicialmente calcular quanto ele já ganharia se deixasse o dinheiro dele aplicado, por

exemplo, na caderneta de poupança. Se o rendimento do empreendimento é menor do que o rendimento da caderneta de poupança, essa diferença representa o seu custo de oportunidade. É claro que, neste exemplo, não estamos levando em consideração o risco do negócio, mas somente o retorno que ele geraria.

IX - Efeitos colaterais

É possível que a aceitação de um projeto provoque reduções e efeitos colaterais em outros produtos ou projetos da mesma empresa. Pode ocorrer até o canibalismo de produtos (também chamado de erosão). Assim, a receita esperada de um projeto embute, muitas vezes involuntariamente, a redução da receita em outro projeto da empresa.

Um exemplo famoso de efeito colateral ocorreu na década de 90 com a FIAT Automóveis. Na época, a FIAT trouxe para o Brasil o recém-lançado Fiat Marea, carro cotado para substituir, na época, o Tempra, que acabara de sair de linha. No entanto, pouco tempo depois, a FIAT lança também o Fiat Brava, visando atingir um público mais jovem e de uma classe mais alta. No entanto, o que ocorreu é que parte do público que comprava o Marea passou a comprar o Brava, o que levou à FIAT a não ter sua expectativa de vendas atingidas em nenhum dos dois modelos.

===== **Atividade 1** =====

Atende aos objetivos 01 e 03

Você foi convidado para participar da reunião de condomínio do prédio em que você mora para discutir o assunto de renovação dos 02 elevadores do prédio. Com base nas informações apresentadas abaixo, responda às seguintes perguntas:

- Cada elevador novo custa, entre equipamentos, mão-de-obra e acessórios, o valor de R\$ 50.000,00;
- A manutenção mensal do elevador novo custa R\$ 175,00 por elevador, enquanto que o elevador atual (obsoleto) custa em torno de R\$ 1.000,00 por elevador mensalmente.
- De 05 em 05 anos, o elevador novo precisa de benfeitorias que somam a quantia de R\$ 4.000,00 por elevador.

Responda:

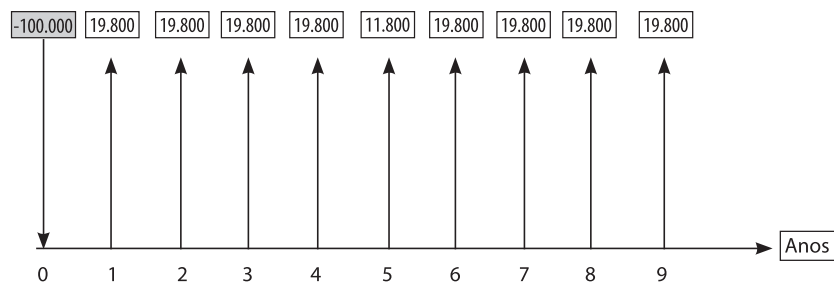
- Desenhe o diagrama de Análise de Investimentos desse projeto de renovação dos elevadores. Durante os 9 primeiros anos dos possíveis investimentos (Obs.: Considere o valor da economia das manutenções do elevador novo em relação ao antigo como entradas)
- O fluxo de caixa parece ser convencional ou não-convencional? Justifique.
- Que tipo de retorno não-quantificável poderia ocorrer nessa situação?
- Dê exemplo de algum custo irre recuperável nesse exemplo.
- Justifique se você seria contra ou a favor da troca dos elevadores.

Resposta Comentada

- a) Saídas: $2 \times 50.000 = 100.000$ – Tempo zero (0)

Entradas anuais = $12 \times (1.000 - 175) \times 02 \text{ elevadores} = 19.800$ por ano

Ano 5 = $[12 \times (1.000 - 175) \times 02] - [(4.000) \times 02 \text{ elevadores}] = 11.800$

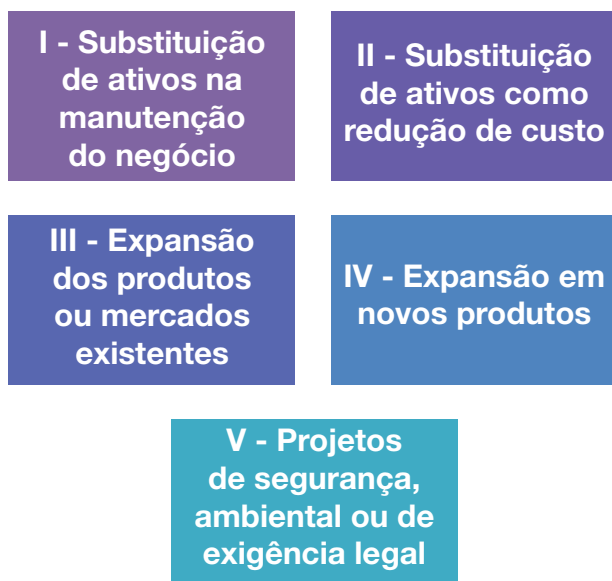


- Pelo diagrama apresentado, o fluxo de caixa é não convencional, que se caracteriza pela saída inicial do investimento e por entradas futuras de retorno iguais, sendo que de 05 em 05 anos ocorrem custos de benfeitorias.
- Podemos citar como exemplos de retornos não-quantificáveis: o conforto e bem-estar dos moradores, a aparência dos elevadores e a segurança que ele apresenta aos moradores.
- Caso o condomínio contratasse uma empresa especializada para avaliar qual seria a melhor alternativa técnica para os elevadores, isso seria um custo irre recuperável, porque a aceitação ou não do investimento (troca dos elevadores) não interfere na ocorrência do custo, que incorreria de qualquer jeito.

e) Pelos valores apresentados no diagrama, parece que a troca é interessante uma vez que a economia gerada pelos novos elevadores são suficientes para pagar o investimento feito neles, principalmente a partir do 6º ano.

Motivos para elaborar um Orçamento de Capital

Vimos o que é o Orçamento de Capital. Mas para que elaborar um Orçamento de Capital? Veja a seguir os principais motivos que levam uma empresa a preparar seu Orçamento de Capital.



I - Substituição de ativos na manutenção do negócio

Um orçamento de capital pode ser elaborado para substituir equipamentos danificados usados na produção de bens lucrativos. Ou seja, a empresa tem interesse em continuar na produção do bem, e a substituição dos ativos é necessária para a manutenção do negócio. Um exemplo seria uma máquina que chega ao final de sua vida útil.

II - Substituição de ativos como redução de custo

Esse motivo se parece bem com o anterior, mas com uma diferença: a substituição do equipamento se dá muito mais pela economia ou redução de custos do que pela obsolescência do bem. Assim, a empresa se interessa em analisar investimentos que lhe proporcione redução do seu nível de custos.

III - Expansão dos produtos ou mercados existentes

Um orçamento de capital pode ser construído para aumentar a produção de produtos já existentes ou para expandir os postos de venda ou as instalações de distribuição em mercados em que a empresa já opera. Assim, a análise do investimento tem a ver com a expansão física e geográfica da empresa ou até mesmo envolvendo o crescimento de sua capacidade produtiva.

IV - Expansão em novos produtos

São investimentos para produzir um novo produto ou serviço. O investimento envolve quantias direcionadas à criação, distribuição e inovação dos produtos, incluindo aí todos os equipamentos necessários para sua fabricação ou construção.

V - Projetos de segurança ambiental ou de exigência legal

São investimentos chamados de compulsórios ou projetos que não produzem receitas. É, na verdade, uma obediência da empresa às exigências legais, sejam elas ambientais ou de segurança. Normalmente, são impostas à empresa pela legislação.

Processo de Orçamento de Capital

Na prática, o processo de construção de cada projeto que compõe o orçamento de capital se dá em 5 etapas:

I - cálculo e definição do investimento inicial;

II - determinação das entradas e saídas de caixa;

III - síntese dos saldos dos fluxos de caixa;

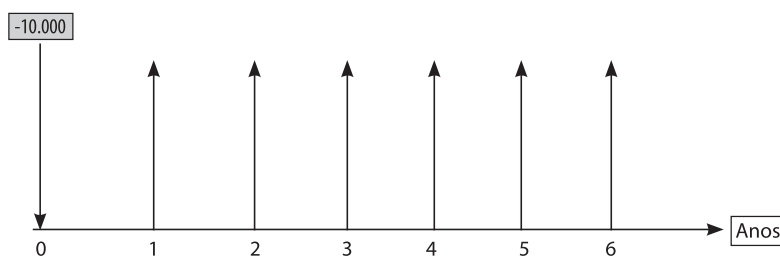
IV - cálculo dos indicadores de análise de investimento; e

V - decisão e acompanhamento dos projetos escolhidos.

I - Cálculo e definição do valor do investimento inicial

O primeiro passo é calcular o valor que a empresa deverá investir no projeto. Normalmente, este valor comporá o investimento inicial no diagrama de investimentos, no tempo zero (0). Em caso, por exemplo, da compra de uma máquina para substituição ou expansão, o valor do investimento será o custo de aquisição do equipamento inicial, no tempo zero (0). Veja o exemplo a seguir, supondo que o equipamento tenha vida útil de 6 anos:

Valor do equipamento



II - Determinação das entradas e saídas de caixa

Após definido o investimento inicial, devem ser estimadas as receitas, custos e despesas futuras que o projeto irá gerar, todos correspondentes aos períodos futuros. Por exemplo, ao se adquirir uma máquina para produção, devem ser estimadas as receitas que ela gerará, bem como os custos e despesas de sua manutenção.

Veja o exemplo a seguir:

Valor inicial do equipamento: R\$ 10.000,00

Custo anual de energia elétrica: R\$ 1.500,00

Custo anual de manutenção da máquina: R\$ 1.000,00

Receita líquida das vendas anuais dos produtos fabricados pela máquina: R\$ 8.000,00

Impostos anuais dos produtos vendidos pela máquina: R\$ 2.000,00

III - Síntese dos saldos dos fluxos de caixa

Após definido o investimento inicial e as receitas, custos e despesas futuros que o projeto irá gerar, resta consolidar os saldos a cada unidade de tempo, de forma a ser transportado para o diagrama somente o saldo positivo ou negativo das contas. É como se fosse o somatório em cada período (no caso, ano) das entradas e saídas. Voltando ao exemplo:

Valor inicial do equipamento: R\$ 10.000,00 – Logo, - **R\$ 10.000,00** no tempo zero.

Se somarmos as receitas e custos mensais, teríamos:

Custo anual de energia elétrica: R\$ 1.500,00

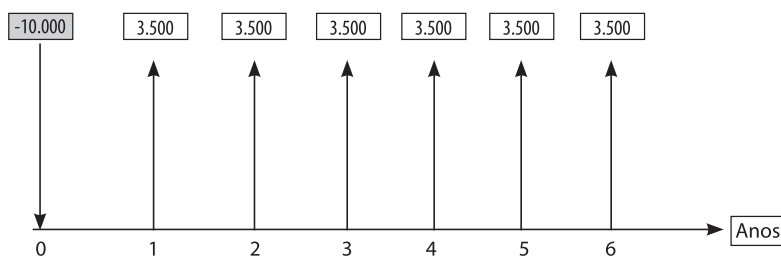
Custo anual de manutenção da máquina: R\$ 1.000,00

Receita líquida das vendas anuais dos produtos fabricados pela máquina: R\$ 8.000,00

Impostos anuais dos produtos vendidos pela máquina: R\$ 2.000,00

Total = R\$ 8.000,00 – R\$ 1.500,00 – R\$ 1.000,00 – R\$ 2.000,00 = R\$ 3.500,00

Ou seja, “sobraria” mensalmente o valor de R\$ 3.500,00 de fluxo de caixa. Assim, o diagrama ficaria da seguinte forma:



IV - Cálculo das técnicas de análise de investimento

Com o diagrama pronto, resta agora aplicar as principais técnicas utilizadas na Análise de Investimentos, que são o **Pay-Back**, **Pay-Back Descontado** e **VPL – Valor Presente Líquido**, que serão apresentados e discutidos nas próximas aulas.

Após a escolha de aceitar ou não o investimento, cabe à empresa acompanhar as previsões de receitas e custos atribuídos ao projeto, de forma a garantir que a rentabilidade projetada seja alcançada.

===== **Atividade 2** =====

Atende ao objetivo 2

Conhecendo os motivos para uma empresa elaborar seu orçamento de capital, relacione as colunas correspondentes:

A – Um hotel-fazenda está decidido em substituir o aquecedor elétrico de seus chuveiros para aquecedores solares em virtude do menor custo com energia;

B – Um parque de diversões decide comprar brinquedos novos, tendo em vista que os atuais estão obsoletos e já chegaram ao final de sua vida útil;

C – O Governo expediu uma norma que obriga toda empresa que funciona como salão de festas ou eventos, em cada evento de médio ou grande porte, contratar um bombeiro civil exclusivo de plantão durante o evento;

D – Uma franquia de lanchonetes de açaí (açaíterias) do Nordeste pretende expandir sua área de atuação em Minas Gerais com a abertura de mais 5 lojas;

E – Uma empresa está avaliando a possibilidade de legalizar e comercializar a venda de drones domésticos, que são aparelhos eletrônicos portáteis controlados remotamente, semelhantes aos pequenos aviões de aeromodelismo, para utilização em fotografias pessoais.

- () Substituição de ativos na manutenção do negócio
- () Substituição de ativos como redução de custo
- () Expansão dos produtos ou mercados existentes

- () Expansão em novos produtos
- () Projetos de segurança, ambiental ou de exigência legal

Resposta comentada

B / A / D / E / C

Atividade final

Atende ao objetivo 3

Você está pensando seriamente em montar uma pequena locadora de veículos voltada para passeios turísticos em sua cidade, já que ela atrai grande quantidade de turistas durante todo o ano para passeios, e começará investindo na compra de 1 veículo. Seguindo o roteiro a seguir, construa o diagrama de análise de investimentos, relacionando as entradas e saídas previstas:

Roteiro:

- 1 – Escolha o veículo e consulte o preço de compra dele novo no *site*: www.fipe.org.br;
- 2 – Estime quantas locações seriam feitas por mês e a que preço, calculando assim a receita mensal projetada;
- 3 – Considere os custos de manutenção na ordem de R\$ 30,00 por locação;
- 4 – O IPVA, Seguro e Taxas correspondem, em média, a 5% do valor do carro por ano;
- 5 – Os custos com combustível são por conta do locatário e não entrarão nos fluxos;
- 6 – A vida útil do carro será de 5 anos.

Monte o fluxo de entradas e saídas de investimentos, sintetizando os saldos de cada ano e representando-o no diagrama de análise de Investimentos.

Resposta comentada

1. B / A / D / E / C

2. Supondo a compra de um veículo Gol ao preço hipotético de R\$ 35 mil e estimando cerca de 10 locações a R\$ 200,00 cada uma, teríamos os seguintes valores:

Entradas: $R\$ 200 \times 10 \text{ dias} = R\$ 2.000 \text{ por mês} \times 12 \text{ meses} = R\$ 24.000,00/\text{ano}$

Saídas:

Investimento inicial da compra – R\$ 35.000,00 – Tempo zero (0)

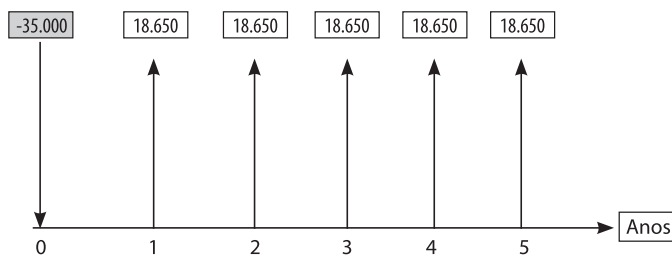
Pagamento de 5% x R\$ 35.000 = R\$ 1.750,00 por ano com IPVA, Seguros e Taxas

Pagamento de R\$ 30 por locação x 10 locações/mês = R\$ 300 x 12 meses = R\$ 3.600 / ano

Total de Saídas de Custos: R\$ 5.350,00 por ano

Síntese dos Saldos do Fluxo de Caixa: $R\$ 24.000 - R\$ 5.350 = R\$ 18.650 / \text{ano}$

Assim, o diagrama ficaria da seguinte forma:

**Conclusão**

Vimos que o orçamento de capital corresponde ao conjunto de investimentos que uma empresa precisa fazer para o seu crescimento. A busca de retorno e lucratividade desses investimentos é fundamental na sobrevivência da empresa no mercado. Entender o mecanismo da análise de investimentos ao longo do tempo ajuda o investidor e o gestor da empresa a tomar as decisões mais rentáveis para o negócio da empresa.

Nas próximas aulas, entraremos a fundo nas técnicas mais usadas de Análise de Investimentos.

Resumo

Vimos nesta aula que o Orçamento de Capital nada mais é do que o processo que consiste em avaliar e selecionar investimentos de longo prazo para a empresa, visando sempre à obtenção de lucros que possam garantir a continuidade do negócio. Além disso, buscamos compreender algumas premissas importantes na análise de investimentos, com destaque para o princípio da comparação, em que só é possível realizar a análise de investimentos ao se comparar, ao menos, 2 propostas alternativas. Vimos ainda que os principais motivos que levam uma empresa a elaborar o orçamento de capital são os de aumentar/expandir seus ativos na produção ou venda, substituir algum ativo obsoleto ou simplesmente por alguma exigência legal, por exemplo. Ao final, apresentamos o processo básico de orçamento de capital, que consiste em calcular o investimento inicial, bem como as entradas e saídas do projeto ao longo do tempo, equalizar os saldos durante o tempo para, aí sim, utilizando uma das técnicas de análise de investimentos, apoiar o investidor na melhor decisão de investimento.

Informações sobre a próxima aula

Na próxima aula, começaremos a ver as principais ferramentas utilizadas na análise de decisão de um investimento.

Referências

BRIGHAM, E. F., HOUSTON, J. F., Fundamentos da Moderna Administração Financeira. Campus, 2002.

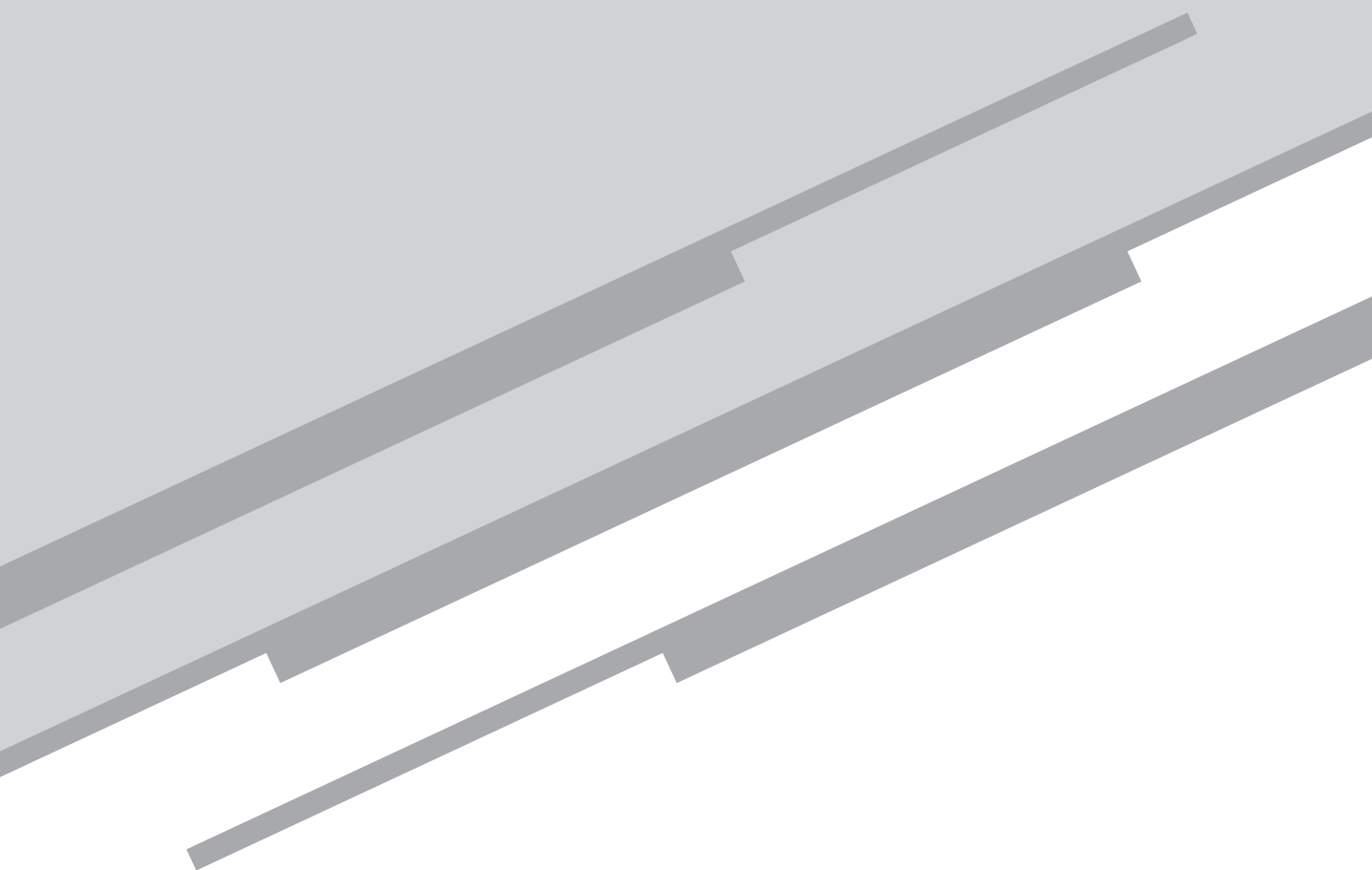
GITMAN, Lawrence J. Princípios de Administração Financeira. 10ª ed. Editora Pearson Addison Wesley. São Paulo, 2004.

LEMES JUNIOR, A. BARBOSA, Rigo, C. Miessa e CHEROBIN, Ana Paula M. Szabo. Administração Financeira – Princípios, Fundamentos e Práticas Brasileiras. 3ª ed. Editora Campus. 2005.

WESTON, J. Fred; BRIGHAM, Eugene F. Fundamentos da Administração Financeira. 10ª ed. São Paulo. Makron. 2000.

Aula 6

Conceitos importantes para a
análise dos investimentos



Meta

Apresentar os conceitos básicos e suas relações para a tomada de decisão de investimentos.

Objetivos

Esperamos que, após o estudo do conteúdo desta aula, você seja capaz de:

1. aplicar o conceito de valor do dinheiro no tempo;
2. trabalhar com fluxos de caixa em períodos diferentes no tempo através dos conceitos de desconto e capitalização;
3. calcular taxas de retorno dos investimentos.

Introdução

Determinado hotel, ao final da alta temporada, apresentou lucro significativo, que poderia ser distribuído aos seus sócios. Entretanto, o gerente financeiro da empresa apresentou um projeto ambicioso de ampliação da capacidade de acomodações do hotel para atender à demanda crescente. Para este investimento, seria necessário reter os lucros auferidos.

Caso não aceitem o investimento, os sócios poderão usufruir destes recursos da forma que bem entenderem: consumindo bens ou serviços, ou até mesmo investindo em outra oportunidade. Caso aceitem o investimento, terão que adiar este consumo.

- Este investimento deve ser feito?
- Os sócios devem investir neste projeto, aceitando a retenção de seus lucros devidos?
- Qual deve ser o retorno deste investimento, para que ele seja atrativo para os sócios?

Para responder a estas questões, o domínio da Matemática Financeira é o primeiro passo para que sejam tomadas decisões mais acertadas.

Nesta aula, vamos fixar o entendimento de importantes conceitos e cálculos financeiros que irão auxiliar o processamento de informações de forma a sintetizá-las e usá-las como subsídio na tomada de decisão.

Boa aula!

O valor do dinheiro no tempo

Suponha um indivíduo com R\$1.000,00 em mãos, com duas opções:

- a) investir seu dinheiro em um negócio que promete pagar R\$200,00 por mês durante seis meses;
- b) fazer uma viagem.

Para escolher a melhor alternativa, o indivíduo deve primeiro se perguntar: o investimento é ou não atraente? Quanto o investidor está tendo de retorno por mês?



Autoria: Yamamoto Ortiz

Figura 6.1: Qual opção escolher?

Fonte: <http://pt.freeimages.com/photo/doubt-1246169>

Num primeiro contato com o problema, o negócio A parece ótimo, já que, ao final de seis meses, ele terá R\$1.200,00 (R\$200,00 por mês durante 6 meses = R\$1.200). Em outras palavras, terá R\$200,00 de lucro ao final de seis meses ($R\$1.200,00 - R\$1.000 = R\$200,00$). Mas, se em vez de os pagamentos serem feitos ao mês, fossem feitos ao trimestre? Sua visão sobre o problema mudaria? O negócio continuaria sendo interessante? E se os rendimentos fossem pagos ao ano?

Intuitivamente, carregamos em nossas decisões uma relação importantíssima que deve ser considerada neste tipo de problema. Quando

mencionamos os rendimentos ao mês, a maior parte de nós pode ter achado interessante. Afinal, é um investimento com 20% de retorno no final de seis meses ($[(200 * 6) - 1.000]/1.000$). No entanto, e se os fluxos de R\$200,00 fossem recebidos ao ano? A situação pode parecer um pouco diferente.

Durante o ano, muita coisa pode acontecer! Você pode precisar do dinheiro para fazer uma reforma, uma viagem ou até surgir uma outra oportunidade de investimento. Além disso, o negócio pode simplesmente fracassar e não cumprir com o retorno prometido.

A situação de um conhecido pedir um dinheiro emprestado e prometer pagar em uma semana fica diferente, caso o mesmo conhecido promettesse pagar em dois anos. A história muda de figura. E se aparecessem outros gastos considerados prioridades em sua vida?

Desta forma, quanto mais distante for a promessa de pagamento, mais arriscado podemos considerar o negócio. Dizemos então que o fator TEMPO carrega consigo um componente de RISCO.

Então, se o negócio é arriscado, não investimos nele? Não é bem por aí. Vamos tratar este assunto de uma forma mais intuitiva.

Suponha que você seja uma pessoa muito medrosa e que não gosta nada de esportes radicais. Um amigo fez uma aposta com você: se aceitar participar de um rafting com ele, o tal amigo lhe dará R\$1,00. Você não aceitou! Considerou que R\$1,00 não é um retorno motivador para fazê-lo entrar naquele bote. E R\$10.000,00? Você se arriscaria na prática do rafting e enfrentaria o seu medo de esportes radicais para ter um retorno de R\$10.000,00? Alguns poderiam aceitar a aposta do amigo.

Intuitivamente foi apresentado o conceito financeiro que nos diz que: para investir em negócios mais arriscados ou incertos, o investidor exigirá um retorno maior. Voltando ao exemplo anterior, R\$1.200,00 por semestre não são vistos da mesma forma que R\$200,00 por mês. Assim, não podem valer a mesma coisa para o investidor. Talvez, para um fluxo mensal, o investidor fique satisfeito com R\$200,00. No entanto, se a promessa de recebimento dos fluxos for, por exemplo, semestral, pode ser que o investidor não fique satisfeito com R\$1.200,00, e exija um valor maior.

Ah, mas então uma opção não exclui a outra? Posso investir o dinheiro no negócio e fazer a viagem depois? Após seis meses investindo no negócio A, ganharei R\$ 1.200,00. Deste dinheiro, pego R\$ 1.000,00 e faço a minha tão sonhada viagem!

Este aumento de preços é medido pelos índices de inflação. Existem diversos índices de inflação no Brasil hoje. Eles variam conforme os dias do mês em que são apurados, os produtos pesquisados, a população pesquisada, as cidades pesquisadas e a própria instituição que calcula o índice. Por exemplo, o INCC (Índice Nacional da Construção Civil), calculado pela FGV (Fundação Getúlio Vargas) é medido utilizando dados de 7 capitais brasileiras, entre os dias 1 e 30 do mês. Este índice mede a evolução dos preços dos principais custos da construção civil (cimento, mão de obra, etc.). Com este mesmo objetivo, o IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) calcula um índice de preços da construção civil denominado SINAPI (Sistema Nacional de Pesquisa de Custos e Índices da Construção Civil).

A taxa de inflação oficial do país é o IPCA (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo), índice calculado pelo IBGE, entre os dias 1 e 30 de cada mês. A pesquisa é feita com famílias que têm como rendimento mensal 1 e 40 salários-mínimos, residentes em áreas urbanas.

Fonte: www.ibge.gov.br
<http://www.portalbrasil.net>

Há apenas um problema: após seis meses, com os mesmos R\$1.000,00, você não compra nem a passagem de ida! O que aconteceu? Este é o chamado efeito da INFLAÇÃO. Inflação pode ser entendida como perda do poder de compra da moeda ou aumento generalizado de preços.

Podemos concluir que, para verificar o retorno de um investimento, não é correto apenas somar os rendimentos e compará-los com o investimento inicial, porque o dinheiro não tem o mesmo valor ao longo do tempo. Isto acontece por dois motivos:

- primeiro, porque quanto mais longa a promessa de retorno, mais arriscado pode ser considerado o investimento;
- segundo, porque o fenômeno da inflação faz com que o dinheiro perca valor ao longo do tempo.

Desta forma, o investimento deverá remunerar ao investidor, no mínimo, o suficiente para recuperar o poder de compra do dinheiro (inflação), mais uma taxa de retorno condizente com o risco do negócio.

Valor Presente (Desconto)

Lembra do negócio A? Ele prometia nos pagar R\$200,00 ao mês, se investíssemos R\$1.000,00. De acordo com a Aula 5, podemos representar este investimento em um diagrama de fluxo de caixa.

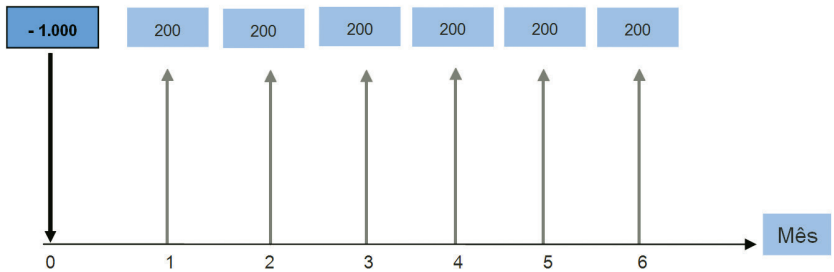


Figura 6.2: Diagrama de Fluxo de Caixa - Negócio A

Como visto anteriormente, apesar de ser um fluxo uniforme, ou seja, todos os fluxos iguais, cada recebimento de R\$200,00 tem um valor diferente, pois são pagos em períodos diferentes. Assim, não está correto simplesmente somar os fluxos e comparar o somatório com o investimento inicial. Como vimos anteriormente, quanto mais longe a promessa de pagamento do fluxo, mais arriscado. Além disso, existe o efeito inflação: R\$200,00 hoje não comprarão os mesmos produtos que R\$200,00 daqui a um mês.

Para que a comparação seja eficiente, ajustaremos os fluxos de recebimento como se estivessem sendo vistos no mesmo momento do investimento inicial, para aí, então, compará-los. Chamamos este ajuste dos fluxos futuros para uma data no passado de desconto. Como o investimento está sendo feito hoje, e hoje é o tempo presente, falamos em DESCONTAR OS FLUXOS FUTUROS A VALOR PRESENTE. Valor Presente, então, é quanto determinada quantia vale HOJE. A fórmula utilizada para calcular o valor presente de fluxos futuros é:

$$VP = VF / (1+i)^n$$

Onde VP é o Valor Presente que queremos encontrar, VF é o valor futuro, ou os valores dos fluxos (R\$200,00), i é a taxa de desconto que iremos utilizar, e n é a quantidade de períodos (os meses).

Para que este ajuste aconteça, precisamos saber qual é a taxa mínima de atratividade do investidor, ou seja, quanto, no mínimo, o investidor gostaria de retorno do investimento para considerá-lo interessante. Este retorno mínimo requerido será uma taxa que irá remunerar a aplicação do seu dinheiro, ou seja, JUROS.

Suponha que o investidor do negócio A estará satisfeito com 15% de retorno ao mês. Assim:

$$200 / (1 + 15\%)^1 + 200 / (1 + 15\%)^2 + 200 / (1 + 15\%)^3 + 200 / (1 + 15\%)^4 + 200 / (1 + 15\%)^5 + 200 / (1 + 15\%)^6 = R\$756,89$$

Ganhar R\$200 por mês ao longo dos próximos seis meses, considerando o risco do tempo, a inflação envolvida e a taxa que o investidor quer ganhar, equivale a ganhar R\$756,89 hoje. Ou seja, você não está recuperando nem o investimento inicial de R\$1.000.

O fluxo que aparece na data 1 tem seu denominador elevado a 1. O fluxo da data 2 tem seu denominador elevado a 2, e assim por diante.

O investimento que antes parecia promissor, de 20% ao final de seis meses, não o é quando consideramos os ajustes necessários. Os fluxos futuros de entrada de recursos são menores que o investimento inicial necessário, se comparados à mesma data.

Taxa Mínima de Atratividade, ou TMA, é o retorno percentual mínimo que você exige ganhar como remuneração para aplicar seu dinheiro em determinado investimento. Esta TMA depende de diversas variáveis, entre elas, a taxa de juros da economia; o risco do investimento em análise; quanto outras oportunidades de investimento, similares em risco, estão pagando para seus investidores. Quanto mais arriscado for considerado o investimento, maior será a TMA, ou seja, o investidor exigirá um retorno maior para incorrer em um risco maior. Ao trazer a valor presente os fluxos prometidos do investimento, utilizando esta TMA, estamos verificando se o investimento está pagando o mínimo que estipulamos. Por exemplo, existem pessoas que estão satisfeitas com o retorno da poupança, pois o veem como um produto bancário seguro e líquido, ou seja, a qualquer momento que precisarem do dinheiro é só sacar. Entretanto, pessoas que investem na bolsa de valores o fazem com o objetivo de obter um retorno maior que a poupança, pelo menos. Caso contrário, porque correr o risco do vai e vem do preço das ações, se é possível ganhar a mesma coisa deixando o dinheiro parado no banco?

Fonte: <http://www4.bcb.gov.br/pec/poupanca/poupanca.asp>

O investimento em questão traz um prejuízo de R\$243,11 (R\$756,89 – R\$1.000 = - R\$243,11) ou, em termos percentuais, -24,31% ao final de seis meses $((-243,11/1000) \times 100 = -24,31\%)$.

Para um investidor que estivesse em busca de 15% ao mês de retorno para o seu capital, o investimento A não seria compensador. No entanto, se o investidor estivesse satisfeito com uma taxa de 5% ao mês, o investimento A passaria a ser interessante. Trazendo os fluxos futuros a valor presente utilizando uma taxa de 5% ao mês, utilizando a mesma fórmula anterior:

$$VP = VF / (1+i)^n$$

Temos:

$$200/(1+5\%)^1 + 200/(1+5\%)^2 + 200/(1+5\%)^3 + 200/(1+5\%)^4 + 200/(1+5\%)^5 + 200/(1+5\%)^6 = R\$1.015,14$$

Assim, o investimento traria um lucro de R\$15,14 ao final de seis meses (R\$1.015,14 – R\$1.000 = R\$15,14), ou, em termos percentuais, 1,51% ao final de seis meses $((15,14/1000) \times 100 = 1,51\%)$. Não esqueça que estamos tirando a inflação e o risco do tempo da conta.

Vale lembrar que a taxa de retorno requerida, que, a partir de agora, chamaremos de TMA (Taxa Mínima de Atratividade), deve ser expressa na mesma unidade que os fluxos. Por exemplo, se os fluxos de entrada previstos são mensais, a taxa deverá ser ao mês. Se os fluxos prometidos são anuais, a taxa deverá ser escrita em termos anuais.

Algumas considerações sobre taxas

Remuneração dos depósitos em poupança:

“De acordo com a legislação atual, a remuneração dos depósitos de poupança é composta de duas parcelas:

I - a remuneração básica, dada pela Taxa Referencial - TR, e

II - a remuneração adicional, correspondente a:

a) 0,5% ao mês, enquanto a meta da taxa Selic ao ano for superior a 8,5%; ou

b) 70% da meta da taxa Selic ao ano, mensalizada, vigente na data de início do período de rendimento, enquanto a meta da taxa Selic ao ano for igual ou inferior a 8,5%.”

De acordo com o verbete acima, extraído do site do Banco Central do Brasil, parte da remuneração da poupança brasileira é dada por 0,5% ao mês, quando a taxa Selic for superior a 8,5% ao ano. Vamos nos atentar a esta remuneração fixa (0,5% ao mês). Para mais informações sobre a remuneração da taxa básica (Selic), ver o site do Banco Central. Suponha que, no início do mês, você tenha colocado R\$1.000,00 na poupança. No dia 15, você precisou tirar para pagamento de contas. Ao final do mês, você não recebeu o 0,5%, mas sim um valor proporcional pela quantidade de dias que seu dinheiro ficou aplicado. Quanto, em valores percentuais, você recebeu por dia?

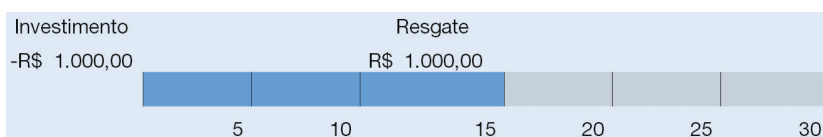


Figura 6.3: Investimento por 15 dias na poupança

Não podemos simplesmente dividir a taxa de 0,5% ao mês por dois. Precisamos achar a taxa ao dia e, aí sim, calcular a remuneração de um investimento de R\$1.000 por 15 dias. Esta taxa ao dia que iremos encontrar chama-se TAXA EQUIVALENTE, ou seja, a taxa ao dia que é equivalente a receber 0,5% ao mês.

O primeiro raciocínio que deve ser feito é: quantos dias tem o mês? Vamos considerar 30 dias corridos. Assim, a relação entre as taxas ao mês e ao dia pode ser escrita da seguinte forma:

$$(1 + \text{taxa ao mês})^1 = (1 + \text{taxa ao dia})^{30}$$

Se temos a taxa ao dia e queremos achar a taxa ao mês, basta elevar “1 + a taxa ao dia” por 30 dias. Como visto nos anos de ensino médio, a operação matemática inversa à potência é a raiz. Assim, se temos a taxa ao mês e queremos achar a taxa ao dia, precisamos inverter a relação. Assim:

$$(1 + \text{taxa ao dia}) = \text{QUOTE}$$

Não é uma operação trivial de ser feita. Por isso, criamos a planilha “Equivalentes”, componente do material, para auxiliá-lo nesta transformação de taxas, quando necessário.

Professor: esta planilha deve estar disponível no ambiente virtual.

Agora responderemos à pergunta: Qual a taxa ao dia, que equivale à taxa de 0,5% ao mês? Utilizando a planilha “Equivalentes”, primeiro identificamos qual quadro usar. A planilha possui 4 quadros, conforme a Tabela 6.1.

Tenho a taxa ao ano		Tenho a taxa ao trimestre		Tenho a taxa ao mês		Tenho a taxa ao dia	
Ao dia	0,00%	Ao dia	0,00%	Ao dia	0,00%	Ao ano	0,00%
Ao mês	0,00%	Ao mês	0,00%	Ao ano	0,00%	Ao mês	0,00%
Ao trimestre	0,00%	Ao ano	0,00%	Ao trimestre	0,00%	Ao trimestre	0,00%

Tabela 6.1: Quadros da planilha “Equivalentes”

Como temos a taxa ao mês (0,5% ao mês), vamos usar o terceiro quadro, preenchendo apenas o campo em branco, conforme a Tabela 6.2.

Tenho a taxa ao ano		Tenho a taxa ao trimestre		Tenho a taxa ao mês	0,50%	Tenho a taxa ao dia	
Ao dia	0,00%	Ao dia	0,00%	Ao dia	0,02%	Ao ano	0,00%
Ao mês	0,00%	Ao mês	0,00%	Ao ano	6,17%	Ao mês	0,00%
Ao trimestre	0,00%	Ao ano	0,00%	Ao trimestre	1,52%	Ao trimestre	0,00%

Tabela 6.2: Encontrando a taxa ao dia, equivalente a uma taxa mensal de 0,5%, utilizando a planilha “Equivalentes”.

Assim, receber 0,5% ao mês corresponde a receber 0,02% ao dia. Como R\$1.000 ficaram 15 dias na poupança, receberemos 0,02% por cada dia que o dinheiro ficou aplicado.

Valor Futuro (Capitalização)

E se, em vez de saber quanto os fluxos futuros valeriam se fossem feitos hoje, quiséssemos saber quanto vale o meu investimento daqui a 6 meses?

Quando ajustamos determinado valor que acontece hoje para uma data no futuro, falamos em CAPITALIZAÇÃO. O valor que encontramos será chamado de VALOR FUTURO ou MONTANTE. Para encontrar o valor futuro, utilizamos a seguinte equação:

$$VF = VP \times (1+i)^n$$

Onde VF é o Valor Futuro que queremos encontrar, VP o valor do fluxo hoje, i a taxa de juros e n o número de períodos, lembrando que a periodicidade de i deve ser a mesma de n.

Considere o mesmo fluxo da Seção anterior. Se cada R\$200,00 que recebêssemos por mês do negócio A investíssemos em uma outra oportunidade que rendesse 5% ao mês, ao final de seis meses, quanto teríamos? Lembre-se de que estamos levando cada fluxo para uma data no futuro. Resgatando a Figura 6.2, montamos a Figura 6.4:

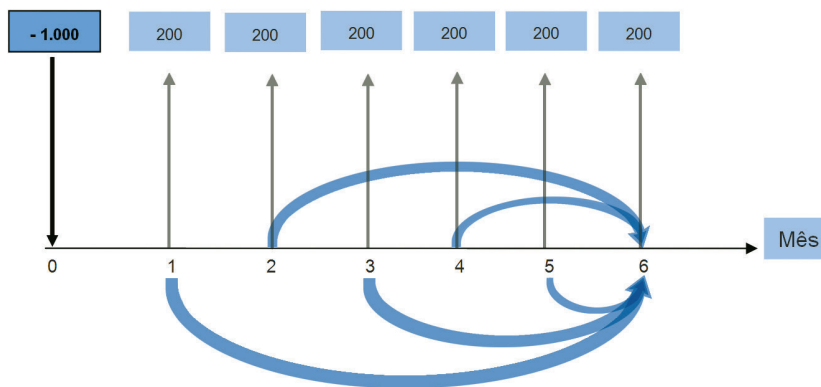


Figura 6.4: Diagrama de Fluxo de Caixa com setas

Levaremos cada fluxo para a data 6, para o final do período. Quanto valerão os R\$200,00 do mês 1, se o recebermos no mês 6? E os R\$200,00 do mês 2, quanto valerão, se forem recebidos no mês 6, e assim por diante. Assim, capitalizaremos o valor do mês 1 por 5 meses, para que

chegue ao mês 6. O mês 2 será capitalizado por 4 meses para que chegue ao mês 6. O valor do mês 3 será capitalizado por 3 meses para que chegue ao mês 6. O valor do mês 4, por 2 meses. O valor do mês 5, por um mês. O valor que está no mês 6 será somado, pois ele já está na data em que queremos. Utilizando a fórmula anterior, temos:

$$200 \times (1+5\%)^5 + 200 \times (1+5\%)^4 + 200 \times (1+5\%)^3 + 200 \times (1+5\%)^2 + 200 \times (1+5\%)^1 + 200 = R\$1.360,38$$

Através da CAPITALIZAÇÃO de R\$200,00 todo mês, a uma taxa de 5% ao mês, ao final de seis meses, teríamos R\$1.360,38.

Criamos a planilha “MONTANTE” para auxiliá-lo neste processo de capitalização de recursos. Veja como fica o exemplo anterior preenchido na planilha. A planilha “MONTANTE” se encontra na Tabela 6.3.

DATAS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
FLUXOS													
Fluxos na data futura													

TAXA MÍNIMA DE ATRATIVIDADE	
PERÍODO	0

MONTANTE OU VALOR FUTURO	R\$ 0,00
--------------------------	----------

Tabela 6.3: Encontrando a taxa ao dia, equivalente a uma taxa mensal de 0,5%, utilizando a planilha “Equivalentes”.

Os espaços na cor branca, que são os fluxos de caixa e a taxa de juros, deverão ser preenchidos por você. Veja a planilha preenchida na Tabela 6.4.

DATAS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
FLUXOS		R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00						
Fluxos na data futura		R\$ 255,26	R\$ 243,10	R\$ 231,53	R\$ 220,50	R\$ 210,00	R\$ 200,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00

TAXA MÍNIMA DE ATRATIVIDADE	5%
PERÍODO	6

MONTANTE OU VALOR FUTURO	R\$ 1.360,38
--------------------------	--------------

Tabela 6.4: Calculando o valor futuro do exemplo pela tabela “MONTANTE”

Preenchemos os fluxos de R\$200,00 durante 6 meses e a taxa de retorno de 5% ao mês. Encontramos o mesmo valor futuro que o uso da fórmula nos trouxe: R\$1.360,38. No nosso exemplo, a planilha calcula os valores futuros de cada fluxo, ou seja, levam os fluxos de cada período

para a data 6. E, por fim, calcula o montante, que é o somatório destes fluxos. Dê uma olhada na Tabela 6.4. Preenchemos com R\$200,00 o fluxo de cada mês, até o mês 6. Consideramos uma taxa de 5% ao mês e colocamos no lugar da “taxa mínima de atratividade”.

Algumas considerações sobre os fluxos de caixa

Como visto anteriormente, a taxa de desconto, ou capitalização dos fluxos, é aquela remuneração que irá satisfazer os interesses do investidor. Assim, os fluxos de caixa de um projeto ou investimento se encontram no futuro e deverão ser trazidos ao tempo presente para serem comparados ao investimento inicial requerido. Esta transição de fluxos ao longo do tempo só é possível se utilizarmos uma taxa que englobe os interesses de retorno do investidor, ou seja, a remuneração pelo uso do seu dinheiro.

Esta taxa pode ser escrita em termos NOMINAIS ou REAIS.

A taxa é NOMINAL quando englobar a recuperação do poder de compra do capital (inflação) mais a remuneração propriamente dita do sócio (juros). Por exemplo, a taxa que um banco cobra em um empréstimo é suficiente para cobrir a inflação do período e proporcionar uma margem de lucro à instituição financeira.

Além disso, a taxa precisa ser aplicada no mesmo período de tempo que os fluxos, por exemplo, se a taxa é ao mês, os fluxos precisam ser mensais. Quando a taxa coincide com o período de desconto ou capitalização, dizemos que é uma TAXA EFETIVA. Se retirarmos da taxa o efeito da inflação, teremos a taxa REAL do investimento, ou seja, quanto o sócio está efetivamente ganhando além da inflação.

Se estivermos trabalhando com taxas NOMINAIS, o fluxo de caixa que projetarmos também deverá ser nominal, ou seja, deverá conter o efeito da inflação. Se preferirmos trabalhar com taxas REAIS, os fluxos de caixa também deverão ser reais, ou seja, deverá ser retirado o efeito da inflação.

A taxa nominal pode ser escrita da seguinte forma:

$$(1 + \text{taxa nominal}) = (1 + \text{inflação}) \times (1 + \text{taxa real})$$

Para encontrar a taxa real:

$$(1 + \text{taxa real}) = (1 + \text{taxa nominal}) / (1 + \text{inflação})$$

Vamos a um exemplo:

Uma pequena agência de viagens está avaliando a aquisição de uma loja em um shopping da cidade. Qual deve ser a taxa de retorno exigida pelos sócios, em termos nominais? Eis as premissas com as quais a loja está trabalhando no momento:

- a) taxa de inflação prevista, em média, para os próximos meses: 1%a.m.
- b) taxa real pretendida: 6%a.m.

Então:

$$(1 + \text{taxa nominal}) = (1 + \text{inflação}) \times (1 + \text{taxa real})$$

$$(1 + \text{taxa nominal}) = (1 + 1\%) \times (1 + 6\%)$$

$$\text{Taxa nominal} = (1 + 1\%) \times (1 + 6\%) - 1$$

$$\text{Taxa nominal} = 1,0706 - 1$$

$$\text{Taxa nominal} = 7,06\%$$

Ou seja, os retornos mensais advindos da nova loja devem ser, no mínimo, 7,06% ao mês, para que seja recuperado o poder de compra do dinheiro investido e para que o investidor ganhe realmente os 6% ao mês que lhe interessam.

Também criamos uma calculadora, a planilha “Taxas”, para auxiliá-lo, representada pela Tabela 6.5.

Eu tenho a taxa REAL	
Inflação	

Eu tenho a taxa NOMINAL	
Inflação	

TAXA NOMINAL	0,00%
--------------	-------

TAXA REAL	0,00%
-----------	-------

Tabela 6.5: Planilha “Taxas”

No nosso exemplo acima, temos a taxa real, que é quanto o investidor quer realmente ganhar, e a inflação esperada para o período. Com estas informações, conseguimos calcular a taxa NOMINAL, conforme abaixo. Assim como as planilhas anteriores, deverão ser preenchidos os campos em branco.

Eu tenho a taxa REAL	6,00%	Eu tenho a taxa NOMINAL	
Inflação	1,00%	Inflação	
TAXA NOMINAL	7,06%	TAXA REAL	0,00%

Tabela 6.6: Calculando a Taxa Nominal pela planilha “Taxas”

Vamos agora interpretar uma situação real. De acordo com o Jornal Valor Econômico, o Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), que é o indicador oficial da inflação do nosso país, ficou em 10,67% ao ano em 2015. A Selic, taxa de juros oficial e básica da economia, é 14,25% ao ano. Qual seria então a taxa de juros real do país, nestas condições? Utilizando a planilha “Taxas” encontramos:

Eu tenho a taxa REAL		Eu tenho a taxa NOMINAL	14,25%
Inflação		Inflação	10,67%
TAXA NOMINAL	0,00%	TAXA REAL	3,23%

Tabela 6.5: Calculando a taxa real

Podemos fazer pela fórmula também:

$$(1 + \text{taxa nominal}) = (1 + \text{inflação}) \times (1 + \text{taxa real})$$

$$(1 + \text{taxa real}) = (1 + \text{taxa nominal}) / (1 + \text{inflação})$$

$$\text{Taxa real} = (1 + 14,25\%) / (1 + 10,67\%) - 1$$

$$\text{Taxa real} = 1,0323 - 1$$

$$\text{Taxa real} = 3,23\%$$

A taxa Selic foi mencionada anteriormente no verbete sobre a remuneração da poupança. Mas afinal, o que é a taxa Selic? Selic significa “Sistema Especial de Liquidação e Custódia”. É um sistema computadorizado utilizado pelo Banco Central do Brasil que controla os títulos de dívida emitidos pelo governo federal. Estes títulos são comprados por investidores que querem aplicar seus recursos em investimentos menos arriscados. O governo não arrecada recursos apenas com recolhimento de impostos. Ele pode emitir títulos, que são promessas de pagamento, para antecipar receitas. A remuneração desses investimentos é feita com base na taxa Selic, ou seja, como uma média ponderada dos juros praticados na compra e venda destes títulos. A taxa Selic, então, é considerada a taxa de juros básica da economia. O COPOM, Comitê de Política Monetária, responsabilidade do Banco Central, se reúne para estipular a meta da

Nestas condições, se você encontrar um investimento que retorne 14,25% ao ano em termos nominais, numa economia como a brasileira, que vive hoje uma inflação de 10,67% ao ano, você terá, em termos reais, um retorno de 3,23% ao ano. É muito ou pouco? Depende. Existe outra oportunidade de investimento melhor?

Atividade 1

Atende aos objetivos 2 e 3

Um amigo oferece uma sociedade em uma agência de viagens. Sua participação consistirá em depositar, todo mês, R\$500,00 na conta bancária da empresa para que sejam usados como capital de giro. Esta conta bancária tem uma particularidade de render 2,5% ao mês. Ao final de quatro meses, qual montante estará na conta bancária da empresa, se não houver saques no período?

Resposta

$$500 \times (1+2,5\%)^3 + 500 \times (1+2,5\%)^2 + 500 \times (1+2,5\%)^1 + 500 = \text{R\$}2.076,26$$

Utilizando a planilha “Montante”:

DATAS	0	1	2	3	4
FLUXOS		R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Fluxos na data futura	R\$ -	R\$ 538,45	R\$ 525,31	R\$ 512,50	R\$ 500,00

TAXA DE ATRATIVIDADE	2,5%
PERÍODO	4

MONTANTE OU VALOR FUTURO R\$ 2.076,26

Atividade 2

Objetivo 1

Suponha que determinada empresa tenha um montante significativo de recursos para investimento, mas não tenha um orçamento de capital bem definido. O funcionário A sugere ao sócio que deixe o dinheiro no caixa da empresa como precaução, caso apareça alguma oportunidade. O funcionário B, discordando, argumenta que deixar o dinheiro em caixa fará com que este perca seu valor ao longo do tempo, e que o sócio deveria investir os recursos num tipo de investimento de fácil resgate. Qual sugestão é mais vantajosa? Explique, à luz do conceito de valor do dinheiro no tempo.

Resposta Comentada

A sugestão do funcionário B é a mais coerente. Devido à inflação, o dinheiro parado no caixa perde seu poder de compra ao longo do tempo. Caso a ideia seja deixar o dinheiro disponível para novos investimentos, o ideal seria aplicá-lo em um investimento de fácil resgate que, pelo menos, recuperasse seu poder de compra.

taxa Selic. O aumento ou redução da taxa de juros básica da economia é uma importante ferramenta para a contenção da inflação. Quando a inflação começa a aumentar, o COPOM aumenta a meta da taxa de juros, no intuito de estimular os investimentos e fazer com que a população aplique seus recursos ao invés de gastá-los consumindo bens e serviços. Quando a situação da inflação está controlada, a taxa de juros da economia é reduzida, para que empréstimos e consumo sejam incentivados. Então, quando ouvir falar sobre a taxa de juros básica da economia, estamos falando da taxa Selic meta, aquela estipulada pelo COPOM. Vale ressaltar que, além dos títulos públicos, outros investimentos utilizam a taxa Selic como base para sua remuneração. Um exemplo é a poupança. Para encontrar o valor da taxa Selic hoje, e seu histórico, consulte o site do Banco Central no link abaixo.

Fonte: <http://www.bcb.gov.br/Pec/Copom/Port/taxaSelic.asp>

Atividade 3

(Objetivo 1)

Explique a diferença entre taxas nominais e taxas reais.

Resposta Comentada

A taxa nominal é aquela que, além da inflação, engloba também o retorno desejado pelo investidor. Já a taxa real é a taxa nominal após tirarmos o efeito da inflação.

Atividade 4

Objetivo 3

Você conseguiu um empréstimo no banco para a compra de máquinas e equipamentos, no intuito de montar um restaurante. Inicialmente, este empréstimo será de R\$35.000,00, e o pagamento será feito em parcelas mensais, a uma taxa de 13,40% ao ano. Quanto representa esta taxa ao mês?

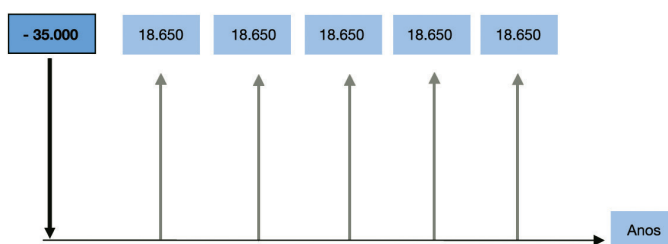
Resposta Comentada

Utilizando a planilha “Equivalentes”, encontramos uma taxa de 13,40% ao ano equivalente a um pagamento de juros de 1,05% ao mês.

Tenho a taxa ao ano	13,40%
Ao dia	0,03%
Ao mês	1,05%
Ao trimestre	3,19%

Atividade Final

O fluxo de caixa projetado da locadora de veículos abaixo foi elaborado na Atividade Final da Aula 5. Calcule o valor presente dos fluxos projetados e compare com o valor do investimento inicial. Este é um bom investimento? Os sócios estimam que uma taxa de retorno de 35% ao ano cobriria seu custo de oportunidade.



Resposta Comentada

Valor presente dos fluxos projetados:

$$18650/(1+35\%)^1 + 18650/(1+35\%)^2 + 18650/(1+35\%)^3 + 18650/(1+35\%)^4 + 18650/(1+35\%)^5 = R\$ 41.402,28$$

Taxa de retorno do investimento: $(41402,28/35000) - 1 = 18,29\%$

Parece ser um bom investimento, uma vez que os fluxos de entrada superam o investimento inicial em 18,29% ao final dos 5 anos, ou seja, a rentabilidade do projeto ao final do período é de 18,29%.

Conclusão

Nesta aula, vimos a necessidade de se pensar o investimento no tempo e considerar fatores de risco e retorno que fazem toda a diferença na tomada de decisão. Se negligenciados, estes fatores levam a um retorno menor que o devido, perda do poder de compra do dinheiro e deci-

sões erradas na aplicação dos recursos. Os cálculos apresentados são de suma relevância para sintetizar as informações e conseguir realizar investimentos de melhor qualidade, pelo menos, em termos financeiros.

Resumo

O dinheiro não tem o mesmo valor ao longo do tempo, e isso acontece por dois motivos: primeiro, porque quanto mais longe a promessa de receber os retornos, mais incerteza existe nos fluxos de caixa; segundo, a inflação deteriora o poder de compra do dinheiro ao longo do tempo. Desta forma, para que o investimento seja considerado interessante, deve remunerar uma taxa mínima de atratividade que recupere o poder de compra e traga retornos condizentes com o risco assumido pelo investidor. Como os fluxos de caixa têm valores diferentes em cada período, apenas os fluxos numa mesma data podem ser comparados.

Informações sobre a próxima aula

Na próxima aula, apresentaremos algumas técnicas utilizadas na escolha de investimentos.

Referências

ROBERT, C. H..Análise para Administração Financeira. 8ª ed.. Rio de Janeiro, McGraw-Hill Interamericana do Brasil, 2007.

GITMAN, Lawrence J. Princípios de Administração Financeira. 10ª ed. Editora Pearson Addison Wesley. São Paulo, 2004.

SECURATO, J. R. et al. Cálculo Financeiro das Tesourarias. 4ª ed. Editora Saint Paul, 2008.

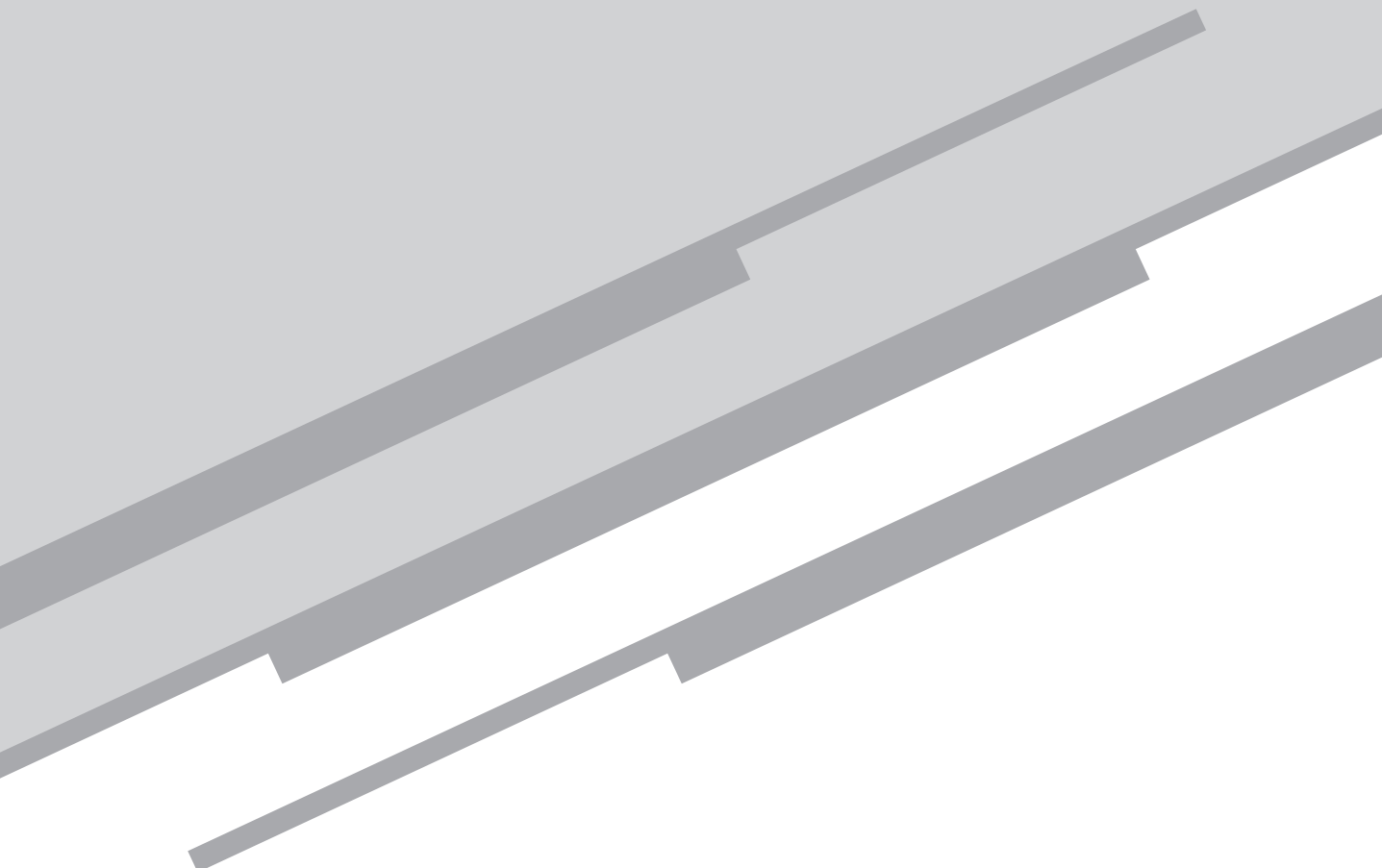
ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W.; JORDAN, B. D.; LAMB, R. Fundamentos de Administração Financeira. 9ª ed. Porto Alegre. AMGH. 2013.

Valores do IPCA. Disponível em<<http://www.valor.com.br/valor-data/tabela/5800/inflacao>>. Acesso em: 06/03/2016

Valores da Selic. Disponível em<<http://www.valor.com.br/financas/4465700/juros-futuros-recuam-apos-copom>>. Acesso em: 06/03/2016

Aula 7

Técnicas de análise de
investimentos - parte 1



Tatiana Ladeira Vidal

Meta

Apresentar técnicas para avaliação de investimentos.

Objetivos

Esperamos que, após o estudo do conteúdo desta aula, você seja capaz de:

1. avaliar e comparar investimentos pelo método payback;
2. avaliar e comparar investimentos pelo método payback descontado;
3. distinguir as vantagens e limitações desses métodos.

Introdução

Com a formação das grandes empresas e a globalização de suas atividades, a tomada de decisões financeiras tornou-se cada vez mais complexa. Ao mesmo tempo, no entanto, o acesso à informação foi facilitado. O desafio, então, passou a ser filtrá-las e sintetizá-las, com o objetivo de otimizar os resultados das aplicações de recursos. Como auxiliar neste processo, foram desenvolvidas técnicas de análise destes investimentos, que tornam possível a comparação entre diversas alternativas.

Devemos lembrar que existem técnicas mais simplificadas, que não captam tantas variáveis, e outras mais complicadas, que incorporam um grande número de situações. Quando usar, cada uma delas passa por uma avaliação de CUSTO x BENEFÍCIO da aplicação da técnica. Isto quer dizer que, para decisões que não têm tanto impacto nas atividades da empresa, é possível usar técnicas mais simples, que exigem menos informação e que sejam mais fáceis de ser calculadas. Entretanto, no caso de investimentos presentes num Orçamento de Capital, é interessante que as técnicas utilizadas captem o maior número de informações possíveis. Este tipo de investimento traz impactos monstruosos para a empresa, pois costumam exigir uma alta aplicação de recursos, cujo retorno poderá acontecer após anos.

Nesta aula, falaremos sobre duas técnicas: payback e payback descontado.

Boa aula!

Toda empresa tem três grandes decisões financeiras a tomar: decisões de INVESTIMENTO, FINANCIAMENTO e DISTRIBUIÇÃO DE LUCROS. Estas decisões são tomadas tanto no longo quanto no curto prazo. Aquelas decisões de investimento, cujo retorno esperado passa de um ano, ou seja, de longo prazo, compõem o ORÇAMENTO DE CAPITAL. A composição de um orçamento de capital compreende em levantar todas as informações necessárias para a elaboração de fluxos de caixa dos projetos de investimento, no intuito de identificar aquelas que atendem às estratégias da empresa e que gerarão valor para o acionista. Um orçamento de capital bem feito otimiza os recursos escassos da empresa e garante ao acionista o retorno do capital investido. Como o retorno destes investimentos se dá após anos, é importante a empresa cercar-se de todo o conhecimento e técnicas possíveis para garantir uma boa decisão.

Payback

Payback é o termo em inglês para prazo de retorno do investimento. Como o próprio nome diz, o payback sintetiza informações e nos traz em quanto tempo o investidor terá o retorno do investimento que foi feito. Como mencionado anteriormente, a avaliação de investimentos exige comparações de alternativas, pois, mesmo que você não tenha uma opção de investimento dentro da sua empresa, poderá aplicá-lo no mercado financeiro.

O hotel Tremembé não tem mais espaço em seu estacionamento para seus clientes. Precisa resolver este problema com urgência para garantir a satisfação dos hóspedes pois as reclamações só vêm aumentando. Foram levantadas duas opções:

Opção 1: reformar o estacionamento atual. Poderiam ser feitas 10 novas vagas.

Opção 2: ajudar na reforma do estacionamento do Hotel Santana, que fica exatamente ao lado do Tremembé. Nesta opção, seriam reservadas 15 vagas do hotel para seu uso no hotel concorrente.

Os fluxos de caixa futuros de cada opção estão representados no diagrama de fluxos de caixa abaixo, sendo a opção 1 na Figura 7.1 e a opção 2 na Figura 7.2. As duas alternativas exigem o mesmo investimento inicial. O horizonte da nossa análise será de três anos.

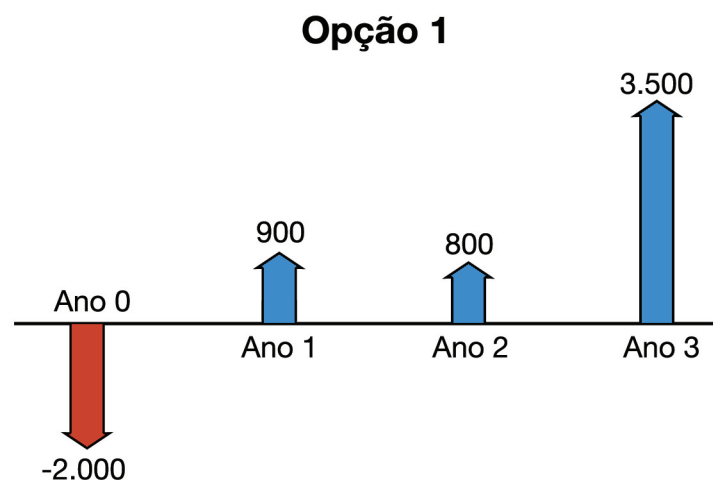


Figura 7.1: Diagrama de Fluxo de Caixa da Opção 1

Opção 2

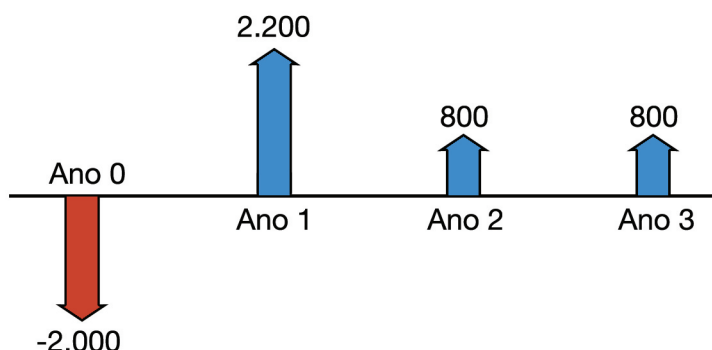


Figura 7.2: Diagrama de Fluxo de Caixa da Opção 2

Calcularemos, então, o prazo de retorno do investimento para as duas opções. Somaremos os fluxos de caixa futuros até chegarmos ao valor do investimento inicial. Começaremos a análise pelo cálculo da opção 1.

Ano 1 + Ano 2:

$900 + 800 = \text{R\$ } 1.700$ (faltam 300 para chegar ao investimento inicial de 2.000).

No ano 3, temos um fluxo de R\$3.500, mas não precisaríamos disso tudo para igualarmos ao montante inicial investido. Precisaríamos de apenas 9% ($300 / 3.500$) do que a projeção nos indica que receberemos.

Vamos supor que os recebimentos ao longo do ano sejam constantes, ou seja, receber R\$3.500 ao final do ano corresponde a receber R\$291,67 durante 12 meses. Assim, para chegar aos R\$300,00 que faltam, precisamos de aproximadamente 2 meses do terceiro ano do projeto.

O payback (prazo de retorno do investimento) da opção 1 é de aproximadamente 2 anos e 2 meses.

Entendido o cálculo, passemos para a opção 2.

Já no primeiro ano, o fluxo esperado é de R\$2.200. Este retorno recupera o investimento inicial e ainda deixa uma sobra.

Para sermos mais exatos, vamos mensurar quantos meses serão necessários. Assumindo que os R\$2.200 serão distribuídos uniformemente durante os meses do ano, temos:

$$2.200 / 12 = 183,33 \text{ por mês, durante 12 meses.}$$

$$2.000 / 183,33 = \text{aproximadamente 11 meses.}$$

Assim, enquanto a opção 1 recuperaria o investimento inicial em, aproximadamente, 2 anos e 2 meses, a opção 2 retornaria o investimento inicial em, aproximadamente, 11 meses.

Qual a melhor opção?

Pelo critério do payback, aquela com o menor prazo de retorno do investimento, a opção 2, seria a melhor.

A Figura 7.3 ilustra esses resultados.

Investimento Inicial	R\$ 2.000,00		
	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Opção 1	900	800	3500
Opção 2	2200	800	800

Figura 7.3: Representação da recuperação do capital da opção 1 e opção 2 pelo método do payback

Fácil, não? Seria perfeito o uso do payback se...

Como visto na Aula 6, o dinheiro possui valor diferente em períodos diferentes. R\$200,00 no ano 1, por exemplo, não valem a mesma coisa que R\$200,00 no ano 2. Isto acontece devido às incertezas existentes no retardo do pagamento e à inflação, que faz com que o dinheiro perca seu poder de compra ao longo do tempo. Sabendo disso, percebemos que o payback simplesmente ignora este conceito! Para seu cálculo, são simplesmente somados fluxos em diferentes datas.

Para resolver este problema, foi criado o payback descontado.

Payback Descontado

A ideia do payback descontado é calcular um prazo de retorno do investimento que leve em consideração o verdadeiro valor do dinheiro no tempo. Assim, os fluxos futuros são descontados, ou seja, trazidos a valor presente (ver Aula 6), e aí, então, é calculado o prazo de retorno.

Como visto na Aula 6, para calcularmos o valor presente, é necessário que descontemos os fluxos a uma taxa. Esta taxa, conhecida como taxa mínima de atratividade, deve ser suficiente para recuperar a inflação e pagar os juros exigidos pelo investidor.

Voltando ao exemplo do Hotel Tremembé... considerando uma taxa mínima de atratividade de 10% ao ano:

Opção 1:

Valor presente do fluxo do ano 1: $900 / (1+10\%) = R\$818,18$

Valor presente do fluxo do ano 2: $800 / (1+10\%)^2 = R\$661,16$

Valor presente do fluxo do ano 3: $3.500 / (1+10\%)^3 = R\$2.629,60$

Ano 1 + Ano 2: $818,18 + 661,16 = 1.479,34$ (faltam R\$520,66 para chegar a R\$2.000 e retornar o investimento inicial).

No ano 3, espera-se um fluxo (trazido a valor presente), de R\$2.629,60. Entretanto, é preciso apenas 19,8% deste valor para completarmos o valor que foi inicialmente investido.

Assumindo que o fluxo de R\$2.629,60 aconteça de forma constante ao longo dos meses do ano 3, temos que $2.629,60 / 12 = R\$219,13$ por mês. Como precisamos de mais R\$520,66 no terceiro ano, seriam necessários, aproximadamente, mais três meses para recuperarmos o investimento inicial ($520,66 / 219,13 = 2,37$ meses).

Opção 2:

Valor presente do fluxo do ano 1: $2.200 / (1+10\%) = R\$2.000,00$

Valor presente do fluxo do ano 2: $800 / (1+10\%)^2 = R\$661,16$

Valor presente do fluxo do ano 3: $800 / (1+10\%)^3 = R\$601,05$

RELEMBRANDO...

Taxa Mínima de Atratividade, ou TMA, é o retorno percentual mínimo que você exige ganhar como remuneração para aplicar seu dinheiro em determinado investimento. Esta TMA depende de diversas variáveis, entre elas, a taxa de juros da economia; o risco do investimento em análise; quanto outras oportunidades de investimento, similares em risco, estão pagando para seus investidores. Quanto mais arriscado for considerado o investimento, maior será a TMA, ou seja, o investidor exigirá um retorno maior para incorrer em um risco maior. Ao trazer a valor presente os fluxos prometidos do investimento, utilizando esta TMA, estamos verificando se o investimento está pagando o mínimo que estipulamos. Por exemplo, existem pessoas que estão satisfeitas com o retorno da poupança, pois o veem como um produto bancário seguro e líquido, ou seja, a qualquer momento que precisarem do dinheiro é só sacar. Entretanto, pessoas que investem na bolsa de valores o fazem com o objetivo de obter um retorno maior que a poupança, pelo menos. Caso contrário, porque correr o risco do vai e vem do preço das ações se é possível ganhar a mesma coisa deixando o dinheiro parado no banco?

No caso da opção 2, é preciso apenas 1 ano para recuperar o investimento inicial.

Considerando o payback descontado, o prazo de retorno da opção 1 será de, aproximadamente, 2 anos e 3 meses. Este prazo é um pouco maior que o anteriormente encontrado pelo método do payback sem o desconto, que era de 2 anos 2 meses. No caso da opção 2, acontece o mesmo. Enquanto o payback sem o desconto dos fluxos é de 11 meses, a valor presente, este prazo passa a ser 12 meses. Embora o prazo tenha aumentado um pouco, não muda a decisão: a opção 2 continua sendo mais vantajosa.

O período de payback descontado nunca será maior que o período de payback. Por quê? De acordo com a Aula 6, quando trazemos valores futuros para o presente, ou seja, quando DESCONTAMOS estes fluxos futuros, sempre encontramos valores menores. Isto porque o dinheiro na sua mão HOJE vale mais do que a promessa de recebê-lo.

Um estudo de caso

Um pequeno restaurante está analisando a oportunidade de construir um píer para atender seus clientes mais próximos da praia. Após inúmeros orçamentos, encontrou o valor de R\$6.400,00 como necessário para a obra. Após a construção do píer, espera-se um aumento das vendas, que impactarão os fluxos de caixa da empresa conforme diagrama abaixo:

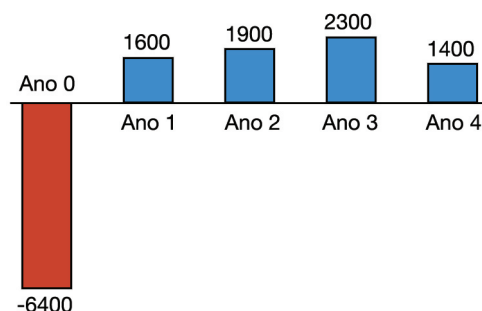


Figura 7.4: Diagrama de fluxo de caixa do restaurante após construção do píer

É um bom investimento? Para responder a esta pergunta, vamos calcular o prazo de retorno deste investimento.

6.400 – Ano 1 (1.600) = faltam 4.800 para chegarmos ao valor inicialmente investido

4.800 - Ano 2 (1.900) = faltam 2.900

2.900 – Ano 3 (2.300) = faltam 600

$600 / 1.400 = 0,43$

$0,43 \times 12 =$ aproximadamente 5 meses

Payback do projeto = 3 anos e 5 meses

Se o dono da empresa tiver um custo de oportunidade de 10% ao ano, qual o prazo de retorno do investimento, considerando a taxa de atratividade?

Descontando os fluxos futuros a valor presente:

Ano 1: $1.600 / (1+10\%)^1 = 1.454,54$

Ano 2: $1.900 / (1+10\%)^2 = 1.570,25$

Ano 3: $2.300 / (1+10\%)^3 = 1.728,02$

Ano 4: $1.400 / (1+10\%)^4 = 956,22$

Calculando o payback descontado:

$6.400 - 1.454,54$ (Ano 1) = 4.945,45

$4.945,45 - 1.570,25$ (Ano 2) = 3.375,21

$3.375,21 - 1.728,02$ (Ano 3) = 1.647,18

$1.647,18 - 956,22$ (Ano 4) = 690,96

Considerando a taxa de atratividade exigida pelo sócio, devido ao risco do negócio, serão necessários mais de quatro anos para que se tenha o retorno do investimento. O que fazer? Temos várias opções: Podemos simplesmente não considerar o projeto viável, projetar mais anos e refazer as contas ou mesmo rever a taxa mínima de atratividade exigida.

Como vimos no exemplo anterior, a análise de investimentos é repleta de variáveis que dependem não apenas de contas e critérios, mas também do risco percebido pelos envolvidos no negócio.

Vantagens e Desvantagens do Payback

A Companhia Virgo está montando uma estrutura de passeios ecológicos e precisa decidir entre dois roteiros diferentes: pelas grutas do parque ou pela mata. O investimento inicial necessário para a estrutura dos dois passeios é o mesmo, embora os fluxos esperados sejam diferentes. Os fluxos encontram-se nos diagramas abaixo e foram projetados para 5 meses.

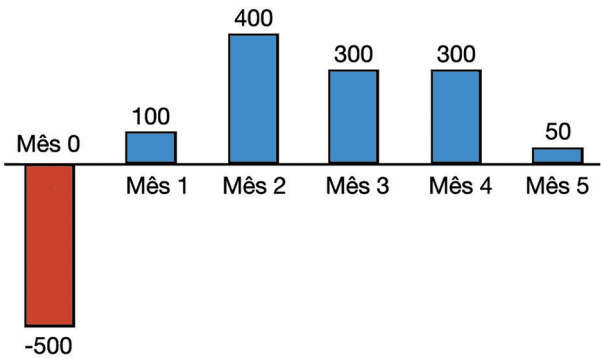


Figura 7.5: Diagrama de Fluxo de Caixa da opção Grutas

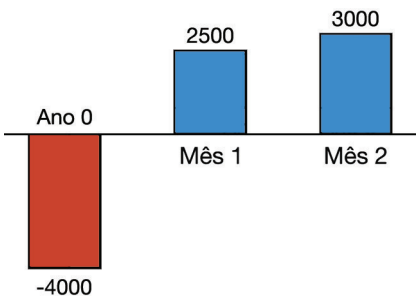


Figura 7.6: Diagrama de Fluxo de Caixa da opção Matas

As duas opções de roteiro apresentam o mesmo prazo de retorno do investimento: em até 2 meses. E agora? Qual escolher? Como vimos na

Aula 6, o tempo carrega incerteza. Quanto mais longe o recebimento do fluxo, maior a chance de ter sido projetado de forma errada. O payback não leva esta variável em consideração!

O roteiro Grutas retorna apenas 20% do investimento inicial no primeiro mês (100/500), enquanto o roteiro Mata retorna 62,5% do seu investimento inicial (2500/4000) no primeiro mês. Olhando por este prisma, o roteiro Grutas traz mais incerteza que o roteiro Matas. Veja a Figura 7.7 abaixo:

Investimento Inicial	R\$ 500,00				
	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5
Opção Grutas	20%	80%	60%	60%	10%
Opção Matas	62,5%	50%			

Figura 7.7: Representação da recuperação do capital da opção Grutas e opção Matas pelo método do payback

Ressaltando que não estamos analisando, neste momento, o porquê das diferenças de fluxos de caixa, advindos de aspectos mercadológicos, como sazonalidade, novidade do projeto, regionalidade e público-alvo. Estamos interessados em saber qual projeto é melhor.

Continuando a análise, o payback também não considera em sua análise os fluxos do projeto que acontecem após o prazo de retorno. No caso dos roteiros, embora tenham o mesmo prazo para retorno do investimento, o roteiro Grutas apresenta um fluxo esperado bem superior, após 2 meses, que o roteiro Matas.

Depois de tantas variáveis deixadas de fora, por que usar o payback?

Como mencionado anteriormente, um método simples como o payback tem suas vantagens e desvantagens. Uma de suas vantagens é exatamente essa: ser simples! É um método fácil de calcular e fácil de entender. Mesmo uma pessoa menos intuitiva para a análise de investimentos irá entender se falarmos que: “em 2 meses, teremos o investimento de volta”.

Além disso, o payback, mesmo que de uma forma simplista, favorece projetos mais líquidos, ou seja, que liberam caixa mais cedo, visualizando o curto prazo. Este “favorecimento” é muito importante para pequenas empresas.

Devido às limitações mostradas acima, o método deve ser usado para decisões mais simples, quando o impacto do projeto é pequeno frente ao trabalho de se desenvolver avaliações mais complexas.

Segundo Ross et al (2013), “As decisões de investimento pequenas são tomadas às centenas todos os dias nas grandes organizações. Além disso, elas são tomadas em todos os níveis.” Uma das estratégias de decisão comentada pelos autores é a de se estipular um ponto de corte. Por exemplo: para decisões cujo investimento inicial seja de até R\$10.000, exige-se até dois anos de retorno do investimento. Para decisões que requerem um investimento inicial maior, serão feitas estimativas e exames mais detalhados. É o chamado custo x benefício do uso das técnicas de análise de investimento.

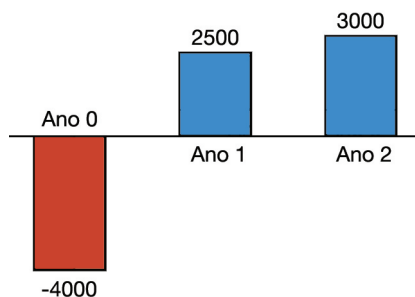
Atividade 1

Atende ao objetivo 1

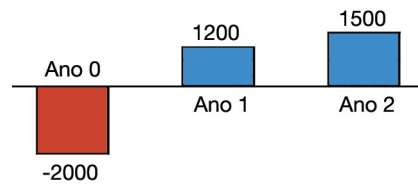
Um pequeno empreendedor do interior do Rio de Janeiro possui uma casa no centro da cidade e pretende transformá-la numa pequena pousada.

Ele pode investir um pouco mais e fazer uma pousada mais moderna, alternativa esta que chamaremos de opção Cara, ou reformar apenas áreas principais e deixá-la mais simples, opção esta que chamaremos de Coroa. Os fluxos de caixa esperados para cada alternativa encontram-se nos diagramas abaixo e foram projetados para 2 anos.

Segundo o critério do payback, qual alternativa é melhor?



Opção Cara



Opção Coroa

Resposta comentada

Payback Cara = 1 ano e 6 meses

$4.000 - 2.500 =$ faltam 1.500

$3.000 / 12 = 250$ por mês

$1.500 / 250 = 6$ meses

Payback Coroa = 1 ano e 7 meses

$2.000 - 1.200 =$ faltam 800

$1.500 / 12 = 125$ por mês

$800 / 125 = 6,4$ meses

Segundo o método do payback, o investimento Cara é melhor que o Coroa, pois apresenta um prazo de retorno do investimento menor.

Atividade 2

Objetivo 2

Para a atividade anterior, calcule o payback descontado. Sua decisão permanece a mesma? Considere uma taxa de desconto de 10% ao ano.

Resposta comentada

Payback Cara = 1 ano e 9 meses

Valor Presente Ano 1: $2500/(1+10\%) = 2.272,73$

Valor Presente Ano 2: $3000/(1+10\%)^2 = 2.457,00$

$4.000 - 2.272,73 =$ faltam 1.727

$2.457,00 / 12 = 204,75$ por mês

$1.727/204,75 = 8,43$ meses = 8 meses e 13 dias

Payback Coroa = 1 ano e 9 meses

Valor Presente Ano 1: $1.200/(1+10\%) = 1.090,91$

Valor Presente Ano 2: $1.500/(1+10\%)^2 = 1.239,67$

$2.000 - 1.090,91 =$ faltam 909

$1.239,67 / 12 = 103,31$ por mês

$909/103,31 = 8,8$ meses = 8 meses e 24 dias

Utilizando o método do payback descontado, a decisão não se altera, continuando a alternativa Cara como ligeiramente melhor que a alternativa Coroa.

Atividade Final

Cite e explique três desvantagens do método payback.

Resposta comentada

Ignora a diferença do valor do dinheiro ao longo do tempo: soma fluxos em diferentes períodos.

Não considera os fluxos após o período de payback.

Não considera a distribuição dos fluxos: fluxos mais longos são mais incertos.

Conclusão

Nesta aula, vimos como as técnicas de Payback e Payback Descontado sintetizam as informações do fluxo de caixa para a tomada de decisão por um melhor investimento. Vale destacar que a técnica possui limitações importantes e que devem ser conhecidas por seus usuários, para que o método não seja aplicado em situações às quais não trará benefícios ou, muito pelo contrário, poderá levar a decisões erradas. Por exemplo, em ambientes altamente influenciados pela inflação, a aplicação do payback deve ser usada com muito cuidado.

Resumo

Payback significa prazo de retorno do investimento. É uma técnica de fácil utilização e entendimento. Seu cálculo responde à questão: “em quanto tempo terei o retorno do meu investimento?”. Este método deve ser utilizado com parcimônia, uma vez que não leva em consideração o valor do dinheiro no tempo, a distribuição dos fluxos de caixa, ou mesmo os fluxos esperados após o período de retorno.

Para solucionar a limitação do valor do dinheiro no tempo, pode-se usar o payback descontado.

Informações sobre a próxima aula

Na próxima aula, apresentaremos a técnica mais utilizada para análise de investimentos de Orçamento de Capital.

Referências

GITMAN, Lawrence J. Princípios de Administração Financeira. 10ª ed. Editora Pearson Addison Wesley. São Paulo, 2004.

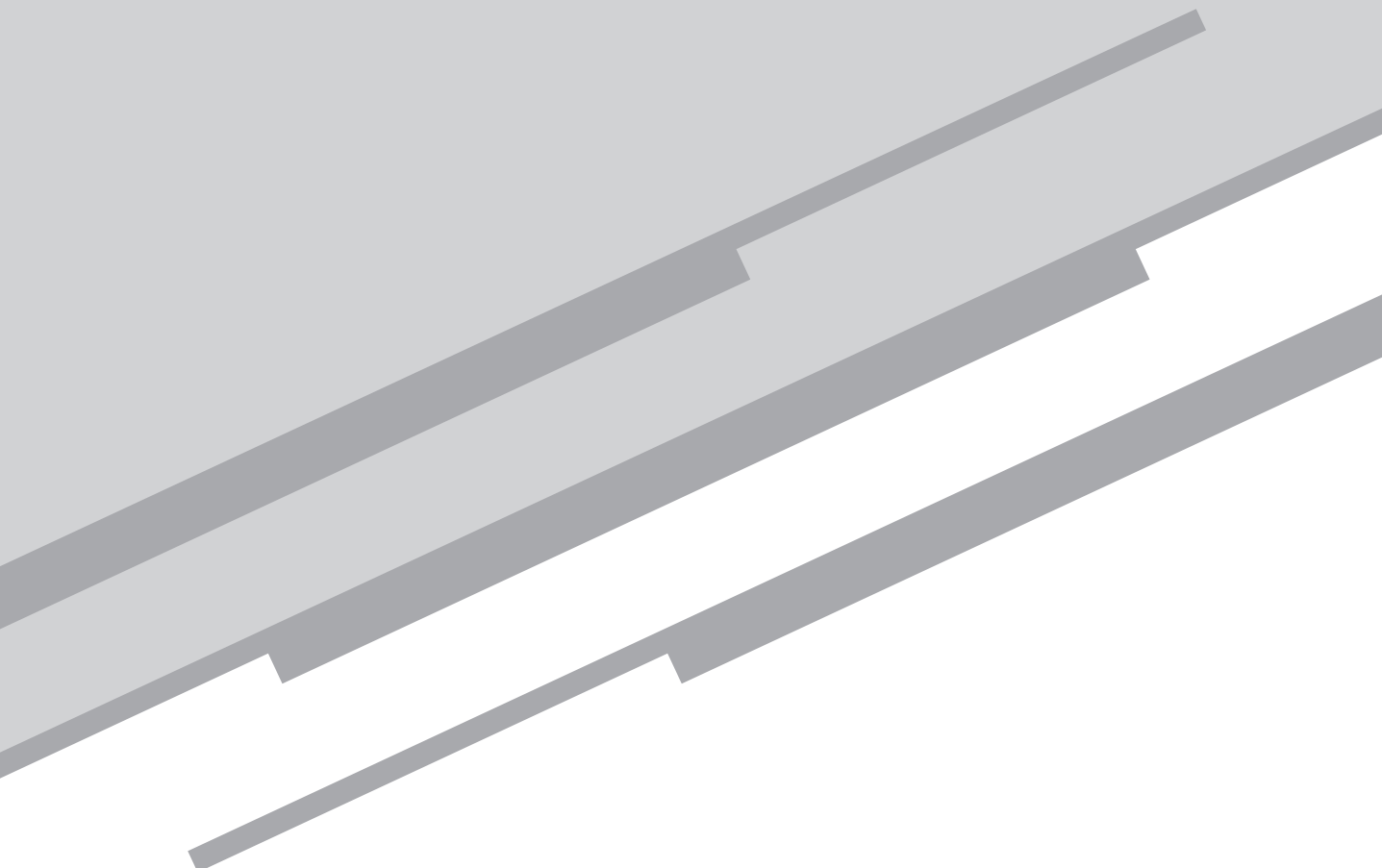
LEMES JUNIOR, A. BARBOSA, Rigo, C. Miessa e CHEROBIN, Ana Paula M. Szabo. Administração Financeira – Princípios, Fundamentos e Práticas Brasileiras. 3ª ed. Editora Campus. 2005.

ROBERT, C. H..Análise para Administração Financeira. 8ª ed.. Rio de Janeiro, McGraw-Hill Interamericana do Brasil, 2007.

ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W.; JORDAN, B. D.; LAMB, R. Fundamentos de Administração Financeira. 9ª ed. Porto Alegre. AMGH. 2013.

Aula 8

Técnicas de análise de
investimentos - parte 2



Tatiana Ladeira Vidal

Meta

Apresentar técnicas para avaliação de investimentos.

Objetivos

Esperamos que, após o estudo do conteúdo desta aula, você seja capaz de:

1. avaliar e comparar investimentos pelo método do Valor Presente Líquido;
2. reconhecer que este é o método mais utilizado na análise de investimentos em Orçamento de Capital.

Introdução

Como vimos na Aula 7, existem técnicas que são utilizadas na análise de investimentos com o objetivo de sintetizar e filtrar a “enxurrada” de informações que cercam os decisores. Estas técnicas, cada uma com suas vantagens e desvantagens, devem ser conhecidas pelos gestores para que reconheçam quando essas serão úteis, ou quando trarão mais trabalho que ajuda. Na Aula 7, vimos duas técnicas importantíssimas: payback e payback descontado. Essas técnicas ajudam o investidor a encontrar o prazo esperado de retorno do seu investimento.

Já sabemos que quanto mais longe a promessa de recebimento do dinheiro, mais arriscado é o investimento. Seguindo este raciocínio, o payback, seja ele sensibilizado pelas variações do tempo ou não, prioriza oportunidades que cubram o investimento inicial mais rapidamente.

Entretanto, apesar de serem facilmente aplicadas e de fácil entendimento, as técnicas mostram-se simplistas e deixam de considerar variáveis importantes, principalmente em situações de avaliação de investimentos que compõem o Orçamento de Capital.

Veremos agora o Valor Presente Líquido, talvez a técnica mais utilizada na análise de investimentos.

Boa Aula!

Valor Presente x Valor Presente Líquido

Na Aula 6, falamos bastante sobre o valor do dinheiro no tempo e sobre a necessidade de DESCONTAR ou CAPITALIZAR os fluxos de caixa para compará-los numa mesma data. Se o fluxo está na data de hoje e queremos saber quanto ele valeria daqui a 5 anos, CAPITALIZAMOS o valor. Por exemplo, se eu depositar hoje R\$2.000,00 na poupança e deixar o dinheiro lá aplicado, ao final de 5 anos, quanto poderei resgatar?

R\$ 2.000 é o que chamamos de VALOR PRESENTE. É o seu dinheiro hoje. O seu rendimento é a taxa de juros da poupança, aproximadamente, 8% ao ano. Assim, ao final de 5 anos, poderei contar com R\$2.938,66.

$$2.000 \times (1+8\%)^5 = R\$2.938,66$$

RELEMBRANDO...

Toda empresa tem três grandes decisões financeiras a tomar: decisões de INVESTIMENTO, FINANCIAMENTO e DISTRIBUIÇÃO DE LUCROS. Estas decisões são tomadas tanto no longo quanto no curto prazo. Aquelas decisões de investimento, cujo retorno esperado passa de um ano, ou seja, de longo prazo, compõem o ORÇAMENTO DE CAPITAL. A composição de um orçamento de capital compreende levantar todas as informações necessárias para a elaboração de fluxos de caixa dos projetos de investimento, no intuito de identificar aquelas que atendem às estratégias da empresa e que gerarão valor para o acionista. Um orçamento de capital bem feito otimiza os recursos escassos da empresa e garante ao acionista o retorno do capital investido. Como o retorno destes investimentos se dá após anos, é importante a empresa cercar-se de todo o conhecimento e técnicas possíveis para garantir uma boa decisão.



No site do Banco Central do Brasil, você encontra mais informações sobre a caderneta de poupança, como forma de investimento e seus rendimentos.

<http://www4.bcb.gov.br/pec/poupanca/poupanca.asp>

Custo de oportunidade consiste em algo de que abrimos mão em busca de benefícios maiores. Por exemplo, quando deixamos de investir num título qualquer para abrir nosso próprio negócio, estamos abrindo mão do retorno possível com o título e o simples acompanhamento dos rendimentos, para cair na incerteza do empreendedorismo. Quando fazemos isso, existe um custo de oportunidade, algo que estamos deixando de ganhar por acreditar que a opção do próprio negócio trará benefícios maiores.

VALOR PRESENTE nada mais é do que quanto valeriam os fluxos de caixa esperados se estes acontecessem HOJE, no PRESENTE.

Para encontrar essa informação, devemos DESCONTAR os fluxos futuros a uma taxa mínima de atratividade (TMA). Esta taxa deve representar a recuperação do poder de compra do dinheiro no período (inflação) e remunerar o CUSTO DE OPORTUNIDADE do investidor. Este CUSTO DE OPORTUNIDADE pode ser entendido como “o quanto a grama do vizinho é mais verde”, ou seja, quanto poderia o investidor ganhar em outro investimento similar.

Definida a taxa mínima de atratividade e trazidos os fluxos futuros a valor presente, somamos esses fluxos e comparamos este somatório com o investimento inicial. Se o somatório dos fluxos futuros trazido a valor presente for maior que o investimento inicial, dizemos que o VALOR PRESENTE LÍQUIDO do investimento é positivo e, por isso, o projeto pode ser aceito. Entretanto, se o somatório dos fluxos futuros trazido a valor presente for menor que o investimento inicial, dizemos que o VALOR PRESENTE LÍQUIDO do investimento é negativo e, por isso, o projeto deve ser rejeitado.

De uma forma mais sintética:

Se $(\sum \text{Fluxos futuros na data 0} - \text{Investimento}) > 0$, $VPL > 0$, aceita o projeto.

Se $(\sum \text{Fluxos futuros na data 0} - \text{Investimento}) < 0$, $VPL < 0$, rejeita o projeto.

Se $(\sum \text{Fluxos futuros na data 0} - \text{Investimento}) = 0$; $VPL = 0$, ou VPL nulo.

Outra forma de interpretar estes resultados é dizer que, caso o VPL do projeto seja positivo, ele é economicamente viável. Caso contrário, é inviável. O VPL nulo é quando as entradas de caixa são exatamente iguais ao investimento inicial, uma forma de equilíbrio, quando não se tem lucro ou prejuízo.

Nestas condições, para qualquer aumento no investimento inicial, as entradas de caixa também precisarão ser revistas. Caso contrário, o projeto corre o risco de se tornar inviável.

Payback ou Valor Presente Líquido (VPL)?

Voltando ao exemplo da Aula 7, do Hotel Tremembé:

Aquele hotel precisava decidir entre duas alternativas para resolver um problema de capacidade de seu estacionamento.

A alternativa 1 seria realizar uma reforma no próprio estacionamento (Figura 8.1): a alternativa 2 seria contribuir com a reforma do hotel concorrente e aproveitar algumas vagas reservadas (Figura 8.2).

Os fluxos de caixa e os investimentos iniciais das alternativas são representados nos diagramas abaixo.

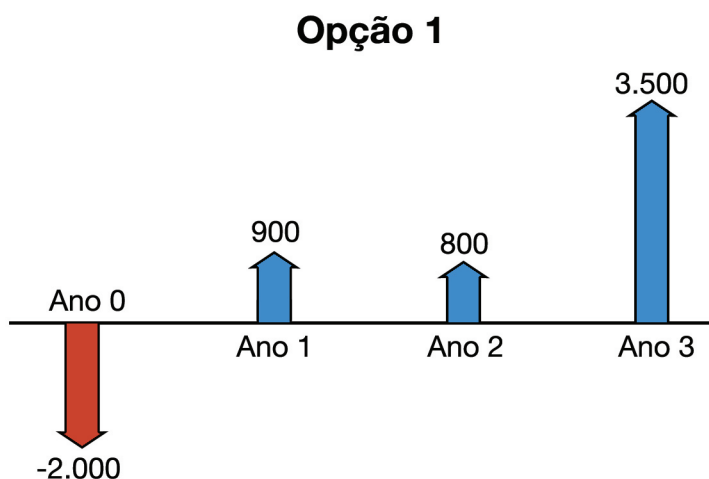


Figura 8.1: Diagrama de fluxo de caixa da reforma no estacionamento do hotel

RELEMBRANDO...

Taxa Mínima de Atratividade, ou TMA, é o retorno percentual mínimo que você exige ganhar como remuneração para aplicar seu dinheiro em determinado investimento. Esta TMA depende de diversas variáveis, entre elas, a taxa de juros da economia; o risco do investimento em análise; quanto outras oportunidades de investimento, similares em risco, estão pagando para seus investidores. Quanto mais arriscado for considerado o investimento, maior será a TMA, ou seja, o investidor exigirá um retorno maior para incorrer em um risco maior. Ao trazer a valor presente os fluxos prometidos do investimento, utilizando esta TMA, estamos verificando se o investimento está pagando o mínimo que estipulamos. Por exemplo, existem pessoas que estão satisfeitas com o retorno da poupança, pois o veem como um produto bancário seguro e líquido, ou seja, a qualquer momento que precisarem do dinheiro é só sacar. Entretanto, pessoas que investem na bolsa de valores o fazem com o objetivo de obter um retorno maior que a poupança, pelo menos. Caso contrário, porque correr o risco do vai e vem do preço das ações, se é possível ganhar a mesma coisa deixando o dinheiro parado no banco?

Opção 2

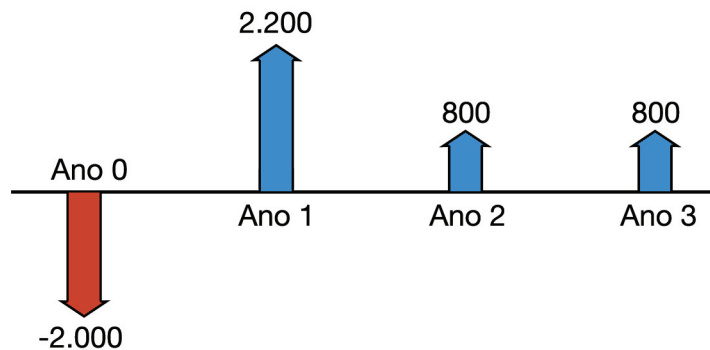


Figura 8.2: Diagrama de fluxo de caixa da contribuição com a reforma do hotel concorrente e a reserva de algumas vagas

Considerando uma taxa mínima de atratividade de 10%, vamos calcular o Valor Presente Líquido (VPL) de cada uma das alternativas.

Opção 1:

Valor presente do fluxo do ano 1: $900 / (1+10\%) = R\$818,18$

Valor presente do fluxo do ano 2: $800 / (1+10\%)^2 = R\$661,16$

Valor presente do fluxo do ano 3: $3.500 / (1+10\%)^3 = R\$2.629,60$

Somatório dos valores presentes: R\$4.108,94

VPL opção 1:

$4.108,94 - 2.000$ (valor do investimento inicial) = 2.108,94 (+)

Opção 2:

Valor presente do fluxo do ano 1: $2.200 / (1+10\%) = R\$2.000,00$

Valor presente do fluxo do ano 2: $800 / (1+10\%)^2 = R\$661,16$

Valor presente do fluxo do ano 3: $800 / (1+10\%)^3 = R\$601,05$

Somatório dos valores presentes: R\$3.262,21

VPL opção 2: $3.262,21 - 2.000$ (valor do investimento inicial) =
R\$1.262,21 (+)

Esses cálculos podem ser facilitados com o uso da planilha em Excel “VPL”. Nessa planilha, você deverá preencher os campos em branco. Estes campos são os fluxos de caixa esperados em suas respectivas datas e a taxa de atratividade. Veja a planilha na Figura 8.3.

DATAS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
FLUXOS											

INVESTIMENTO INICIAL	R\$ -
TAXA DE ATRATIVIDADE	
PERÍODO	0
VALOR PRESENTE	R\$ 0,00

VALOR PRESENTE LÍQUIDO	R\$ 0,00
-------------------------------	-----------------

Figura 8.3: Planilha “VPL” para calcular o valor presente líquido de projetos de investimento

Veja, na Figura 8.4, como a planilha fica quando calculamos o VPL da opção 1.

DATAS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
FLUXOS	-R\$ 2.000,00	R\$ 900,00	R\$ 800,00	R\$ 3.500,00							

INVESTIMENTO INICIAL	-R\$ 2.000,00
TAXA DE ATRATIVIDADE	10%
PERÍODO	3
VALOR PRESENTE	R\$ 4.108,94

VALOR PRESENTE LÍQUIDO	R\$ 2.108,94
-------------------------------	---------------------

Figura 8.4: Planilha “VPL” preenchida para cálculo do VPL da opção de investimento 1

Agora veja, na Figura 8.5, a planilha preenchida para a opção 2.

DATAS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
FLUXOS	-R\$ 2.000,00	R\$ 2.200,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00							

INVESTIMENTO INICIAL	-R\$ 2.000,00
TAXA DE ATRATIVIDADE	10%
PERÍODO	3
VALOR PRESENTE	R\$ 3.262,21

VALOR PRESENTE LÍQUIDO	R\$ 1.262,21
-------------------------------	---------------------

Figura 8.5: Planilha “VPL” preenchida para cálculo do VPL da opção de investimento 2

Quando calculamos o payback deste problema, na Aula 7, a opção 2 se mostrou mais vantajosa, pois apresentava um prazo de retorno do investimento menor que a opção 1 (PB de 1: 2 anos e 2 meses; PB de 2: 11 meses). Entretanto, ao utilizar a técnica do VPL, embora os dois projetos sejam viáveis (VPL+), a opção 1 mostrou-se mais atrativa, pois apresentou um VPL maior que a opção 2 (VPL de 1: R\$2.108,94; VPL de 2: R\$ R\$1.262,21).

Por que isso aconteceu? Como visto na Aula 7, uma das limitações da técnica de payback, seja ele descontado ou não, é que estes métodos não consideram nenhum fluxo que aconteça após o prazo de retorno do investimento. No caso da opção 1, o payback captura apenas o impacto dos fluxos que acontecem, principalmente, nos dois primeiros anos. Já o método do Valor Presente Líquido considera todos os fluxos estimados. Assim, o VPL consegue capturar o impacto de uma grande entrada de recursos no ano 3 (R\$3.500,00) - o que faz com que a opção 1 se torne mais interessante que a opção 2. Este é o principal motivo para que aconteça esta divergência entre a decisão pelo payback e pelo VPL.

O VPL é a técnica mais robusta e mais utilizada na avaliação e comparação de investimentos em Orçamento de Capital. Quando dizemos que o VPL da alternativa 1 é R\$2.108,94, isto quer dizer que o investidor, caso opte por tal alternativa, ficaria R\$2.108,94 mais rico. O VPL é entendido também como uma medida de GERAÇÃO DE VALOR para o investidor. Afinal, não é este o objetivo de um negócio: gerar valor para seu acionista ou sócio?

Enquanto o payback é uma técnica simplista e cheia de limitações, o VPL consegue abranger um grande número de variáveis que são importantes para se analisar o investimento.

Outro fator importante que faz o VPL sobressair sobre as outras técnicas é que existe um critério para a escolha. Se o projeto apresentar um VPL maior que zero, o projeto é viável. No caso do payback, a ideia é que quanto menor o prazo de retorno do investimento, melhor. Mas eu não consigo saber se o prazo que encontrei já é bom ou ruim. Só consigo compará-lo.

Por exemplo, imagine que analisamos dois projetos, A e B. O primeiro com payback de 2 anos e o outro de 3 anos. Escolheríamos, então, o projeto A. Entretanto, outra empresa conseguiu fazer este mesmo projeto em 12 meses. Embora o projeto A tenha se mostrado melhor que o B, ainda não é interessante o suficiente, se comparado à alternativa uti-

lizada pela empresa concorrente. Percebemos que existem alternativas melhores, mas isso o payback não mostra.

Vale ressaltar que, até agora, trabalhamos com a escolha de um entre dois projetos, ou seja, estamos considerando que são MUTUAMENTE EXCLUDENTES não posso realizar os dois ao mesmo tempo. Mas os projetos podem ser INDEPENDENTES, ou seja, posso realizar os dois ao mesmo tempo, se tiver recursos para isso. Nessas situações, a partir do momento em que o VPL do projeto é positivo, já posso considerá-lo interessante.

2.2 CUIDADOS A SEREM TOMADOS PARA USO DO MÉTODO DO VALOR PRESENTE LÍQUIDO (VPL)

Para o cálculo do VPL, são necessárias quatro informações principais:

- o investimento inicial;
- o período que se deseja estimar;
- o fluxo de caixa estimado;
- a taxa de atratividade.

Cada informação dessas deve ser levantada com muito cuidado, buscando serem elas as mais próximas da realidade possível.

Duas dessas informações merecem destaque: os fluxos de caixa e a taxa de desconto.

Para estimarmos o fluxo de caixa, é necessário estimarmos o funcionamento do projeto. Veremos o fluxo de caixa com mais detalhes na Aula 9. Devemos saber, por agora, que a projeção de vendas, custos, despesas e impostos impactam o valor final do fluxo de caixa. Desta forma, se a previsão de vendas aumentar, gera-se um impacto positivo no fluxo de caixa; por outro lado, se custos, despesas e impostos aumentarem, espera-se um impacto negativo no fluxo de caixa. Se o fluxo de caixa é impactado por variações nestas contas, o mesmo acontece com o VPL. Afinal de contas, não usamos o fluxo de caixa para calcular o VPL? Então?

Outra informação que deve ser muito bem apurada para o cálculo do VPL é a taxa de desconto. A taxa de desconto, ou taxa de atratividade, refere-se à remuneração do investidor. Discussões sobre este assunto foram feitas na Aula 6. Esta taxa é calculada através da análise do CUSTO DE OPORTUNIDADE.

Imagine que um colega seu ofereça sociedade na criação de uma agência de viagens. Para convencê-lo, seu amigo elaborou o fluxo de caixa do projeto. São esperados R\$4.500 por ano, durante 3 anos. Para que receba 10% ao ano, é necessário que você invista R\$10.000. Calculando o VPL da oportunidade:

Valor presente do fluxo do ano 1: $4.500 / (1+10\%) = \text{R\$}4.090,91$

Valor presente do fluxo do ano 2: $4500 / (1+10\%)^2 = \text{R\$}3.719,01$

Valor presente do fluxo do ano 3: $4.500 / (1+10\%)^3 = \text{R\$}3.380,92$

Somatório dos valores presentes: $\text{R\$}11.190,83$

VPL:

$11.190,83 - 10.000$ (valor do investimento inicial) = $1.190,83$ (+)

Usando a planilha “VPL” do programa Excel, temos que a Figura 8.6:

DATAS	0	1	2	3
FLUXOS	-R\$ 10.000,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00

INVESTIMENTO INICIAL	-R\$ 10.000,00
TAXA DE ATRATIVIDADE	10%
PERÍODO	3
VALOR PRESENTE	R\$ 11.190,83

VALOR PRESENTE LÍQUIDO	R\$ 1.190,83
-------------------------------	---------------------

Figura 8.6: Planilha “VPL” preenchida para cálculo do VPL do exemplo

Num primeiro momento, parece um bom negócio, pois, como vimos anteriormente, a oportunidade de investimento tem um VPL positivo. Entretanto, se os R\$10.000 não forem investidos na agência de viagens, poderão ser investidos em títulos públicos, uma modalidade de investimento que possui um risco baixíssimo. O risco está associado à

incerteza de que as receitas da agência de viagens não ocorram como o previsto, e sejam menores; que os custos não ocorram como o previsto, e sejam maiores. O investimento em títulos públicos, emitidos pelo governo federal, tem um risco menor, pois não depende de tantas variáveis quanto a agência de viagens em questão.

Se você consegue investir seu capital em um título público que pague 15% ao ano, você estará satisfeito em receber 10% ao ano num negócio que apresentaria muito mais risco? É claro que não!

Para investir no negócio, você exigirá um retorno maior, pois estará aceitando correr riscos maiores. Taxas de atratividade muito grandes podem tornar o projeto inviável e fazer com que seu VPL seja negativo. Já taxas subestimadas, menores que a realidade, fazem com que o projeto fique superavaliado, ou seja, que, na verdade, o projeto valha mais do que como ele se apresenta na avaliação de retornos.

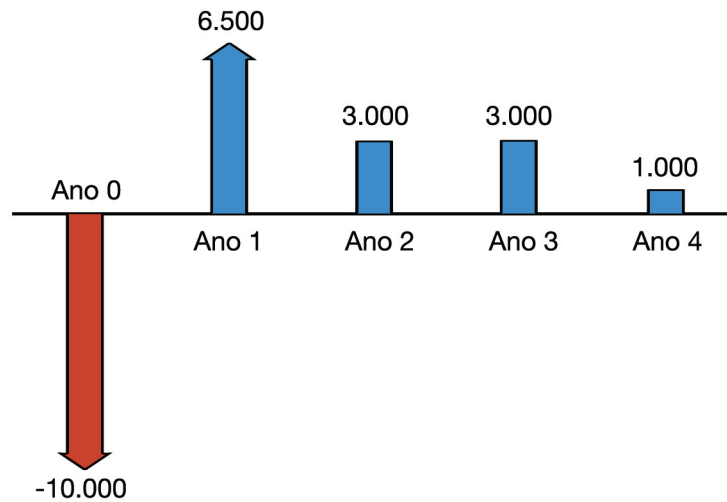
Assim, não nos esqueçamos: o VPL é a técnica mais robusta na análise de investimentos de Orçamento de Capital, pois captura um grande número de variáveis e não apresenta as limitações que outras técnicas carregam. No entanto, é necessário que o fluxo de caixa e a taxa de atratividade sejam calculadas da forma mais cuidadosa e dentro da realidade possível.

===== **Atividade 1** =====

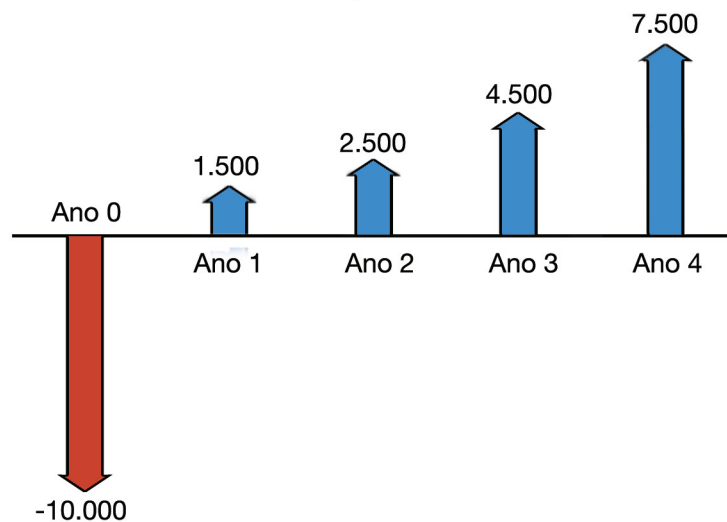
Objetivo 1

Você é um analista financeiro de uma grande rede de hotéis. O diretor de Orçamento de Capital pediu-lhe que analisasse duas propostas de investimento de capital, o Projeto X, que consiste na construção de um hotel no sul do país, e o Projeto Y, que consiste na construção de um hotel no centro-oeste do país. Os fluxos de caixa esperados para os projetos são os seguintes:

Projeto X



Projeto Y



- Calcule o VPL dos projetos a uma taxa mínima de atratividade de 12% ao ano. Qual projeto deverá ser executado?
- Calcule o VPL dos projetos a uma taxa mínima de atratividade de 15% ao ano. Qual projeto deverá ser executado?

Resposta: Embora os dois projetos sejam viáveis (VPL positivo), o projeto Y gera mais valor para o investidor que o projeto X, pois seu VPL é maior.

Resposta Comentada do subitem (b):

Projeto X:

Valor Presente Ano 1: $6.500 / (1+15\%) = 5.652,17$

Valor Presente Ano 2: $3.000 / (1+15\%)^2 = 2.268,43$

Valor Presente Ano 3: $3.000 / (1+15\%)^3 = 1.972,55$

Valor Presente Ano 4: $1.000 / (1+15\%)^4 = 571,75$

Somatório dos Valores Presentes: R\$10.464,91

VPL do Projeto X: $10.464,91 - 10.000 = R\$464,91$

Pela planilha “VPL”:

DATAS	0	1	2	3	4
FLUXOS	-R\$ 10.000,00	R\$ 6.500,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 1.000,00

INVESTIMENTO INICIAL	-R\$ 10.000,00
TAXA DE ATRATIVIDADE	15%
PERÍODO	4
VALOR PRESENTE	R\$ 10.464,91

VALOR PRESENTE LÍQUIDO R\$ 464,91

Projeto Y:

Valor Presente Ano 1: $1.500 / (1+15\%) = 1.304,35$

Valor Presente Ano 2: $2.500 / (1+15\%)^2 = 1.890,36$

Valor Presente Ano 3: $4.500 / (1+15\%)^3 = 2.958,82$

Valor Presente Ano 4: $7.500 / (1+15\%)^4 = 4.288,15$

Somatório dos Valores Presentes: R\$10.441,68

VPL do Projeto Y: $10.441,68 - 10.000 = R\$441,68$

Pela planilha “VPL”:

DATAS	0	1	2	3	4
FLUXOS	-R\$ 10.000,00	R\$ 1.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 7.500,00

INVESTIMENTO INICIAL	-R\$ 10.000,00
TAXA DE ATRATIVIDADE	15%
PERÍODO	4
VALOR PRESENTE	R\$ 10.441,68

VALOR PRESENTE LÍQUIDO R\$ 441,68

Resposta: No entanto, se a taxa de desconto for de 12% para 15% ao ano, o projeto X apresentará um VPL maior que o do projeto Y, devendo esse ser o escolhido.

Atividade 2

Objetivo 2

Uma grande rede de hotéis pretende abrir um resort numa região serrana do país. Este investimento faz parte de um Orçamento de Capital muito bem elaborado pela sede da empresa. Um analista apontou que, em 3 anos, teriam o retorno do investimento.

Comente a decisão do analista em usar o payback como técnica para a análise de viabilidade do investimento. Mencione as vantagens e desvantagens da técnica e a compare com o VPL.

Resposta Comentada

Para análise de viabilidade de projetos de Orçamento de Capital, é mais interessante o uso do VPL. O payback é uma técnica muito simples, que

não captura tantas variáveis quanto o VPL, além de apresentar algumas limitações importantes. O VPL considera a distribuição dos fluxos ao longo do tempo, analisa o projeto como um todo, e não apenas os fluxos até o prazo de retorno do investimento, como acontece no payback; por fim, considera o valor do dinheiro no tempo, comparando todos os valores do projeto numa mesma data.

Atividade Final

Objetivo 1

Leia a reportagem a seguir.

Área técnica da petrobrás apontou inviabilidade econômica da rnest em 2009

23. JUN, 2014

<http://www.petronoticias.com.br/archives/53038>

Técnicos da Petrobrás alertaram a diretoria da empresa em 2009 sobre a inviabilidade econômica da Refinaria Abreu e Lima, em Pernambuco, antes do início da etapa de construção, mas a companhia optou por continuar com o projeto. De acordo com reportagem do jornal O Globo, a área técnica atestou aos seus superiores, naquele ano, que, caso o orçamento passasse de US\$ 10,4 bilhões, a Rnest daria prejuízo. Naquele momento, a previsão de gastos já estava em US\$ 13,4 bilhões.

O jornal afirma que a Petrobrás, então presidida por José Sergio Gabrielli (foto), contornou regras da sistemática de aprovação de projetos interna para que a construção seguisse adiante. Para isso, as análises referentes à refinaria vieram com anexos complementares, utilizados como artifícios para contornar o aviso técnico de inviabilidade econômica.

De acordo com a reportagem, a aprovação da fase quatro, posterior ao projeto básico, dependia de um indicador de viabilidade (Valor Presente Líquido – VPL) positivo, enquanto a conclusão técnica apontava um VPL nulo (sem prejuízo nem lucro), caso o orçamento estivesse em US\$ 10,4 bilhões.

Nas análises complementares, então, para lidar com uma previsão de gastos já quase 29% maior do que o limite técnico, foram adicionados fatores como incentivos do governo federal de US\$ 1,2 bilhão ao ano e US\$ 4,2 bilhões em empréstimos de juro baixo pelo BNDES. Ainda nessa conta, calculou-se que a entrada de outro grupo de refino no Nordeste poderia gerar uma “perda potencial” de US\$ 722 milhões para a Petrobrás. Ao final das análises complementares, ainda foi incluído o conceito contábil de perpetuidade, em que a refinaria tem previsão de operar infinitamente.

“Em termos práticos, significa estender indefinidamente o fluxo de caixa do projeto além dos 25 anos considerados tradicionalmente nas avaliações do refino”, diz o documento obtido pelo jornal O Globo.

Com essas inclusões na análise geral, o Valor Presente Líquido ficou positivo em R\$ 76 milhões, levando à aprovação da continuidade do projeto, que inicialmente foi orçado em US\$ 2,3 bilhões e já consumiu US\$ 18,5 bilhões, com previsão de chegar à conclusão com orçamento total de US\$ 20,1 bilhões.

A Petrobrás se defende, dizendo que foram realizadas análises de sensibilidade e avaliação empresarial que apontaram para atratividade econômica positiva da refinaria. Além disso, afirma que a refinaria incrementa seu resultado operacional através da ampliação da capacidade de refino para atender o crescimento da demanda de derivados e da redução da importação de derivados. A empresa diz ainda que o sistema flexível de processamento da Rnest, baseado em dois trens de refino, pode receber tanto cargas de petróleo pesado nacional de menor valor quanto cargas de petróleo mais leve, liberando as demais unidades do parque de refino para processar outros tipos de petróleo mais convenientes e atrativos.

Responda:

- a) Qual a técnica de análise de investimentos utilizada pela empresa para verificar a viabilidade do projeto?
- b) De acordo com a reportagem: “(...) enquanto a conclusão técnica apontava um VPL nulo (sem prejuízo nem lucro), caso o orçamento estivesse em US\$ 10,4 bilhões”. O que esta passagem quer dizer?
- c) Qual o prazo de estimação de fluxos de caixa comumente adotado em projetos de refinaria?
- d) Com as alterações feitas na estimação dos fluxos de caixa do projeto, quanto foi o VPL final calculado?

Resposta Comentada

- a) Valor Presente Líquido.
- b) Para um VPL nulo, ou seja, igual a zero, é preciso que o valor presente das entradas de caixa seja igual ao investimento inicial. Assim, a passagem acima nos informa que tanto o investimento inicial quanto o valor presente dos fluxos de caixa futuros são iguais a 10,4 bilhões de dólares. Qualquer revisão no investimento inicial para cima deverá trazer uma revisão dos fluxos futuros. Caso contrário, o VPL passa a ser negativo.
- c) 25 anos.
- d) R\$ 76 milhões.



Conclusão

Nesta aula, vimos porque a técnica do Valor Presente Líquido é superior e mais adequada aos investimentos do Orçamento de Capital do que a técnica do payback, apresentada anteriormente. O VPL é uma medida direta de geração de valor para o investidor, e depende diretamente da taxa mínima de atratividade (TMA) requerida pelo mesmo. Desta forma, é importante ressaltar que o cálculo de uma TMA bem pensado é imprescindível para que a decisão pelo VPL funcione. Investimentos que exigem uma grande aplicação de recursos não acontecem toda hora nas empresas. Além disso, caso sejam tomadas decisões erradas, seus impactos poderão ser sentidos por anos e anos. Para que decisões ótimas sejam tomadas, é importante que o gestor realmente se debruce sobre o problema, estime os fluxos de caixa do projeto cuidadosamente e faça o mesmo para a taxa de desconto.

Resumo

Vimos que o VPL é superior ao payback na avaliação de investimentos e é amplamente utilizado nos casos de Orçamento de Capital. O VPL considera todos os fluxos estimados no seu cálculo e se apresenta como uma medida direta de geração de valor para o investidor. Além disso, o VPL leva em conta a taxa mínima de atratividade, ou seja, pondera todas as oportunidades que existem para o investidor e que tenham um risco parecido, o retorno que convenceria o investidor a aplicar o dinheiro no negócio.

Tabela 8.0: Tabela comparativa entre as técnicas de análise de investimentos

	Payback	PB Descontado	VPL
	Fácil entendimento; simples de calcular; utilizado em decisões de pequeno impacto	Fácil entendimento; simples de calcular; considera o valor do dinheiro no tempo.	Fácil entendimento; não apresenta as limitações do payback medida direta da riqueza do investidor.
	Não considera o valor do dinheiro no tempo; não considera as distribuições dos fluxos ao longo do tempo; não considera os fluxos após o período de payback.	Não considera as distribuições dos fluxos ao longo do tempo; não considera os fluxos após o período de payback.	Mais difícil de calcular; exige que a estimação dos fluxos de caixa e da taxa de desconto seja feita com cuidado

Informações sobre a próxima aula

Na próxima aula, aprofundaremos nossos estudos sobre o fluxo de caixa da empresa.

Referências

ÁREA TÉCNICA DA PETROBRÁS APONTOU INVIABILIDADE ECONÔMICA DA RNEST EM 2009. Disponível em: <<http://www.petronecias.com.br/archives/53038>>; Acesso em 04/03/2016.

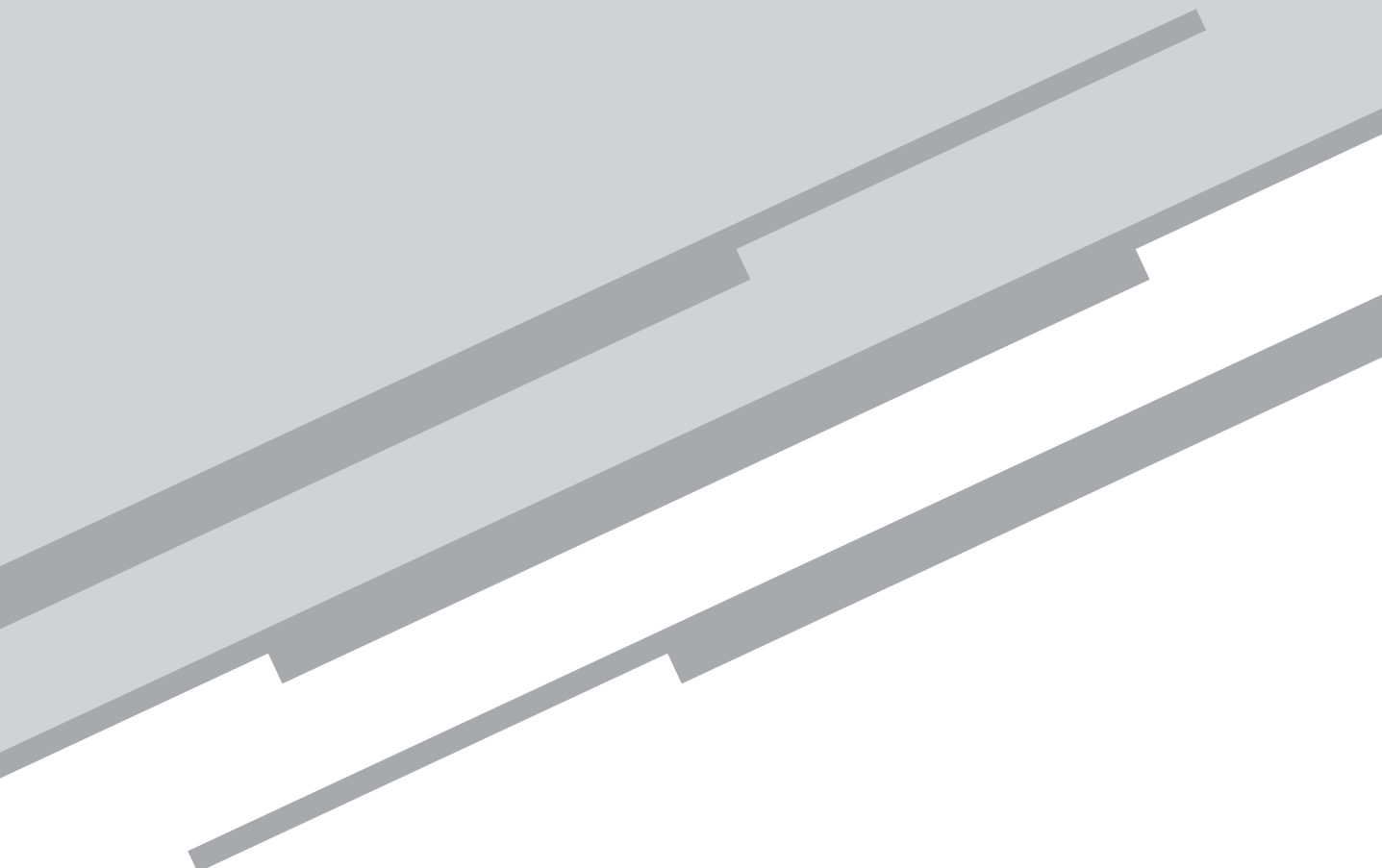
GITMAN, Lawrence J. Princípios de Administração Financeira. 10ª ed. Editora Pearson Addison Wesley. São Paulo, 2004.

ROBERT, C. H. Análise para Administração Financeira. 8ª ed.. Rio de Janeiro, McGraw-Hill Interamericana do Brasil, 2007.

ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W.; JORDAN, B. D.; LAMB, R. Fundamentos de Administração Financeira. 9ª ed. Porto Alegre. AMGH. 2013.

Aula 9

Introdução ao orçamento empresarial



Meta

Apresentar os principais conceitos iniciais e premissas de um orçamento empresarial.

Objetivos

Esperamos que, após o estudo do conteúdo desta aula, você seja capaz de:

1. Identificar o que é orçamento, bem como suas premissas básicas de elaboração;
2. Reconhecer a estrutura básica de um orçamento empresarial.

Introdução

O orçamento doméstico como controle de gastos em uma família

Como em todo sistema capitalista, as crises são normalmente cíclicas e, de tempos em tempos, atingem a economia de uma país. Por isso, é fundamental cada vez mais planejar as despesas domésticas. Ao invés de pensar apenas em aumentar as receitas como única saída, o ideal seria pensar em reduzir os gastos.

Para isso, uma ferramenta importante é elaborar o orçamento doméstico, que corresponde a uma lista de receitas e despesas de uma família. Esse processo é importante para descobrir para onde está indo o dinheiro. Um orçamento doméstico é rápido de ser elaborado e pode ser feito mostrando o horizonte de apenas um mês, para começar um diagnóstico.

De acordo com o economista Samy Dana, o ideal é gastar, no máximo, 35% do orçamento com despesas da casa, como água, luz e aluguel. Com alimentação, que inclui supermercado e refeições fora de casa, o percentual fica em 25%. Para saúde e beleza, que compreendem plano de saúde privado, remédios e salão de beleza, os gastos não devem ultrapassar 10% do orçamento. Com o transporte devem ser gastos, no máximo, 5%; com educação, 15%, e para o lazer e despesas extras, outros 10% do orçamento estão comprometidos.

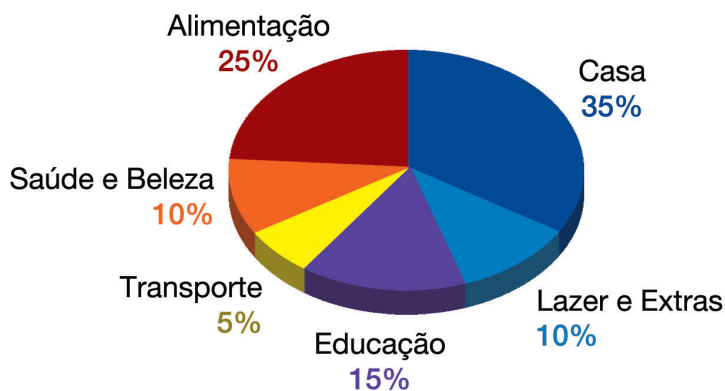


Figura 9.1: Infográfico de um orçamento doméstico

No infográfico, demonstramos o percentual que cada conta deveria ocupar em um orçamento de uma residência ou família.

Se o percentual gasto passar desses valores, é interessante rever o orçamento e tentar reduzir as despesas até atingir os patamares sugeridos pelo especialista.

Da mesma forma que em uma família, uma empresa também precisa listar seus principais gastos e também suas receitas, de forma a manter sempre o equilíbrio saudável ao empreendimento.

Nesta aula, começaremos a discutir o que é um orçamento empresarial, bem como sua estrutura básica.

Boa aula!

O que é um orçamento?

De acordo com o dicionário, orçamento é a ação ou o efeito de orçar. Cálculo dos gastos com a realização de qualquer obra ou empresa. Cálculo prévio da receita e despesa.

Segundo TUNG (1975, p.23), “...o orçamento consiste, essencialmente, em um plano de trabalho coordenado e no controle desse plano”.

Desta forma, o orçamento pode ser definido como o ato de antecipar para o momento presente o que tenderá a ocorrer no futuro. Mais especificamente, é a expressão quantitativa de um plano de ação, que se caracteriza como um modelo de programação de atividades.

Por fim, existem orçamentos dos mais diversos tipos, como, por exemplo:

- orçamento familiar, que corresponde ao planejamento de gastos de um lar;
- orçamento de um novo negócio, que corresponde ao planejamento de gastos e receitas de um novo empreendimento.

No próximo item, vamos nos aprofundar no estudo do orçamento de uma empresa ou, simplesmente, orçamento empresarial.

O que é Orçamento Empresarial?

O orçamento empresarial corresponde a um orçamento aplicado diretamente em uma empresa, seja esta um comércio, indústria, prestadora de serviços, ONG, hospital, escola; enfim, corresponde a qualquer tipo de empreendimento.

De acordo com BROOKSON (2000), um orçamento empresarial é um plano de atividades futuras que pode assumir diversas formas, mas normalmente reflete os departamentos e o conjunto da empresa em termos financeiros, fornecendo as bases para se medir o desempenho da organização. O orçamento é uma declaração de planos financeiros e não financeiros para um período que está por vir, normalmente de um ano.

Como este curso é de Gestão de Turismo, não nos prenderemos a detalhes técnicos rigorosos na elaboração do orçamento empresarial, mas principalmente apresentaremos a estrutura básica de um orçamento que permita a você empregar esta técnica no exercício futuro de sua profissão. Portanto, alguns detalhes e procedimentos técnicos serão sumarizados, a fim de que o aproveitamento da técnica seja relevante.

Histórico do Orçamento

A necessidade de orçar é tão antiga quanto a espécie humana. Os homens das cavernas precisavam prever a necessidade de comida para os longos invernos. O primeiro orçamento em sua forma mais simples, conforme a maioria dos autores cita, teve seu registro em 1215, na Inglaterra, organizado em uma carta outorgada pelo Rei João de Inglaterra, também conhecido como Rei João Sem-Terra. No século XVIII, ainda que de forma inconsciente nos relatórios anuais do “Ministro do Tesouro”, era apresentado um sumário das despesas efetuadas durante o ano encerrado, assim como uma estimativa das despesas para os anos seguintes.

A origem da palavra orçamento deve-se aos antigos romanos, que usavam uma bolsa de tecido chamada de *fiscus* para coletar os impostos. Na França, o termo era conhecido como *bouge* ou *bougette*, e vem do latim *bulga*.

Nessa época, o orçamento era um simples instrumento de uso exclusivo na administração de entidades públicas. No decorrer dos anos, com o surgimento de novos negócios e a complexidade que estes apresentavam, as técnicas de aplicação do planejamento foram expandidas. Aos poucos, o orçamento dominou também as empresas privadas.

As raízes das práticas contemporâneas de orçamento devem-se ao desenvolvimento da Constituição inglesa em 1689. A Lei estabelecia que o rei, e depois o primeiro-ministro, poderia cobrar certos impostos ou gastar recursos, mas somente com a autorização do Parlamento.

Somente no início do século XIX é que, no Brasil, o processo orçamentário começou a despertar a atenção dos gestores públicos. À medida que os anos se passaram, o significado de orçamento evoluiu da ideia inicial de simples fixação de limite de despesas para a ideia muito mais abrangente de ferramenta administrativa destinada a promover a mais produtiva e lucrativa utilização de todos os recursos da empresa.

Nos EUA, a partir do ano de 1921, o Congresso americano aprovou a obrigatoriedade do orçamento público. Ele estabelecia para o Presidente a exigência de submeter proposta de orçamento anual ao Congresso.

De acordo com ZDANOWICZ (1983), no Brasil o orçamento passou a ganhar estudos a partir de 1940, e teve seu auge nos anos 70, quando empresas passaram a adotá-lo com mais frequência em suas atividades.

Princípios do Orçamento

Ao se elaborar um orçamento, alguns princípios são importantes e básicos.

Planejamento Estratégico

Conjunto de estratégias definidas previamente pela empresa, de forma planejada, a fim de atingir determinados objetivos empresariais. O planejamento estratégico se desdobra em ações táticas e operacionais para todos os funcionários da empresa.

1. **Planejamento:** O orçamento deve ter o conteúdo e a forma vinculados ao Planejamento Estratégico (ou outro planejamento existente) da empresa.
2. **Clareza:** O orçamento deve ser expresso de forma ordenada, transparente e completa.
3. **Exclusividade:** O orçamento apenas deve conter questões que lhe sejam pertinentes. Ou seja, no orçamento só devem conter gastos e receitas que dizem respeito à empresa.
4. **Especificação:** Todo orçamento deve ser bem especificado, ou seja, deve conter a descrição das fontes de receita e dos elementos de despesa, além de prever bens e serviços a serem adquiridos.
5. **Flexibilidade:** É aconselhável que um orçamento seja modificável, sempre que necessário.
6. **Periodicidade:** Como as necessidades variam constantemente, o orçamento deve ter uma periodicidade que contemple essa variação.
7. **Equilíbrio:** Relacionamento racional entre as receitas, as despesas, os custos e os investimentos.

Premissas básicas do Orçamento Empresarial

Se os princípios são os valores sobre os quais um orçamento empresarial deva ser construído, as premissas são atributos prévios indispensáveis a um orçamento empresarial. Sem eles, é impossível entender a construção de um orçamento. Vamos aqui descrever as 4 principais premissas de um orçamento empresarial.

Regime de Caixa x Regime de Competência

Regimes de Caixa e Competência são conceitos que vêm da Contabilidade e são de fundamental importância para a compreensão do Orçamento. No Regime de Caixa, as receitas, custos e despesas de uma empresa são contabilizados e considerados quando do seu efetivo desembolso ou recebimento.

Suponha que você compre uma TV de R\$ 1.000,00 em uma loja e pague em 10 prestações de R\$ 100,00. Pelo regime de caixa, a cada mês que você pagar a prestação, serão contabilizados R\$ 100,00 referentes àquela TV, independente do dia em que você comprou, já que, para o regime de caixa, importa o momento em que ocorreu o pagamento ou recebimento. Um outro exemplo típico é o pagamento, por exemplo, do 13º salário a um empregado. Embora o empregado faça jus ao 13º salário mensalmente (já que o 13º salário é calculado proporcionalmente aos meses trabalhados), ele só recebe o 13º salário nos meses de novembro (a antecipação da primeira parcela) e dezembro (a integralização da segunda parcela, menos os impostos). Portanto, pelo regime de caixa, haverá a contabilização ou os gastos serão considerados somente nos meses de novembro e dezembro, que foram os meses em que eles efetivamente foram desembolsados.

O raciocínio inverso ao de caixa corresponde ao Regime de Competência. Pelo regime de competência, não importa o período em que houve o recebimento ou pagamento, mas sim em que momento ocorreu o fato principal ou fato gerador. Assim, na compra da TV de R\$ 1.000,00, o dia em que houve a compra é o que importa para o regime de competência, e não os períodos em que houve o pagamento. Logo, se vendemos a TV em março, por exemplo, a empresa considerará no mês de março as vendas de R\$ 1.000,00, embora, pelo regime de caixa, o primeiro recebimento só viesse a ocorrer em abril (R\$ 100,00 naquela venda em 10 prestações sem juros). No caso do 13º salário, importa para

o regime de competência o período que o funcionário faz jus ao 13º salário, e não simplesmente o dia em que irá receber. Assim, cada mês que passa, a empresa contabilizará uma parte (1/12) do 13º salário de seu empregado como um custo.

Por que é importante diferenciarmos os regimes de caixa e de competência? Porque, de forma geral, o Orçamento Empresarial é elaborado pelo regime de competência, em consonância com os princípios contábeis, já que a Contabilidade privilegia o princípio da competência em suas demonstrações. Mas o regime de caixa não é importante? Sim, é muito importante! É tão importante que também é bastante utilizado o Orçamento de Caixa, que corresponde ao orçamento baseado pelo regime de caixa.

Para cumprir o objetivo desse curso, escolhemos estudar apenas o orçamento pelo regime de competência, que é o mais amplamente utilizado nas organizações.

Plano de Contas

Todo orçamento empresarial começa a ser construído inicialmente mediante a definição do Plano de Contas. Mas o que seria o Plano de Contas? O Plano de Contas corresponde ao conjunto, devidamente organizado, das contas que farão parte do orçamento e que receberão os valores de receitas, custos e despesas. Podem muitas vezes ser consideradas como as próprias ‘contas contábeis’ da empresa, mas sempre sofrem alguma modificação ou adaptação no orçamento.

Um exemplo poderia ser dado de um orçamento doméstico. Quais seriam as contas de um orçamento doméstico? Luz, água, telefone, escola, alimentação, entre outras. Ou seja, enumerar a quais contas lançaremos os valores do orçamento é o primeiro grande passo de um orçamento empresarial.

Como questão de organização, é importante que as contas afins sejam agrupadas, para dar ideia ao gestor de como estão os grupos de contas. Assim, por exemplo, poderíamos, em um orçamento doméstico, criar um grupo chamado Casa, e nele entrariam as contas de luz, água, o IPTU, etc.

Periodicidade e Horizonte de Planejamento

A periodicidade e horizonte de planejamento de um orçamento empresarial diz respeito, respectivamente, ao tempo em que ele será subdividido e qual será o horizonte total de projeção. Assim, a periodicidade poderá ser mensal, bimestral, trimestral, semestral, anual, sendo a mais comum a mensal. Em alguns casos, podemos ter a periodicidade inferior a um mês, como, por exemplo, semanal ou até mesmo diária. O importante é entender qual a relevância da periodicidade no processo de planejamento.

Já o horizonte de planejamento trata de quanto tempo servirá a projeção: por um ano, dois anos, quatro anos... Assim, o orçamento poderá ser definido como anual, com periodicidade mensal, por exemplo.

Princípio da Memória de Cálculo

Uma memória de cálculo é uma descrição detalhada de como um determinado valor foi projetado no orçamento. É como se fosse uma abertura ou detalhamento de uma composição de valores atribuídos à conta do plano de contas.

Assim, todo orçamento deve conter as memórias de cálculo necessárias para o entendimento de como os valores atribuídos a cada conta foram lançados. Tomamos, como exemplo, a projeção dos custos de salário com um funcionário no orçamento da empresa. Suponha que um funcionário custe o valor total de R\$ 3.000,00 entre salários, encargos e benefícios. Para saber qual a composição dos R\$ 3.000,00, é necessário apresentar a memória de cálculo com os valores correspondentes a cada um dos itens que o compõem.

Valores lançados no orçamento empresarial sem memória de cálculo não são transparentes e não informam aos usuários do orçamento como foram calculados, gerando dificuldades no entendimento e aplicação do orçamento.

Atividade 1

Atende ao Objetivo 01

Leia as alternativas abaixo e identifique com alguns dos princípios de orçamento estudados até agora:

- () O Orçamento Público do país é elaborado baseado no Plano Plurianual do Governo (PPA), em um plano de médio prazo (quatro anos), porém ele é revisto anualmente.
- () Uma pequena empresa que elabora um orçamento de suas atividades não pode colocar no seu orçamento as despesas e custos de seus sócios.
- () Um novo projeto de que uma empresa participa deve motivar os gestores a revisarem as projeções orçamentárias para aquele período
- () O orçamento da mão-de-obra de uma empresa deve contemplar quais cargos, as quantidades e seus salários, encargos e benefícios sociais.

1. EXCLUSIVIDADE
 2. ESPECIFICAÇÃO
 3. FLEXIBILIDADE
 4. PERIODICIDADE
-
-

Atividade 2

Atende ao Objetivo 01

Suponha que você foi convidado para assumir a gestão de um grande restaurante em uma área turística. Assim que assumiu a função, seu primeiro passo foi elaborar um plano de contas que refletisse as necessidades para sua gestão. Apresente, nas linhas abaixo, quais seriam os itens do plano de contas do restaurante, lembrando de organizá-las pela afinidade entre elas.

[illegible]

Respostas Comentadas:

01 – D, A, C e B.

02 – Deverá ser apresentado um plano de contas que contenha, sobretudo, custos e despesas de um restaurante, como, por exemplo:

Custos com mão de obra

Salários

Encargos sociais

Benefícios

Custos com insumos

Carnes

Legumes, verduras e hortifruti

Massas

Itens básicos: arroz, feijão, fubá, farinha

Despesas administrativas

Aluguel

Telefono

Luz

Água

Estrutura Básica do Orçamento Empresarial

Como nosso objetivo é ensinar a técnica de orçamento empresarial em um curso de Gestão de Turismo, vamos privilegiar os principais itens da estrutura básica de um orçamento empresarial. Um orçamento empresarial é composto de:

1. Orçamento de Vendas e Receitas;
2. Orçamento de Investimentos e Financiamentos;
3. Orçamento de Custos e Despesas;
4. Projeção da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) Orçamentária

Nas próximas aulas, vamos detalhar como cada orçamento funciona. Antes, porém, vamos definir o que constará em cada orçamento.

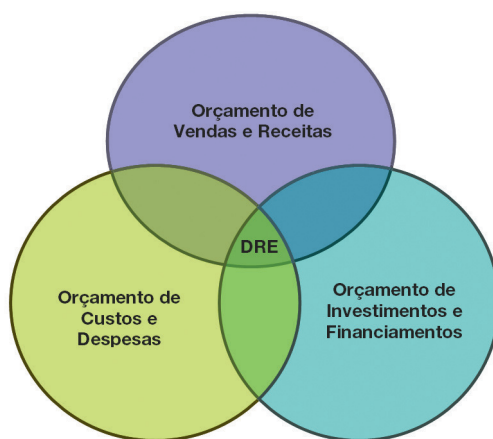


Figura 9.2: Estrutura Básica de Orçamento Empresarial

A figura demonstra os diversos componentes de um Orçamento Empresarial, sendo a DRE o elemento final de nosso orçamento.

Como todo orçamento empresarial exige uma periodicidade e um horizonte de planejamento, a tabela abaixo demonstra visualmente uma planilha de orçamento com sua DRE projetada, em que podemos perceber qual a sua periodicidade e seu horizonte de planejamento. Veja a seguir:

PLANILHA DE ORÇAMENTO EMPRESARIAL MALHARIA ALGODÃO FINO LTDA.												
	01/15	02/15	03/15	04/15	05/15	06/15	07/15	08/15	09/15	10/15	11/15	12/15
RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$ 117.650,00	R\$ 129.970,00	R\$ 98.790,00	R\$ 101.615,00	R\$ 127.680,00	R\$ 131.920,00	R\$ 117.937,50	R\$ 117.985,42	R\$ 115.987,99	R\$ 118.854,32	R\$ 121.727,54	R\$ 120.735,46
IMPOSTOS SOBRE FATURAMENTO	-R\$ 7.823,73	-R\$ 8.643,01	-R\$ 6.569,54	-R\$ 6.757,40	-R\$ 8.490,72	-R\$ 8.772,68	-R\$ 7.842,84	-R\$ 7.846,03	-R\$ 7.713,20	-R\$ 7.903,81	-R\$ 8.094,88	-R\$ 8.028,91
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	R\$ 109.826,28	R\$ 121.327,00	R\$ 92.220,47	R\$ 94.857,60	R\$ 119.189,28	R\$ 123.147,32	R\$ 110.094,66	R\$ 110.139,39	R\$ 108.274,79	R\$ 110.950,51	R\$ 113.632,66	R\$ 112.706,55
CUSTOS DA MERCADORIA VENDIDA	R\$ 44.190,02	R\$ 54.932,06	R\$ 49.980,06	R\$ 50.395,56	R\$ 54.528,06	R\$ 55.222,73	R\$ 52.998,09	R\$ 53.009,43	R\$ 52.588,99	R\$ 53.140,48	R\$ 53.597,96	R\$ 53.442,95
LUCRO BRUTO	R\$ 65.636,25	R\$ 66.394,93	R\$ 42.240,40	R\$ 44.462,04	R\$ 64.661,22	R\$ 67.924,59	R\$ 57.096,56	R\$ 57.129,96	R\$ 55.585,79	R\$ 57.810,03	R\$ 60.034,69	R\$ 59.263,60
DESPESAS OPERACIONAIS	R\$ 37.510,69	R\$ 37.510,69	R\$ 37.510,69	R\$ 37.510,69	R\$ 37.510,69	R\$ 37.510,69	R\$ 37.510,69	R\$ 37.510,69	R\$ 37.510,69	R\$ 37.510,69	R\$ 37.510,69	R\$ 37.510,69
LUCRO OPERACIONAL	R\$ 28.125,56	R\$ 28.884,24	R\$ 4.729,71	R\$ 6.951,35	R\$ 27.150,53	R\$ 30.413,90	R\$ 19.585,88	R\$ 19.619,27	R\$ 18.075,11	R\$ 20.299,34	R\$ 22.524,00	R\$ 21.752,91
DESPESAS NÃO-OPERACIONAIS	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
RECEITAS NÃO-OPERACIONAIS	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
LAIR	R\$ 28.125,56	R\$ 28.884,24	R\$ 4.729,71	R\$ 6.951,35	R\$ 27.150,53	R\$ 30.413,90	R\$ 19.585,88	R\$ 19.619,27	R\$ 18.075,11	R\$ 20.299,34	R\$ 22.524,00	R\$ 21.752,91
IMPOSTOS SOBRE LUCRO	R\$ 7.031,39	R\$ 7.221,06	R\$ 1.182,43	R\$ 1.737,84	R\$ 6.787,63	R\$ 7.603,48	R\$ 4.896,47	R\$ 4.904,82	R\$ 4.518,78	R\$ 5.074,83	R\$ 5.631,00	R\$ 5.438,23
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 21.094,17	R\$ 21.663,18	R\$ 3.547,28	R\$ 5.213,51	R\$ 20.362,90	R\$ 22.810,43	R\$ 14.689,41	R\$ 14.714,45	R\$ 13.556,33	R\$ 15.224,50	R\$ 16.893,00	R\$ 16.314,69

Tabela 9.3: Modelo de Planilha de Orçamento Empresarial

Orçamento de Vendas e Receitas

No Orçamento de Vendas são inseridas as previsões de vendas para um determinado período orçamentário. São estimadas as quantidades de cada produto ou serviço que a empresa planeja vender ou prestar, além de definir o preço a ser praticado. Mais detalhes sobre o preço serão vistos na próxima aula.

A quantidade projetada de vendas e a definição do preço a ser vendido permite ao gestor projetar a receita da empresa.

No Orçamento de Receitas, além das receitas projetadas, temos ainda os impostos incidentes e eventuais abatimentos e descontos sobre as vendas. Por exemplo, se estivéssemos projetando um orçamento empresarial de um mercado, o Orçamento de Vendas e Receitas traria quais, quantos e por qual preço venderíamos os itens ao longo do tempo de horizonte definido ao orçamento.

Orçamento de Investimentos e Financiamentos

Vimos, na Aula 02, que os investimentos correspondem aos gastos utilizados na compra de ativos físicos, ou não, com o objetivo de gerar receita. Assim, o Orçamento de Investimentos listará todos os ativos necessários na atividade operacional da empresa, a quantidade de cada um e o custo de aquisição de cada um. No nosso exemplo do mercado, os maquinários, balcões, estantes, prateleiras, todos seriam investimentos necessários à operação do mercado. Assim, colocaríamos quantos seriam necessários, bem como o custo de aquisição de cada um - tudo dentro do tempo de horizonte do orçamento.

Já no Orçamento de Financiamentos, definiremos como iremos financiar a compra desses ativos ou investimentos. Se iremos pegar dinheiro no banco para comprar; se iremos comprar com o dinheiro da própria empresa; se vamos dividir entre os dois.

Em resumo, o Orçamento de Investimento define o que a empresa precisa de ativos, a quantidade e seu custo de aquisição, enquanto o Orçamento de Financiamento define de onde sairá o recurso para a compra.

Orçamento de Custos e Despesas

O orçamento de Custos e Despesas é, sem dúvida, a parte mais extensa do orçamento. Nele serão projetados todos os custos e despesas

inerentes à operação da empresa ao longo do tempo. Custos com mão de obra, materiais, insumos e mercadorias são incluídos nesse orçamento. As despesas também entram nessa parte, normalmente agrupadas em Despesas Administrativas, Comerciais e Financeiras. Fizemos a distinção entre custos e despesas na Aula 02, e seria importante relembrarmos aqui para melhor entendimento da diferenciação dos dois no orçamento. As despesas, por definição, são aqueles gastos envolvidos na manutenção da empresa, mas que não necessariamente têm a ver com a atividade final da empresa. Os custos são tudo aquilo que a empresa emprega de recursos financeiros para execução de sua atividade principal ou atividade-fim.

Projeção da DRE Orçamentária

Vimos também, na Aula 02, o conceito de DRE – Demonstração do Resultado do Exercício. Naquela oportunidade, aprendemos que a DRE constitui-se no relatório resumido das operações realizadas pela empresa durante determinado período de tempo, onde sobressai um dos valores mais importantes às pessoas nela interessadas: o resultado líquido do período, Lucro ou Prejuízo.

Assim, ao unirmos as projeções das Vendas, Receitas, Investimentos, Financiamentos, Custos e Despesas, temos a consolidação de todas elas na DRE Orçamentária, que nada mais é do que a organização final das contas, com os seus respectivos resultados ao longo do tempo do orçamento projetado.

Vantagens do Orçamento Empresarial

A utilização do Orçamento Empresarial traz inúmeras vantagens para a empresa, dentre as quais, podemos destacar:

1. Obriga os colaboradores a focarem o futuro, e não se aterem a problemas diários da organização;
2. O orçamento “força” a empresa a trabalhar com atribuição de responsabilidades;
3. Aumenta a coordenação e o controle das atividades organizacionais e auxilia a atingir as metas;
4. Motiva os colaboradores ao longo da organização, e as metas podem ser a base para remuneração variável;

5. Exige a definição prévia de objetivos, diretrizes, políticas e medidas de desempenho para as unidades de responsabilidade;
6. Força a comunicação, a integração e a participação ao longo da organização.

Limitações do Orçamento Empresarial

No entanto, o Orçamento Empresarial não corresponde à resolução de todos os problemas e desafios empresariais. Abaixo, listamos algumas das limitações da utilização do Orçamento Empresarial:

1. O processo de construção do orçamento pode demorar meses e não atender o objetivo claro de planejar a médio e longo prazos;
2. Os valores do orçamento empresarial, ao serem divididos pelas áreas da empresa, podem gerar conflitos de poder na estrutura, na busca por verbas do orçamento;
3. Utilizar séries históricas não-confiáveis na projeção do orçamento pode gerar um orçamento fora da realidade e ineficaz nos seus objetivos;
4. Muitas vezes, a empresa não consegue avaliar a efetivação do orçamento por problemas nos seus controles internos. Isso faz com que o orçamento perca a finalidade de avaliar como anda o desempenho da empresa em relação ao seu planejamento financeiro.

===== **Atividade Final** =====

Atende ao Objetivo 02

01 – Ainda seguindo o exemplo da atividade 02 desta aula, suponha que você decidiu ainda abrir mais uma filial do restaurante em outro estado da mesma região no Rio de Janeiro. Liste nas linhas abaixo quais itens que farão parte de cada grupo do Orçamento.

02 – Liste, pelo menos, 03 vantagens que o orçamento empresarial traria para a gestão do restaurante. Exemplifique.

Resposta Comentada:

01 – Você deveria utilizar os itens da resposta da atividade 2 acrescido de:

Imobilizado

Terrenos

Construções e benfeitorias

Máquinas e ferramentas

Veículos

Móveis

02 – Podemos citar 03 vantagens:

I – O orçamento tem como vantagem a definição de medidas de desempenho que, no caso do restaurante, pode ser, por exemplo, a definição da taxa de desperdício máxima tolerável na cozinha. Assim, ao saber dessa meta, os cozinheiros e demais colaboradores se empenhariam em bater essa meta;

II – O orçamento também tem como vantagem a motivação dos colaboradores ao longo da organização, e as metas podem ser a base para remuneração variável. Um exemplo disso seria atrelar uma remuneração variável para os empregados do restaurante com base nas metas de faturamento e satisfação dos clientes, por exemplo;

III – O orçamento também tem como vantagem a comunicação, a integração e a participação ao longo da organização. Assim, ao elaborar e divulgar o orçamento, todos os funcionários (desde o garçom até o cozinheiro) serão envolvidos no processo de atendimento e satisfação do cliente.

Conclusão

O Orçamento Empresarial que apresentamos nesta aula é de fundamental importância no processo de planejamento financeiro de uma

organização. Podemos considerar o orçamento como uma bússola financeira da empresa. Sem ele, é bem difícil que uma empresa conheça com detalhes a composição de suas receitas, custos e despesas, bem como tenha a dimensão correta dos níveis de investimentos e financiamentos com que ela deve trabalhar. Nas próximas aulas, passaremos a detalhar cada parte do orçamento, de forma que você consiga, ao final do curso, elaborar um orçamento empresarial.

Resumo

Nesta aula, introduzimos o tema que será objeto até o final do nosso curso: Orçamento Empresarial.

Vimos que o Orçamento Empresarial é dividido em: Vendas e Receitas; Investimentos e Financiamentos; Custos e Despesas. Ao final, todas as planilhas do Orçamento convergirão para a projeção da DRE da empresa projetada. O Orçamento Empresarial apresenta como vantagem a criação de visão de futuro junto aos funcionários, além de forçar a empresa a trabalhar com atribuição de responsabilidades. Além disso, ele auxilia a empresa em seu planejamento, em virtude de exigir a definição prévia de objetivos, diretrizes, políticas e medidas de desempenho.

Em contrapartida, vimos também que o orçamento pode ser demorado na sua construção e gerar conflitos de poder dentro da organização, além de, muitas vezes, se distanciar da realidade que a empresa está vivendo, em virtude de não ter bases históricas confiáveis.

Referências

BROOKSON, Stephen. Como elaborar orçamentos. São Paulo: Publi-folha, 2000.

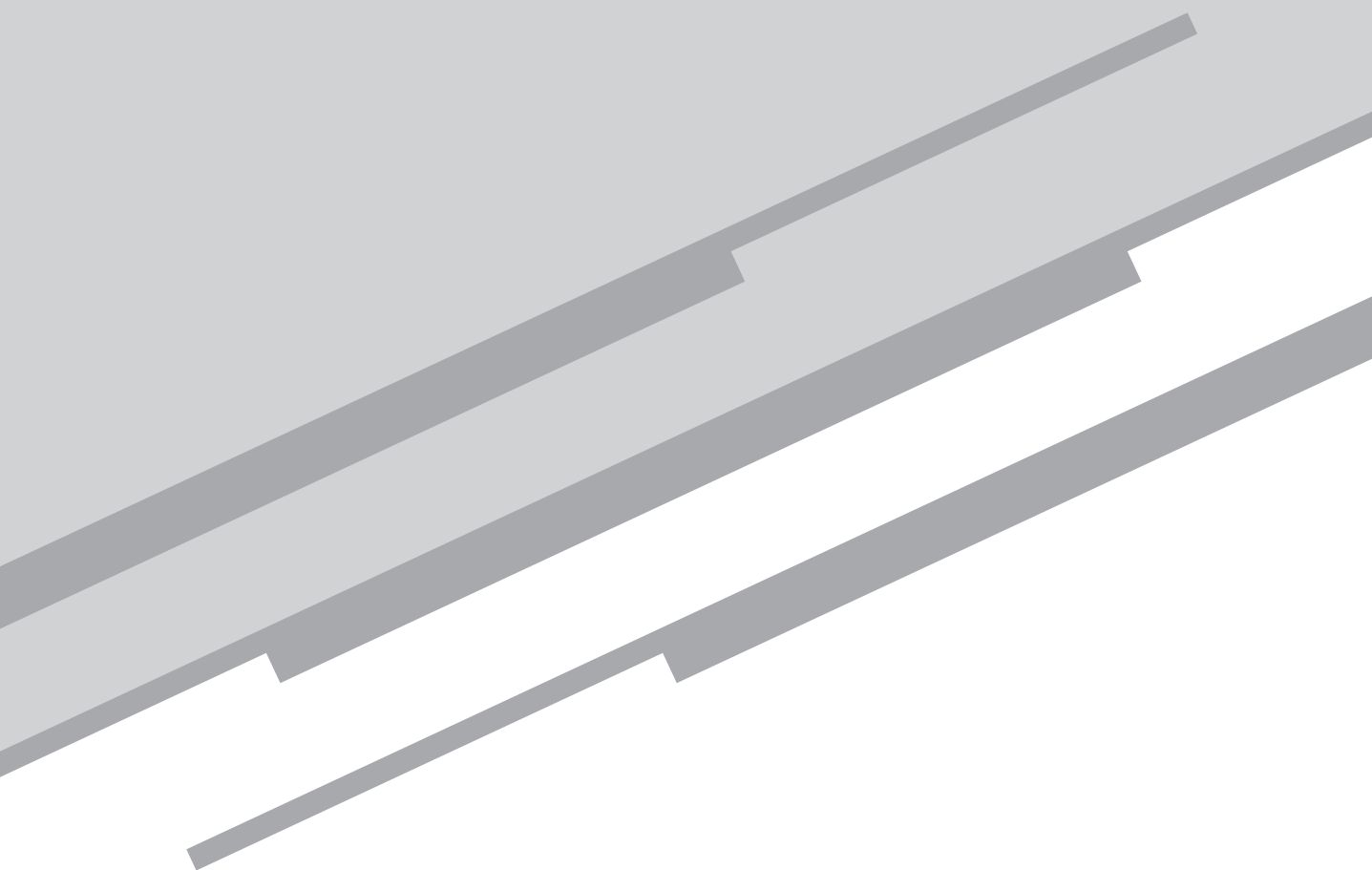
PADOVEZE, C. L.; TARANTO, F. C. Orçamento empresarial: novos conceitos e técnicas. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2010.

TUNG, Nguyen H. Orçamento Empresarial no Brasil: para empresas industriais e comerciais. 1. ed. São Paulo: Edições Universidade Empresa, 1975.

ZDANOWICZ, José Eduardo. Orçamento Operacional. Porto Alegre: Sagra, 1983.

Aula 10

Orçamento de vendas e receitas



Meta

Apresentar o mecanismo de funcionamento do Orçamento de Vendas e Receitas.

Objetivos

Esperamos que, após o estudo do conteúdo desta aula, você seja capaz de:

1. Reconhecer o funcionamento do Orçamento de Vendas e Receitas;
2. Elaborar um modelo simples de Orçamento de Vendas e Receitas de um empreendimento.

Introdução

Você sabe a diferença entre Vendas e Receitas?

A partir desta aula, iremos aprender a elaborar um Orçamento Empresarial, começando pelos dois orçamentos iniciais:

- Orçamento de Vendas;
- Orçamento de Receitas.

Mas, antes de tudo, precisamos diferenciar as Vendas das Receitas.

Ao olharmos o conceito de Venda no Dicionário Michaelis, temos uma das definições de que Venda é um contrato por meio do qual uma pessoa - o vendedor - transfere ou se obriga a transferir a outra - o comprador - a propriedade de coisa determinada, cujo preço é por ele pago, segundo as condições estipuladas. Ao consultarmos a palavra Receita, vemos que o conceito é o resultado das Vendas a vista realizadas em determinado período financeiro (dia, mês ou ano).

Fica a pergunta: Quem “nasceu” primeiro? Foram as Vendas ou as Receitas? A resposta é as Vendas.

Como o próprio dicionário diz, as Receitas são originadas das Vendas. Portanto, não existe Receita sem Venda, embora possa existir Venda que não gerou Receita. Um exemplo disso pode ser dado em operações de permuta: suponha que você troque seu veículo por um outro bem, como uma moto ou um outro veículo. Você efetivamente vende o produto, mas não chega a receber dinheiro pela Venda, mas somente um outro produto em troca. Assim, embora exista a Venda, não existe Receita. A Receita é, portanto, a Venda sacramentada através do depósito, a vista ou a prazo, do dinheiro envolvido na transação.

Por isso, iniciaremos o Orçamento Empresarial pelo Orçamento de Vendas, que automaticamente gerará o Orçamento de Receitas. Nas próximas páginas, explicaremos com mais detalhes.

Boa aula!



Figura 10.1: Diferença entre Vendas e Receitas

Um outro detalhe importante que diferencia as Vendas das Receitas é que somente nas Receitas há incidência de impostos.

O que é o Orçamento de Vendas?

Um dos elementos-chave do Orçamento Empresarial é o orçamento de Vendas, que pode ser considerado o ponto de partida de todo o processo de elaboração das peças orçamentárias. Essa importância está diretamente relacionada ao fato de que, para a maioria das empresas, todo o processo de planejamento operacional decorre da percepção da demanda de seus produtos para o período a ser orçado. É por isso que o volume de Vendas é, em geral, o fator limitante para todo o processo orçamentário.

Basicamente, o orçamento de Vendas se refere às previsões de Vendas para um determinado período orçamentário. Ele estima as quantidades de cada produto e serviço que a empresa planeja vender ou prestar, define o preço a ser praticado e a Receita a ser gerada, como também pode até definir a quantidade de clientes a serem atendidos, as condições básicas dessa Venda, a vista ou a prazo, entre outras informações. Conforme já dito, ele serve de base para as outras peças orçamentárias; por isso, se suas estimativas não forem realistas, podem inviabilizar o controle orçamentário como um todo.

Conforme visto na aula anterior, o Orçamento Empresarial tomará como base o regime de competência, ou seja, as Vendas realizadas de-

vem ser contabilizadas por ocasião da entrega ou execução do produto ou serviço, e não somente por ocasião de seu recebimento (“regime de caixa”). No caso de empresas que já existem, o histórico efetivado das Vendas passadas é uma informação muito útil e importante no processo de elaboração de um novo Orçamento Empresarial.

No próximo item, abordaremos os principais componentes necessários para a elaboração do Orçamento de Vendas.

Principais Componentes do Orçamento de Vendas

Os principais componentes do Orçamento de Vendas são:

- escopo de Venda;
- quantitativos;
- unidade de Venda;
- preço de Venda.

Escopo de Venda

O escopo de Venda nada mais é do que a definição do que será vendido. Antes, porém, é importante distinguirmos os três tipos básicos de itens a serem vendidos:

1. Mercadorias: são produtos adquiridos de terceiros e que serão revendidos. Exemplo: uma farmácia adquire medicamentos de um distribuidor, e revende-os. Trata-se de mercadorias, e não de produtos.
2. Produtos: valores de Venda de produtos de produção própria (indústria). Exemplo: uma indústria farmacêutica adquire insumos, industrializa-os e vende aos distribuidores. Trata-se de produtos de produção própria vendidos.
3. Serviços: valores de Venda de serviços executados por contrato ou tarefa. Exemplo: serviços de auditoria independente, executados para um cliente.

Assim, é importante primeiro definir qual tipo de item será vendido: mercadorias, produtos ou serviços. Para cada um, haverá uma tributação específica a ser projetada. Veremos isso mais adiante.

O segundo passo será definir o que de fato será vendido. Por exemplo: se vamos fazer orçamento de uma loja de roupas, cada roupa, modelo, tamanho, cor, receberá uma previsão no orçamento, tanto de quantidades quanto de preço. Se o orçamento for de uma oficina mecânica, cada serviço que a oficina prestará receberá as previsões de quantidades e preços, e assim por diante.

Unidade de Venda (medida)

Pode até não parecer importante, mas, após definido o que será vendido, é importante definirmos a unidade de Venda. Pode ser: quilo, metro, unidade, saco, pacote, hora, entre outros.

Por exemplo: se formos um hotel, nossa unidade será diárias. Se formos um pet-shop, provavelmente veremos a unidade do serviço (lavagem, tosa, etc.). Se formos um mercado de hortifruti, pode ser que boa parte da Venda seja por quilo, por exemplo.

Previsão da Quantidade a ser vendida

Definidos os itens e as unidades de medida das nossas Vendas, o próximo passo é atribuir quantos itens pretendemos vender ao longo do período orçamentário. É verdade que cada empresa tem seu grau de dificuldade em estimar essas quantidades, mas é verdade também que essa é a etapa mais difícil do Orçamento de Vendas.

Essa dificuldade é considerada natural, dada a imprevisibilidade das situações conjunturais da economia e as sazonalidades existentes. Entretanto, a leitura do ambiente e a construção dos cenários, bem como outras informações disponíveis à empresa, devem possibilitar um mínimo de condições de acerto das previsões das Vendas. Além disso, espera-se que a empresa já tenha um conjunto de conhecimentos sobre o comportamento de seus produtos nos mercados em que atua.

Como exemplo, podemos citar um time de futebol profissional, que precisa prever o número de torcedores que assistem aos jogos no estádio ou pela televisão, a cada campeonato. As empresas aéreas precisam prever o número de passageiros que vão voar em cada rota e os hotéis precisam prever a taxa de ocupação durante os diferentes dias e meses. As empresas comerciais, como o Carrefour, Big, Americanas e Casas Bahia, etc., devem prever Vendas de varejo de milhares de produtos em

diferentes locais. As montadoras, como VW, Fiat, GM, Ford e Renault, etc., devem prever a demanda de clientes para cada modelo diferente de carro ou caminhão que vendem. Na construção civil, é necessário o orçamento do engenheiro para o cálculo do material que será usado na compra de matérias (tijolos, pedras, cimento, etc.) para a entrega das edificações propostas.

Uma dificuldade adicional é quando a empresa elabora um orçamento empresarial de uma empresa que ainda não existe e pretende ser lançada no mercado. Neste caso, o ideal é coletar o máximo de informações junto aos concorrentes e empresas do setor.

Para aquelas que já estão no mercado, uma sugestão é utilizar de métodos estatísticos para a elaboração da previsão da quantidade a ser vendida (demanda). Utilizar as médias passadas, considerar a sazonalidade do negócio, tudo isso contribui para a melhoria da projeção.

Previsão do Preço de Venda

Após a definição dos itens e quantidades a serem vendidas, o último passo do Orçamento de Vendas é definir por qual preço os produtos, mercadorias e serviços serão vendidos. Definir o preço é uma tarefa também complicada, principalmente porque essa definição deve respeitar duas esferas: a interna e a externa à empresa.

A interna, porque o preço deve ser o suficiente para cobrir os custos do item (produto, serviço ou mercadoria) e ainda gerar um lucro para a empresa, nos casos das empresas lucrativas.

A externa, porque, ao mesmo tempo em que o preço deve atender ao fator interno, ele também deve se preocupar com a concorrência e o mercado externo. Ou seja, não posso simplesmente definir um preço que me agrade internamente se os meus clientes não estarão dispostos a pagar esse preço e, nem o contrário, defino um preço atrativo para os meus clientes, mas que não é suficiente para cobrir minha estrutura de custos.

Nossa intenção aqui não é desenvolver modelos complexos de formação de preços, até porque existem bastantes estudos mais aprofundados sobre como definir preços. Para fins didáticos, vamos adotar em nossos exemplos e avaliações preços razoáveis com aqueles adotados no mercado.

Exemplo de Planilha de Orçamento de Vendas

Vamos agora construir um exemplo de Planilha de Orçamento de Vendas. As planilhas podem ser construídas em softwares como Microsoft Excel, LibreOffice ou BrOffice. Para tal, suponhamos que estamos elaborando um orçamento de um hotel chamado Hotel TodeFérias S.A. e inicialmente definimos que o horizonte de planejamento é o ano que vem e que a periodicidade é mensal.

Logo, nossa planilha inicial ficará assim:

PLANILHA DE ORÇAMENTO EMPRESARIAL
ORÇAMENTO DE VENDAS
HOTEL TODEFERIAS S/A

[illegible]

Tabela 10.1: Planilha Inicial de Vendas

Agora, vamos definir os itens que serão vendidos. Para isso, supo-
nhamos que vamos vender hospedagens em acomodações single e dou-
ble. Para cada tipo de acomodação, os preços e quantitativos serão dife-
rentes. Logo, nosso orçamento ficará, por exemplo, assim:

PLANILHA DE ORÇAMENTO EMPRESARIAL													
ORÇAMENTO DE VENDAS													
HOTEL TODOFERIAS S/A													
	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez	
Quartos Single													
	Unidade												
	Unid												
	Número de diárias												
Preço média da diária													
Receita de Vendas Total - Quartos Single (R\$)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Quartos Double													
	Unidade												
	Unid												
	Número de diárias												
Preço média da diária													
Receita de Vendas Total - Quartos Double (R\$)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Total Geral de Receita de Vendas (R\$)													
	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -

Tabela 10.2: Planilha de Vendas com os itens que serão vendidos

Perceba que agora já definimos os itens a serem vendidos, bem como as unidades de medida. No nosso caso, o número de diárias é medido através de unidades. O próximo passo será atribuir as quantidades de diárias e o preço médio de cada uma ao longo do período orçamentário. Assim, a seguir uma proposta no nosso exemplo:

PLANILHA DE ORÇAMENTO EMPRESARIAL													
ORÇAMENTO DE VENDAS													
HOTEL TODEFERIAS S/A													
	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez	
Quartos Single													
Unidade													
Número de diárias	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80
Preço média da diária	R\$ 140,00	R\$ 140,00	R\$ 140,00	R\$ 140,00	R\$ 140,00	R\$ 140,00	R\$ 140,00	R\$ 140,00	R\$ 140,00	R\$ 140,00	R\$ 140,00	R\$ 140,00	R\$ 140,00
Receita de Vendas Total - Quartos Single (R\$)	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00
Quartos Double													
Unidade													
Número de diárias	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90
Preço média da diária	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00
Receita de Vendas Total - Quartos Double (R\$)	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00
Total Geral de Receita de Vendas (R\$)	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00

Tabela 10.3: Planilha de Vendas com quantitativos e preços médios

Veja que todos os meses apresentam as mesmas quantidades e preços para cada um dos itens (quartos Single e Double). Isso não acontece na prática. Em empreendimentos desse tipo, é comum ter períodos de alta e baixa temporada (sazonalidade na demanda). Para corrigir essa distorção, vamos propor hipoteticamente uma sazonalidade na demanda, ficando demonstrado a seguir:

PLANILHA DE ORÇAMENTO EMPRESARIAL													
ORÇAMENTO DE VENDAS													
HOTEL TODEFERIAS S/A													
	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez	
Quartos Single													
Número de diárias	120	120	80	80	80	80	120	80	80	80	80	200	
Preço média da diária	R\$ 160,00	R\$ 160,00	R\$ 140,00	R\$ 140,00	R\$ 140,00	R\$ 140,00	R\$ 150,00	R\$ 140,00	R\$ 140,00	R\$ 140,00	R\$ 140,00	R\$ 200,00	
Receita de Vendas Total - Quartos Single (R\$)	R\$ 19.200,00	R\$ 19.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 18.000,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 40.000,00	
Quartos Double													
Número de diárias	140	140	90	90	90	90	150	90	90	90	90	220	
Preço média da diária	R\$ 240,00	R\$ 240,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 230,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 300,00	
Receita de Vendas Total - Quartos Double (R\$)	R\$ 33.600,00	R\$ 33.600,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 34.500,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 66.000,00	
Total Geral de Receita de Vendas (R\$)	R\$ 52.800,00	R\$ 52.800,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 52.500,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 106.000,00	

abela 10.4: Planilha de Vendas Final

Pronto! Nosso orçamento de Vendas está feito! Perceba que, ao final da planilha de Vendas, ela automaticamente gera o valor total de Receitas geradas pelas Vendas. Essa Receita iniciará a alimentação do Orçamento de Receitas, próximo assunto da nossa aula. Antes, porém, vamos exercitar o Orçamento de Vendas.

Atividade 1

Atende aos objetivos 01 e 02

01 – Suponha que você foi convidado para ser gestor de um grande evento que ocorrerá em uma cidade turística brasileira. O evento será um grande show de música internacional. O público esperado é de cerca de 1.500 pessoas, sendo que haverá camarotes ao preço de R\$ 500,00 por pessoa. O preço do ingresso normal será de R\$ 100,00, com 50% de desconto para estudantes e maiores de 65 anos. O evento não receberá crianças. Estatísticas de eventos anteriores semelhantes a esses revelam que quase metade do público é composto por estudantes e que são vendidos em média cerca de 150 ingressos para camarotes. Com base nessas informações, projete o Orçamento de Vendas do evento (se necessário, estime informações adicionais).

Resposta Comentada:

01 – Segue um exemplo de planilha de Vendas do exercício:

PLANILHA DE ORÇAMENTO EMPRESARIAL
ORÇAMENTO DE VENDAS
HOTEL TODEFERIAS S/A

	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez
Quartos Single												
Unidade												
Número de diárias												
Preço média da diária												
Receita de Vendas Total - Quartos Single (R\$)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Quartos Double												
Unidade												
Número de diárias												
Preço média da diária												
Receita de Vendas Total - Quartos Double (R\$)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Total Geral de Receita de Vendas (R\$)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -

O que é o Orçamento de Receitas?

Receitas é um termo de estudo da Contabilidade e Finanças em geral.

O principal conceito de Receitas são os recursos provenientes da Venda de mercadorias ou de uma prestação de serviços. Porém, nem todas as Receitas são oriundas de Vendas ou prestação de serviços como, por exemplo, aluguéis, rendimentos de uma aplicação financeira, juros, etc. Daí o porquê de a planilha de Vendas gerar a planilha de Receitas, já que é na planilha de Vendas que temos toda a projeção do que será vendido.

No próximo item, abordaremos os principais componentes necessários para a elaboração do Orçamento de Receitas.

Principais Componentes

Os principais componentes do Orçamento de Receitas são:

- Receita Bruta;
- Descontos e Abatimentos;
- Impostos;
- Receita Líquida.

Receita Bruta

A Receita bruta, para fins contábeis, é o produto da Venda de bens e serviços. Em outras palavras, podemos afirmar que a Receita Bruta é a Receita total decorrente das atividades-fim da organização, isto é, das atividades para as quais a empresa foi constituída, segundo seus estatutos ou contrato social (o “faturamento” da empresa).

Na nossa planilha, a Receita Bruta já é calculada na Planilha de Vendas como o Total Geral de Receita de Vendas. Portanto, o início da planilha de Receitas se inicia justamente com a informação trazida da planilha de Vendas, conforme demonstrado abaixo:

PLANILHA DE ORÇAMENTO EMPRESARIAL
ORÇAMENTO DE VENDAS
HOTEL TODEFERIAS S/A

	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez
Quartos Single												
Receita Bruta Total	R\$ 19.200,00	R\$ 19.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 18.000,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 40.000,00
Descontos e Abatimentos												
Impostos sobre Receita Bruta												
Receita Líquida Total												
Quartos Double												
Receita Bruta Total	R\$ 33.600,00	R\$ 33.600,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 34.500,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 66.000,00
Descontos e Abatimentos												
Impostos sobre Receita Bruta												
Receita Líquida Total												
Total Geral de Receita Bruta (R\$)	R\$ 52.800,00	R\$ 52.800,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 52.500,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 106.000,00
Total Geral de Descontos e Abatimentos (R\$)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Total Geral de Impostos sobre Receita Bruta (R\$)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Total Geral de Receita Líquida (R\$)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -

Tabela 10.5: Planilha de Receitas

Descontos e Abatimentos

Os Descontos e Abatimentos são deduções feitas normalmente da Receita Bruta e são valores concedidos voluntariamente pela empresa aos seus clientes.

O desconto é uma redução do preço espontânea da empresa ao cliente e devidamente expressa na nota fiscal de Venda, enquanto o abatimento é uma forma de reduzir o preço pela empresa ao cliente para compensar algum prejuízo do cliente (defeito na mercadoria, alguma condição não cumprida, por exemplo), para que não haja a devolução da Venda ou para que o cliente não se recuse a aceitar o serviço prestado.

Importante mencionar que os descontos e abatimentos são incidentes sobre a Receita Bruta, uma vez que eles interferem no cálculo dos impostos incidentes sobre a Receita Bruta e, portanto, devem reduzir a base de cálculo dos impostos. Assim, por exemplo, se minha Receita é R\$ 10.000,00 e eu concedo um desconto ou abatimento de R\$ 1.000,00, minha base de cálculo dos impostos será o valor de R\$ 9.000,00 (Receita – Desc/Abatimentos).

Na elaboração do orçamento, normalmente estimam-se os descontos e abatimentos através de um percentual (%) atribuído sobre a Receita Bruta, normalmente obtido através de médias e parâmetros históricos da empresa.

Veja a seguir a planilha de Receitas com a previsão de Descontos e Abatimentos, supondo 3% como estimativa:

PLANILHA DE ORÇAMENTO EMPRESARIAL
ORÇAMENTO DE VENDAS
HOTEL TODEFERIAS S/A

	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez
Quartos Single	Unidade											
Receita Bruta Total	R\$	R\$ 19.200,00	R\$ 19.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 18.000,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 40.000,00
Descontos e Abatimentos	R\$	-R\$ 576,00	-R\$ 576,00	-R\$ 336,00	-R\$ 336,00	-R\$ 336,00	-R\$ 540,00	-R\$ 336,00	-R\$ 336,00	-R\$ 336,00	-R\$ 336,00	-R\$ 1.200,00
Impostos sobre Receita Bruta	R\$											
Receita Líquida Total	R\$											
Quartos Double	Unidade											
Receita Bruta Total	R\$	R\$ 33.600,00	R\$ 33.600,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 34.500,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 66.000,00
Descontos e Abatimentos	R\$	-R\$ 1.008,00	-R\$ 1.008,00	-R\$ 594,00	-R\$ 594,00	-R\$ 594,00	-R\$ 1.035,00	-R\$ 594,00	-R\$ 594,00	-R\$ 594,00	-R\$ 594,00	-R\$ 1.980,00
Impostos sobre Receita Bruta	R\$											
Receita Líquida Total	R\$											
Total Geral de Receita Bruta (R\$)	R\$	R\$ 52.800,00	R\$ 52.800,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 52.500,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 106.000,00
Total Geral de Descontos e Abatimentos (R\$)	-R\$	-R\$ 1.584,00	-R\$ 1.584,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 1.575,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 3.180,00
Total Geral de Impostos sobre Receita Bruta (R\$)	R\$	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Geral de Receita Líquida (R\$)	R\$	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Tabela 10.6: Planilha de Receitas com Descontos e Abatimentos

Impostos

Os Impostos são tributos pagos sobre o valor da Receita Bruta e podem ser impostos federais, estaduais e municipais. Como vimos, a base de cálculo dos impostos normalmente corresponderá à Receita Bruta de Vendas diminuída dos Descontos e Abatimentos.

Normalmente, os impostos são cobrados mediante a aplicação de uma alíquota sobre o valor da base de cálculo. Não é nosso intuito aqui que você conheça os detalhes e particularidades dos impostos, mas faremos um breve resumo dos principais impostos sobre faturamento.

Impostos Federais: São cobrados pela União. Os principais incidentes sobre a Receita Bruta são:

- PIS (Programa de Integração Social);
- COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social);
- IPI (Impostos sobre Produtos Industrializados).

Impostos Estaduais: São cobrados pelos Estados. O ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadoria e Serviços) é o mais comum.

Impostos Municipais: São cobrados pelos Municípios. O ISSQN (Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza) incide sobre a Receita de Venda de Serviços.

Suponha que, no exemplo do hotel, as alíquotas de impostos fossem:

PIS: 0,65%

COFINS: 3%

ISSQN: 4%

Logo, a planilha ficaria assim:

PLANILHA DE ORÇAMENTO EMPRESARIAL
ORÇAMENTO DE VENDAS
HOTEL TODEFERIAS S/A

	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez
Quartos Single												
Receita Bruta Total	R\$ 19.200,00	R\$ 19.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 18.000,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 40.000,00
Descontos e Abatimentos	-R\$ 576,00	-R\$ 576,00	-R\$ 336,00	-R\$ 336,00	-R\$ 336,00	-R\$ 336,00	-R\$ 540,00	-R\$ 336,00	-R\$ 336,00	-R\$ 336,00	-R\$ 336,00	-R\$ 1.200,00
Impostos sobre Receita Bruta	-R\$ 1.424,74	-R\$ 1.424,74	-R\$ 831,10	-R\$ 831,10	-R\$ 831,10	-R\$ 831,10	-R\$ 1.335,69	-R\$ 831,10	-R\$ 831,10	-R\$ 831,10	-R\$ 831,10	-R\$ 2.968,20
PIS	-R\$ 121,06	-R\$ 121,06	-R\$ 70,62	-R\$ 70,62	-R\$ 70,62	-R\$ 70,62	-R\$ 113,49	-R\$ 70,62	-R\$ 70,62	-R\$ 70,62	-R\$ 70,62	-R\$ 252,20
COFINS	-R\$ 558,72	-R\$ 558,72	-R\$ 325,92	-R\$ 325,92	-R\$ 325,92	-R\$ 325,92	-R\$ 523,80	-R\$ 325,92	-R\$ 325,92	-R\$ 325,92	-R\$ 325,92	-R\$ 1.164,00
ISSQN	-R\$ 744,96	-R\$ 744,96	-R\$ 434,56	-R\$ 434,56	-R\$ 434,56	-R\$ 434,56	-R\$ 698,40	-R\$ 434,56	-R\$ 434,56	-R\$ 434,56	-R\$ 434,56	-R\$ 1.552,00
Receita Líquida Total												
Quartos Double												
Receita Bruta Total	R\$ 33.600,00	R\$ 33.600,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 34.500,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 66.000,00
Descontos e Abatimentos	-R\$ 1.008,00	-R\$ 1.008,00	-R\$ 594,00	-R\$ 594,00	-R\$ 594,00	-R\$ 594,00	-R\$ 1.035,00	-R\$ 594,00	-R\$ 594,00	-R\$ 594,00	-R\$ 594,00	-R\$ 1.980,00
Impostos sobre Receita Bruta	-R\$ 2.493,29	-R\$ 2.493,29	-R\$ 1.469,26	-R\$ 1.469,26	-R\$ 1.469,26	-R\$ 1.469,26	-R\$ 2.560,07	-R\$ 1.469,26	-R\$ 1.469,26	-R\$ 1.469,26	-R\$ 1.469,26	-R\$ 4.897,53
PIS	-R\$ 211,85	-R\$ 211,85	-R\$ 124,84	-R\$ 124,84	-R\$ 124,84	-R\$ 124,84	-R\$ 217,52	-R\$ 124,84	-R\$ 124,84	-R\$ 124,84	-R\$ 124,84	-R\$ 416,13
COFINS	-R\$ 977,76	-R\$ 977,76	-R\$ 576,18	-R\$ 576,18	-R\$ 576,18	-R\$ 576,18	-R\$ 1.003,95	-R\$ 576,18	-R\$ 576,18	-R\$ 576,18	-R\$ 576,18	-R\$ 1.920,60
ISSQN	-R\$ 1.303,68	-R\$ 1.303,68	-R\$ 768,24	-R\$ 768,24	-R\$ 768,24	-R\$ 768,24	-R\$ 1.338,60	-R\$ 768,24	-R\$ 768,24	-R\$ 768,24	-R\$ 768,24	-R\$ 2.560,80
Receita Líquida Total												
Total Geral de Receita Bruta (R\$)	R\$ 52.800,00	R\$ 52.800,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 52.500,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 106.000,00
Total Geral de Descontos e Abatimentos (R\$)	-R\$ 1.584,00	-R\$ 1.584,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 1.575,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 3.180,00
Total Geral de Impostos sobre Receita Bruta (R\$)	-R\$ 3.918,02	-R\$ 3.918,02	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 3.895,76	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 7.865,73
Total Geral de Receita Líquida (R\$)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -

Tabela 10.7: Planilha de Receitas com Descontos e Abatimentos e os Impostos sobre a Receita Bruta

Receita Líquida

A Receita Líquida nada mais é do que o somatório da Receita Bruta com os Descontos e Abatimentos e também os Impostos. Assim, a Receita Líquida é o que restará da Receita após os Impostos, Devoluções e Abatimentos. No exemplo dado, a planilha ficaria da seguinte forma:

PLANILHA DE ORÇAMENTO EMPRESARIAL HOTEL TODFERIAS S/A												
	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez
Quartos Single												
Receita Bruta Total	R\$ 19.200,00	R\$ 19.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 18.000,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 40.000,00
Descontos e Abatimentos	-R\$ 576,00	-R\$ 576,00	-R\$ 336,00	-R\$ 336,00	-R\$ 336,00	-R\$ 336,00	-R\$ 540,00	-R\$ 336,00	-R\$ 336,00	-R\$ 336,00	-R\$ 336,00	-R\$ 1.200,00
Impostos sobre Receita Bruta	-R\$ 1.424,74	-R\$ 1.424,74	-R\$ 831,10	-R\$ 831,10	-R\$ 831,10	-R\$ 831,10	-R\$ 1.335,69	-R\$ 831,10	-R\$ 831,10	-R\$ 831,10	-R\$ 831,10	-R\$ 2.968,20
PIS	-R\$ 121,06	-R\$ 121,06	-R\$ 70,62	-R\$ 70,62	-R\$ 70,62	-R\$ 70,62	-R\$ 113,49	-R\$ 70,62	-R\$ 70,62	-R\$ 70,62	-R\$ 70,62	-R\$ 252,20
COFINS	-R\$ 358,72	-R\$ 358,72	-R\$ 325,92	-R\$ 325,92	-R\$ 325,92	-R\$ 325,92	-R\$ 523,80	-R\$ 325,92	-R\$ 325,92	-R\$ 325,92	-R\$ 325,92	-R\$ 1.164,00
ISSQN	-R\$ 744,96	-R\$ 744,96	-R\$ 434,56	-R\$ 434,56	-R\$ 434,56	-R\$ 434,56	-R\$ 698,40	-R\$ 434,56	-R\$ 434,56	-R\$ 434,56	-R\$ 434,56	-R\$ 1.552,00
Receita Líquida Total	R\$ 17.199,26	R\$ 17.199,26	R\$ 10.032,90	R\$ 10.032,90	R\$ 10.032,90	R\$ 10.032,90	R\$ 16.124,31	R\$ 10.032,90	R\$ 10.032,90	R\$ 10.032,90	R\$ 10.032,90	R\$ 35.831,80
Quartos Double												
Receita Bruta Total	R\$ 33.600,00	R\$ 33.600,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 34.500,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 66.000,00
Descontos e Abatimentos	-R\$ 1.008,00	-R\$ 1.008,00	-R\$ 594,00	-R\$ 594,00	-R\$ 594,00	-R\$ 594,00	-R\$ 1.035,00	-R\$ 594,00	-R\$ 594,00	-R\$ 594,00	-R\$ 594,00	-R\$ 1.980,00
Impostos sobre Receita Bruta	-R\$ 2.493,29	-R\$ 2.493,29	-R\$ 1.469,26	-R\$ 1.469,26	-R\$ 1.469,26	-R\$ 1.469,26	-R\$ 2.560,07	-R\$ 1.469,26	-R\$ 1.469,26	-R\$ 1.469,26	-R\$ 1.469,26	-R\$ 4.897,53
PIS	-R\$ 211,85	-R\$ 211,85	-R\$ 124,84	-R\$ 124,84	-R\$ 124,84	-R\$ 124,84	-R\$ 217,52	-R\$ 124,84	-R\$ 124,84	-R\$ 124,84	-R\$ 124,84	-R\$ 416,13
COFINS	-R\$ 577,76	-R\$ 577,76	-R\$ 576,18	-R\$ 576,18	-R\$ 576,18	-R\$ 576,18	-R\$ 1.003,95	-R\$ 576,18	-R\$ 576,18	-R\$ 576,18	-R\$ 576,18	-R\$ 1.920,60
ISSQN	-R\$ 1.303,68	-R\$ 1.303,68	-R\$ 768,24	-R\$ 768,24	-R\$ 768,24	-R\$ 768,24	-R\$ 1.338,60	-R\$ 768,24	-R\$ 768,24	-R\$ 768,24	-R\$ 768,24	-R\$ 2.560,80
Receita Líquida Total	R\$ 30.098,71	R\$ 30.098,71	R\$ 17.736,74	R\$ 17.736,74	R\$ 17.736,74	R\$ 17.736,74	R\$ 30.904,93	R\$ 17.736,74	R\$ 17.736,74	R\$ 17.736,74	R\$ 17.736,74	R\$ 59.122,47
Total Geral de Receita Bruta (R\$)	R\$ 52.800,00	R\$ 52.800,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 52.500,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 106.000,00
Total Geral de Descontos e Abatimentos (R\$)	-R\$ 1.584,00	-R\$ 1.584,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 1.575,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 3.180,00
Total Geral de Impostos sobre Receita Bruta (R\$)	-R\$ 3.918,02	-R\$ 3.918,02	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 3.895,76	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 7.865,73
Total Geral de Receita Líquida (R\$)	R\$ 47.297,98	R\$ 47.297,98	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 47.029,24	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 94.954,27

Tabela 10.8: Planilha com o cálculo da Receita Líquida Total

Atividade Final

Atende aos objetivos 01 e 02

01 – Utilizando o exemplo dado na Atividade 01, após ter montado a planilha de Vendas, seu papel agora será o de construir a planilha de Receitas. Para isso, algumas informações foram fornecidas:

Os impostos federais PIS e COFINS corresponderão a 1,65% e 7,60% da Receita, respectivamente;

A Prefeitura do local do evento cobra 5% a título de ISSQN (Imposto sobre Serviço de Qualquer Natureza);

Os organizadores do show concederão, a título de cortesia comercial, 50 ingressos de entrada inteira (100%).

Construa a planilha de Receitas, utilizando como base a planilha montada na Atividade 01.

Resposta Comentada

01 – Abaixo, segue um exemplo de planilha de Receitas do exercício:

Evento	%	
Receita Bruta Total		R\$ 172.500,00
Descontos e Abatimentos		-R\$ 5.000,00
Impostos sobre Receita Bruta		
PIS	1,65%	-R\$ 2.763,75
COFINS	7,60%	-R\$ 12.730,00
ISSQN	5%	-R\$ 8.375,00
Receita Líquida Total		R\$ 143.631,25

Conclusão

O primeiro passo de um orçamento empresarial é conhecer bem qual será o nível de Vendas e Receitas que o negócio irá gerar. A projeção das Vendas requer uma habilidade muito grande do gestor de não achar que o seu produto ou serviço “vende por si só” e, se não se resguardar, cair no erro de projetar Vendas maiores do que aquelas que representarão a realidade. Nessa etapa, é muito importante que o gestor seja conservador em suas projeções. Ser prudente na quantidade a ser vendida significa iniciar o processo de orçamento com os pés no chão e, sem dúvida, é melhor se surpreender com resultados melhores do que se frustrar com Vendas e Receitas exorbitantes que não representem a realidade do negócio.

Resumo

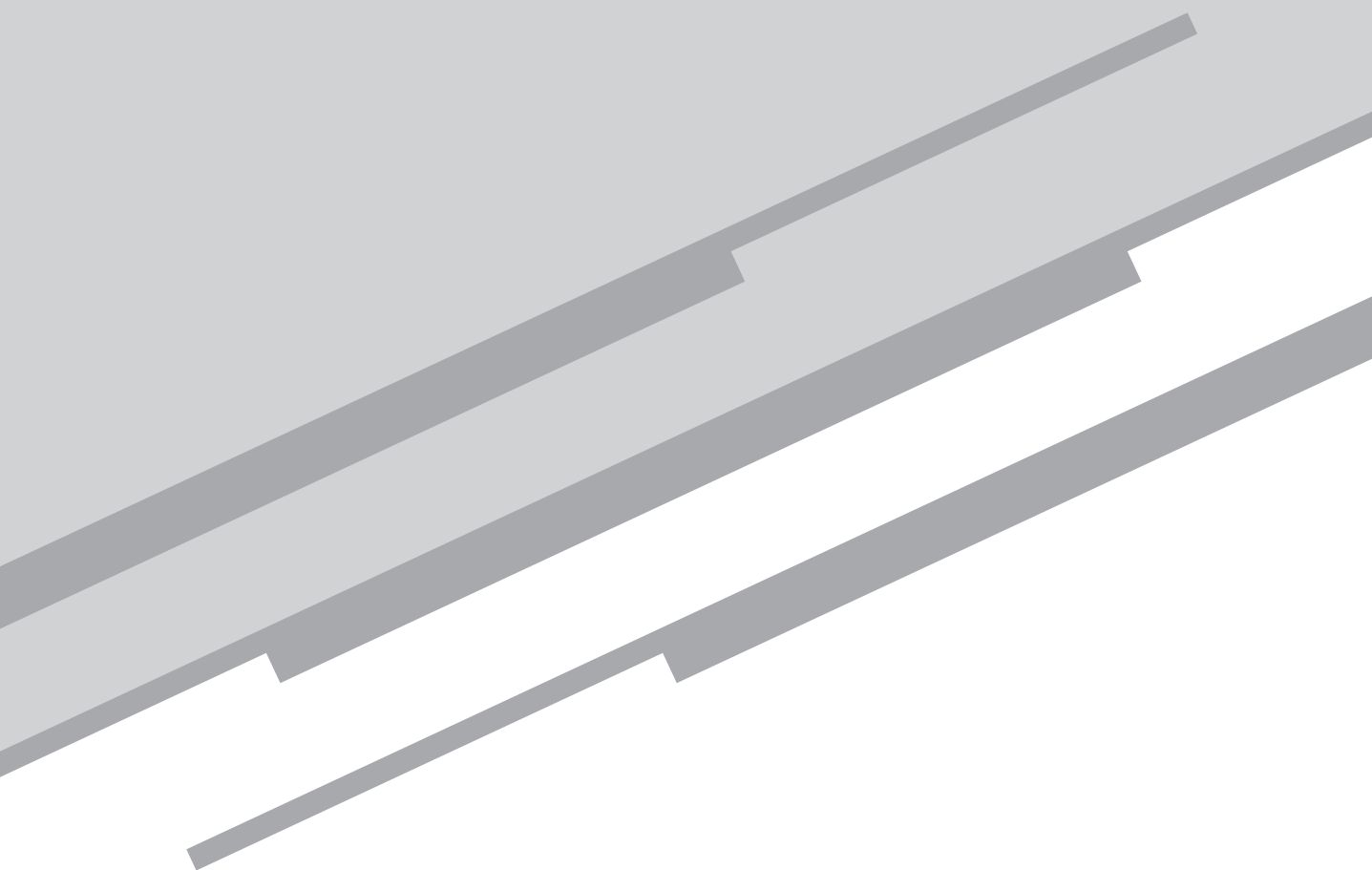
Vimos nesta aula que o Orçamento Empresarial se inicia através da elaboração dos Orçamentos de Vendas e Receitas. No orçamento de Vendas, projetamos quais itens venderíamos, qual a quantidade de cada um e a qual preço. Já no Orçamento de Receitas, projetamos a Receita gerada pelas Vendas, calculamos os abatimentos e descontos a serem concedidos, bem como quais impostos seriam incidentes. Por fim, tivemos, como resultado desses 2 orçamentos, o valor da Receita Líquida projetada para a empresa durante o período orçamentário. Essa Receita Líquida balizará a performance da empresa dentro do orçamento proposto.

Referências

- LUNKES, Rogério João. Manual do Orçamento. São Paulo; Atlas, 2003.
- MICHAELIS: Moderno Dicionário da Língua Portuguesa. São Paulo: Companhia Melhoramentos, 1998.
- PADOVEZE, C. L.; TARANTO, F. C. Orçamento empresarial: novos conceitos e técnicas. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2010.
- WELSCH, Glenn Albert. Orçamento Empresarial. São Paulo; Atlas, 1992

Aula 11

Orçamento de investimentos
e financiamentos



Meta

Apresentar o mecanismo de funcionamento do Orçamento de Investimentos e Financiamentos.

Objetivos

Esperamos que, após o estudo do conteúdo desta aula, você seja capaz de:

1. Reconhecer o funcionamento do Orçamento de Investimentos e Financiamentos;
2. Elaborar um modelo simples de Orçamento de Investimentos e Financiamentos de um empreendimento.

Introdução

Endividar.... essa palavra parece soar mal a você?

Endividar nos lembra a palavra dívida, e ninguém gosta de conviver com dívida, não é mesmo? Dívida é algum dinheiro que não é nosso, que utilizamos para comprar algum bem ou serviço a vista e que vamos devolver ao credor de forma parcelada. Mas será que a dívida é sempre negativa em nossas vidas?

Imagine se você quisesse comprar uma casa e não houvesse um banco para financiar. Você certamente não teria o dinheiro todo para comprar a vista, e provavelmente passaria boa parte da sua vida juntando o dinheiro para comprar sua casa própria; e a compraria a vista somente depois de muitos anos. Assim, o agente financiador, normalmente representado por instituições financeiras, é aquele que é responsável por emprestar um dinheiro de uma pessoa que tem dinheiro sobrando para uma outra pessoa que, naquele momento, está precisando de dinheiro. Essa intermediação entre as duas pessoas é feita indiretamente por um banco e é comumente conhecida como financiamento. Financiar é utilizar um dinheiro de uma outra pessoa para eu conseguir comprar alguma coisa que provavelmente teria dificuldades para pagar a vista ou para a qual financeiramente não compensaria pagar a vista.

Financiar é um ato normal de uma empresa. Empresas captam dinheiro e crédito nos bancos, a fim de utilizá-lo na compra de ativos, estoques, mercadorias, etc.

Neste capítulo, aprenderemos sobre o mecanismo básico de orçamento dos investimentos e financiamentos de uma empresa.

Boa aula!



Figura 11.1:

O que é o Orçamento de Investimentos?

O Orçamento de Investimentos será responsável pela projeção de valores a serem investidos em bens e ativos necessários para as atividades da empresa. Assim, para as empresas que querem permanecer fortes no mercado, faz-se necessário investir frequentemente montantes cada vez maiores em recursos de ativos. O gerenciamento dos investimentos é primordial para desenvolver e para concretizar metas orçamentárias.

Sanvicente e Santos (2000) descrevem que, nesta peça orçamentária, consideram-se aquelas despesas incorridas com aquisições de máquinas ou veículos, construções, modificações e transformações que tenham caráter de melhorias ou reposição da capacidade produtiva ou de prestação de serviço.

No grupo de investimentos, serão listados todos os ativos necessários ao funcionamento da organização, a curto e longo prazos. Assim, a grande pergunta a ser feita na construção do Orçamento de Investimentos é: “Quais bens/ativos precisamos comprar para podermos executar bem nossas atividades?”

Para isso, para cada bem listado, devemos também projetar as quantidades, custo de aquisição e depreciação. Em seguida, abordaremos cada um destes itens.

Principais Componentes

Os principais componentes da Planilha de Investimentos são:

- lista de ativos;
- quantidades;
- custo de aquisição;
- valor de depreciação.

Lista de Ativos

A lista de ativos nada mais é do que a descrição completa e clara do bem ou ativo a ser adquirido. Pode ser um carro, uma máquina, um imóvel, um móvel, um computador; enfim, o importante aqui é descrever o bem a ser comprado. No nosso exemplo do Hotel TodeFerias, vamos exemplificar a compra de camas para os quartos single e double, conforme planilha a seguir:

PLANILHA DE ORÇAMENTO EMPRESARIAL
ORÇAMENTO DE INVESTIMENTOS
HOTEL TODEFERIAS S/A

	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez
Camas de Solteiro - Quartos Single												
Quantidade												
Custo de Aquisição Unitário												
Custo de Aquisição Total												
Valor de Depreciação Unitário												
Valor de Depreciação Total												
Valor de Depreciação Total Acumulada												
Valor do Investimento Total	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Camas de Casais - Quartos Double												
%												
Quantidade												
Custo de Aquisição Unitário												
Custo de Aquisição Total												
Valor de Depreciação Unitário												
Valor de Depreciação Total												
Valor de Depreciação Total Acumulada												
Valor do Investimento Total	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Total Geral de Investimentos (R\$)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Total Geral de Depreciação (R\$)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Total Geral de Depreciação Acumulada (R\$)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -

Tabela 11.1: Planilha
Inicial de Investimentos

Perceba que o nosso único trabalho foi listar qual ativo é necessário comprar. No nosso caso, foram camas de solteiro para os quartos single e camas de casal. É claro que o nosso exemplo foi bem simples. Entretanto, um hotel não precisa comprar apenas camas. Existem todos os demais itens que aparelham um hotel e que certamente tornaria a planilha bem extensa. O objetivo aqui é apenas ensinarmos os 02 itens, para fins didáticos.

Quantidade

Após listar quais ativos são necessários, vamos listar a quantidade que será necessária. As quantidades poderão variar de um mês para outro. Abaixo, segue a planilha de nosso exemplo, preenchida com 50 camas de solteiro e 40 camas de casal.

PLANILHA DE ORÇAMENTO EMPRESARIAL
ORÇAMENTO DE INVESTIMENTOS
HOTEL TODIFERIAS S/A

	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez
Camas de Solteiro - Quartos Single												
Quantidade	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Custo de Aquisição Unitário												
Custo de Aquisição Total												
Valor de Depreciação Unitário												
Valor de Depreciação Total												
Valor de Depreciação Total Acumulada												
Valor do Investimento Total	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Camas de Casais - Quartos Double												
Quantidade	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
Custo de Aquisição Unitário												
Custo de Aquisição Total												
Valor de Depreciação Unitário												
Valor de Depreciação Total												
Valor de Depreciação Total Acumulada												
Valor do Investimento Total	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Total Geral de Investimentos (R\$)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Total Geral de Depreciação (R\$)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Total Geral de Depreciação Acumulada (R\$)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -

Tabela 11.2: Planilha de Investimentos – definição de quantidades

Custo de Aquisição Unitário

O próximo passo, após definidas as quantidades a serem compradas, será atribuir um custo de aquisição a cada bem ou ativo. Esse custo deverá ser criteriosamente pesquisado, pois um investimento mal dimensionado pode provocar prejuízos enormes à empresa. Portanto, nessa etapa é imprescindível pesquisar junto a fornecedores qual o verdadeiro custo em comprar os ativos.

Assim que definido o custo de aquisição unitário do bem, multiplicaremos pela quantidade a ser comprada, para termos finalmente o Custo de Aquisição Total, conforme demonstrado no exemplo a seguir:

PLANILHA DE ORÇAMENTO EMPRESARIAL
ORÇAMENTO DE INVESTIMENTOS
HOTEL TODEFERIAS S/A

	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez
Camas de Solteiro - Quartos Single												
Quantidade	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Custo de Aquisição Unitário	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Custo de Aquisição Total	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00
Valor de Depreciação Unitário												
Valor de Depreciação Total												
Valor de Depreciação Total Acumulada												
Valor do Investimento Total	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00
%												
Camas de Casais - Quartos Double												
Quantidade	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
Custo de Aquisição Unitário	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00
Custo de Aquisição Total	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00
Valor de Depreciação Unitário												
Valor de Depreciação Total												
Valor de Depreciação Total Acumulada												
Valor do Investimento Total	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00
Total Geral de Investimentos (R\$)	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00
Total Geral de Depreciação (R\$)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Total Geral de Depreciação Acumulada (R\$)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -

Tabela 11.3: Planilha de Investimentos – definição de custo unitário e cálculo do custo total

Depreciação

A depreciação pode ser definida classicamente como o fenômeno contábil que expressa a perda do valor dos ativos ao longo do tempo. Ou seja, todo bem, ao longo do tempo, perde seu valor.

Veja bem um carro novo 0 Km que alguém acabou de comprar. Ao longo do tempo, ele começa a desvalorizar, talvez mais no primeiro ano e menos nos demais anos. Para padronizar essa desvalorização, a Contabilidade definiu que cada bem seria depreciado mediante a aplicação de uma taxa de depreciação aplicada a cada item. Assim, para cada tipo e natureza de um bem, existe uma taxa que representará a depreciação ou desvalorização média que esse ativo irá sofrer ao longo do tempo.

Por exemplo, suponha que a depreciação de um veículo seja 10% ao ano. Assim, ao final de 10 anos, o valor contábil residual desse bem será igual a zero (0). Embora ele ainda possa ser vendido no mercado a um preço maior que zero, o valor contábil dele será zero, ou seja, contabilmente, ele não representa mais nenhum valor para a empresa.

Assim, ao definirmos a quantidade e o custo de cada bem, é então importante definir a que taxa esse bem se desvalorizará ao longo do tempo, principalmente para termos ideia de como ficará o valor dos bens da empresa ao longo do tempo.

Veja no nosso exemplo do hotel. Suponha que as camas tenham taxa de depreciação de 10% ao ano, ou seja, elas se desvalorizam cerca de 10% a cada ano, passando a não valer mais nada no final de 10 anos. Assim, se uma cama de solteiro me custou R\$ 150,00, ela se depreciará R\$ 15,00 por ano, até chegar ao final do décimo ano valendo zero (0). Portanto, na planilha, iremos lançar a taxa de depreciação mensal, já que estamos trabalhando o orçamento em meses. Assim, dividiremos 10% em 12 meses, o que daria, $0,10/12 = 0,0083$ ao mês, ou 0,83% a.m.. Assim, nossa planilha ficaria da seguinte forma:

PLANILHA DE ORÇAMENTO EMPRESARIAL
ORÇAMENTO DE INVESTIMENTOS
HOTEL TODIFERIAS S/A

	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez
Camas de Solteiro - Quartos Single												
Quantidade	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Custo de Aquisição Unitário	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Custo de Aquisição Total	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00
Valor de Depreciação Unitário	R\$ 1,25	R\$ 1,25	R\$ 1,25	R\$ 1,25	R\$ 1,25	R\$ 1,25	R\$ 1,25	R\$ 1,25	R\$ 1,25	R\$ 1,25	R\$ 1,25	R\$ 1,25
Valor de Depreciação Total	R\$ 62,50	R\$ 62,50	R\$ 62,50	R\$ 62,50	R\$ 62,50	R\$ 62,50	R\$ 62,50	R\$ 62,50	R\$ 62,50	R\$ 62,50	R\$ 62,50	R\$ 62,50
Valor de Depreciação Total Acumulada												
Valor do Investimento Total	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00
Camas de Casais - Quartos Double												
Quantidade	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
Custo de Aquisição Unitário	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00
Custo de Aquisição Total	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00
Valor de Depreciação Unitário	R\$ 1,83	R\$ 1,83	R\$ 1,83	R\$ 1,83	R\$ 1,83	R\$ 1,83	R\$ 1,83	R\$ 1,83	R\$ 1,83	R\$ 1,83	R\$ 1,83	R\$ 1,83
Valor de Depreciação Total	R\$ 73,33	R\$ 73,33	R\$ 73,33	R\$ 73,33	R\$ 73,33	R\$ 73,33	R\$ 73,33	R\$ 73,33	R\$ 73,33	R\$ 73,33	R\$ 73,33	R\$ 73,33
Valor de Depreciação Total Acumulada												
Valor do Investimento Total	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00
Total Geral de Investimentos (R\$)	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00
Total Geral de Depreciação (R\$)	R\$ 135,83	R\$ 135,83	R\$ 135,83	R\$ 135,83	R\$ 135,83	R\$ 135,83	R\$ 135,83	R\$ 135,83	R\$ 135,83	R\$ 135,83	R\$ 135,83	R\$ 135,83
Total Geral de Depreciação Acumulada (R\$)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -

Tabela 11.4: Planilha de Investimentos – cálculo da depreciação unitária e total

Perceba que o valor de depreciação unitário da cama de solteiro ficou em R\$ 1,25 ao mês, que representa 0,83% do valor de R\$ 150,00. O mesmo caso na cama de casal: R\$ 1,83 ao mês em relação ao valor de R\$ 220,00 do custo do ativo. Assim como no caso do custo total, o valor da depreciação unitária multiplicado pela quantidade gera o valor da depreciação total, conforme demonstrado na planilha.

Uma informação importante a ser obtida com a aplicação da depreciação seria conhecer qual o valor da depreciação acumulada dos bens. Ou seja, se a cama deprecia 0,83% ao mês, qual seria a depreciação acumulada no final do 6º mês? Para isso, criamos na planilha o campo do Valor de Depreciação Total Acumulada, que nada mais é do que a acumulação, mês após mês, do valor da depreciação, conforme apresentado na planilha a seguir:

PLANILHA DE ORÇAMENTO EMPRESARIAL
ORÇAMENTO DE INVESTIMENTOS
HOTEL TODEFERIAS S/A

	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez
Camas de Solteiro - Quartos Single												
Quantidade	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Custo de Aquisição Unitário	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Custo de Aquisição Total	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00
Valor de Depreciação Unitário	R\$ 1,25	R\$ 1,25	R\$ 1,25	R\$ 1,25	R\$ 1,25	R\$ 1,25	R\$ 1,25	R\$ 1,25	R\$ 1,25	R\$ 1,25	R\$ 1,25	R\$ 1,25
Valor de Depreciação Total	R\$ 62,50	R\$ 62,50	R\$ 62,50	R\$ 62,50	R\$ 62,50	R\$ 62,50	R\$ 62,50	R\$ 62,50	R\$ 62,50	R\$ 62,50	R\$ 62,50	R\$ 62,50
Valor de Depreciação Total Acumulada	R\$ 62,50	R\$ 125,00	R\$ 187,50	R\$ 250,00	R\$ 312,50	R\$ 375,00	R\$ 437,50	R\$ 500,00	R\$ 562,50	R\$ 625,00	R\$ 687,50	R\$ 750,00
Valor do Investimento Total	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00
Camas de Casais - Quartos Double												
Quantidade	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
Custo de Aquisição Unitário	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00
Custo de Aquisição Total	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00
Valor de Depreciação Unitário	R\$ 1,83	R\$ 1,83	R\$ 1,83	R\$ 1,83	R\$ 1,83	R\$ 1,83	R\$ 1,83	R\$ 1,83	R\$ 1,83	R\$ 1,83	R\$ 1,83	R\$ 1,83
Valor de Depreciação Total	R\$ 73,33	R\$ 73,33	R\$ 73,33	R\$ 73,33	R\$ 73,33	R\$ 73,33	R\$ 73,33	R\$ 73,33	R\$ 73,33	R\$ 73,33	R\$ 73,33	R\$ 73,33
Valor de Depreciação Total Acumulada	R\$ 73,33	R\$ 146,67	R\$ 220,00	R\$ 293,33	R\$ 366,67	R\$ 440,00	R\$ 513,33	R\$ 586,67	R\$ 660,00	R\$ 733,33	R\$ 806,67	R\$ 880,00
Valor do Investimento Total	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00
Total Geral de Investimentos (R\$)	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00
Total Geral de Depreciação (R\$)	R\$ 135,83	R\$ 135,83	R\$ 135,83	R\$ 135,83	R\$ 135,83	R\$ 135,83	R\$ 135,83	R\$ 135,83	R\$ 135,83	R\$ 135,83	R\$ 135,83	R\$ 135,83
Total Geral de Depreciação Acumulada (R\$)	R\$ 135,83	R\$ 271,67	R\$ 407,50	R\$ 543,33	R\$ 679,17	R\$ 815,00	R\$ 950,83	R\$ 1.086,67	R\$ 1.222,50	R\$ 1.358,33	R\$ 1.494,17	R\$ 1.630,00

Tabela 11.5: Planilha de Investimentos – cálculo da depreciação acumulada

Atividade 1

Atende ao objetivo 1

01 – Em uma cidade histórica, muito frequentada em períodos de alta temporada, existe uma demanda muito grande por aluguel de veículos de passeio para turistas que desejam conhecer a região e que desejam ir de carro alugado (dirigido pelo próprio turista). Atento a isso, você planejou montar uma locadora de veículos na cidade e está elaborando seu orçamento empresarial. Para tanto, após definidas as demandas e preços, você está na fase de elaborar os valores a serem investidos e como serão financiados. Assim, você pensou em fazer da seguinte forma:

Você irá trabalhar com 02 tipos de veículos: um popular e outro de luxo.

Escolha o modelo com que quer trabalhar (popular e de luxo) e procure pelo preço dos veículos 0 Km na Internet. Caso não consiga, procure na Tabela FIPE (www.veiculos.fipe.org.br)

A depreciação para veículos é de 20% ao ano, e você irá projetar somente os valores do período de um ano, com abertura mensal de janeiro a dezembro.

Inicialmente, você irá adquirir 02 unidades do veículo popular e 01 unidade do veículo de luxo.

Baseado nas informações acima, monte sua planilha de Investimentos

[illegible]

Resposta Comentada

A Planilha de Investimentos, supondo o carro popular a R\$ 42.000,00 e o carro de luxo a R\$ 90.000,00, ficaria da seguinte forma:

	jan/17	fev/17	mar/17	abr/17	mai/17	jun/17	jul/17	ago/17	set/17	out/17	nov/17	dez/17
Veículo Gol 1.0 Completo - 0 Km												
Quantidade	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Custo de Aquisição Unitário	R\$ 42.000,00	R\$ 42.000,00	R\$ 42.000,00	R\$ 42.000,00	R\$ 42.000,00	R\$ 42.000,00	R\$ 42.000,00	R\$ 42.000,00	R\$ 42.000,00	R\$ 42.000,00	R\$ 42.000,00	R\$ 42.000,00
Custo de Aquisição Total	R\$ 84.000,00	R\$ 84.000,00	R\$ 84.000,00	R\$ 84.000,00	R\$ 84.000,00	R\$ 84.000,00	R\$ 84.000,00	R\$ 84.000,00	R\$ 84.000,00	R\$ 84.000,00	R\$ 84.000,00	R\$ 84.000,00
Valor de Depreciação Unitário	1,67%	R\$ 700,00	R\$ 700,00	R\$ 700,00	R\$ 700,00	R\$ 700,00	R\$ 700,00	R\$ 700,00	R\$ 700,00	R\$ 700,00	R\$ 700,00	R\$ 700,00
Valor de Depreciação Total	R\$ 1.400,00	R\$ 1.400,00	R\$ 1.400,00	R\$ 1.400,00	R\$ 1.400,00	R\$ 1.400,00	R\$ 1.400,00	R\$ 1.400,00	R\$ 1.400,00	R\$ 1.400,00	R\$ 1.400,00	R\$ 1.400,00
Valor de Depreciação Total Acumulada	R\$ 1.400,00	R\$ 2.800,00	R\$ 4.200,00	R\$ 5.600,00	R\$ 7.000,00	R\$ 8.400,00	R\$ 9.800,00	R\$ 11.200,00	R\$ 12.600,00	R\$ 14.000,00	R\$ 15.400,00	R\$ 16.800,00
Valor do Investimento Total	R\$ 84.000,00	R\$ 84.000,00	R\$ 84.000,00	R\$ 84.000,00	R\$ 84.000,00	R\$ 84.000,00	R\$ 84.000,00	R\$ 84.000,00	R\$ 84.000,00	R\$ 84.000,00	R\$ 84.000,00	R\$ 84.000,00
Veículo Toyota Corolla Completo 0 Km												
Quantidade	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Custo de Aquisição Unitário	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00
Custo de Aquisição Total	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00
Valor de Depreciação Unitário	1,67%	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Valor de Depreciação Total	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Valor de Depreciação Total Acumulada	R\$ 1.500,00	R\$ 3.000,00	R\$ 4.500,00	R\$ 6.000,00	R\$ 7.500,00	R\$ 9.000,00	R\$ 10.500,00	R\$ 12.000,00	R\$ 13.500,00	R\$ 15.000,00	R\$ 16.500,00	R\$ 18.000,00
Valor do Investimento Total	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00
Total Geral de Investimentos (R\$)	R\$ 174.000,00	R\$ 174.000,00	R\$ 174.000,00	R\$ 174.000,00	R\$ 174.000,00	R\$ 174.000,00	R\$ 174.000,00	R\$ 174.000,00	R\$ 174.000,00	R\$ 174.000,00	R\$ 174.000,00	R\$ 174.000,00
Total Geral de Depreciação (R\$)	R\$ 2.900,00	R\$ 2.900,00	R\$ 2.900,00	R\$ 2.900,00	R\$ 2.900,00	R\$ 2.900,00	R\$ 2.900,00	R\$ 2.900,00	R\$ 2.900,00	R\$ 2.900,00	R\$ 2.900,00	R\$ 2.900,00
Total Geral de Depreciação Acumulada (R\$)	R\$ 2.900,00	R\$ 5.800,00	R\$ 8.700,00	R\$ 11.600,00	R\$ 14.500,00	R\$ 17.400,00	R\$ 20.300,00	R\$ 23.200,00	R\$ 26.100,00	R\$ 29.000,00	R\$ 31.900,00	R\$ 34.800,00

O que é o Orçamento de Financiamentos?

Se a pergunta principal do Orçamento de Investimentos é o que vamos adquirir de ativos e bens, no Orçamento de Financiamentos, é como iremos pagar essa compra?

Conforme vimos na introdução dessa aula, o ato de financiar é captar recursos de terceiros (normalmente, bancos) para comprar os ativos que a empresa necessita. Isso envolve a formação e estrutura das fontes dos recursos que irão quitar o valor do investimento a ser realizado, juntamente com as opções e vantagens oferecidas pelo capital tomado de terceiros ou a aceitação do uso de capital próprio dos sócios, desde que seja aceita a opção mais vantajosa para o sucesso e prosperidade do empreendimento.

Assim, a finalidade principal do Orçamento de Financiamentos é projetar a captação de financiamentos ou empréstimos junto a instituições financeiras, de forma a se conhecer os valores de juros, principal e prestações que a empresa irá pagar ao longo do tempo.

Principais Componentes

Os principais componentes do Orçamento de Financiamentos são:

- Valor do financiamento;
- Taxa de juros;
- Saldo devedor;
- Juros;
- Amortização;
- Prestação.

Valor do Financiamento

O Valor do Financiamento nada mais é do que o total que a empresa tomará emprestado junto à instituição financeira. Corresponde ao valor do empréstimo. No nosso exemplo anterior do Hotel TodeFerias, o total de investimento do hotel foi de R\$ 16.300,00. Assim, vamos assumir que todo o valor do investimento deverá ser financiado junto ao banco. Hipoteticamente, vamos supor que iremos captar o recurso no Banco do Brasil. A Planilha de Financiamentos ficaria da seguinte forma:

PLANILHA DE ORÇAMENTO EMPRESARIAL												
ORÇAMENTO DE FINANCIAMENTOS												
HOTEL TODEFERIAS S/A												
	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez
Banco do Brasil												
Valor do Financiamento												
Taxa de Juros												
Saldo Devedor	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Juros	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Amortização	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Prestação	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -

Tabela 11.6:
Planilha de
Financiamentos

Taxa de Juros

A taxa de juros corresponde ao valor que o banco cobrará de juros pelo empréstimo captado. É normalmente medido em % ao mês. Suponha que, no nosso exemplo, a taxa de juros contratada foi de 1,20% ao mês.

Saldo Devedor, Juros, Amortização e Prestação

O Saldo Devedor nada mais é do que o valor do saldo devido ao banco naquela data específica. Ao contratarmos um empréstimo, no ato de pagamento das prestações, pagamos sempre um pouco de juros e um pouco de amortização do principal da dívida.

Suponha que você pegou emprestado a quantia de R\$ 10.000,00 para pagar em 10 prestações ao seu credor. Se não houvesse juros, você pagaria 10 prestações de R\$ 1.000,00 cada. Logo, esses R\$ 1.000,00 mensais corresponderiam ao valor da amortização da dívida.

Suponha agora que você pagará 5% ao mês de juros. Então, no primeiro mês do empréstimo, além dos R\$ 1.000,00 de amortização que você irá pagar, você deverá pagar mais 5% de juros sobre o valor total da dívida, neste caso, de R\$ 10.000,00. Como 5% de R\$ 10.000,00 são R\$ 500,00, você pagaria, então, R\$ 1.500,00 de prestação, sendo R\$ 1.000,00 de amortização e R\$ 500,00 de juros. Logo, a prestação nada mais é do que a soma dos juros e amortização.



Métodos de Amortização

Os métodos mais utilizados para amortizar uma dívida são o Método SAC – Sistema de Amortização Constante e o Método Price ou SAF – Sistema de Amortização Francês. Abaixo, vamos ver as principais diferenças entre eles:

Método SAC – Sistema de Amortização Constante

Neste método, o credor exige a devolução de principal em n amortizações iguais, incidindo os juros sobre o saldo devedor.

$$\text{Amortização} = \frac{\text{saldo devedor}}{n \text{ períodos}}$$

Método Tabela Price ou SAF – Sistema de Amortização Francês

Neste método, o credor exige a devolução de principal em n prestações iguais, incidindo os juros sobre o saldo devedor. Vimos um pouco do cálculo do valor presente e de prestações na Aula 07 e 08.

$$PMT = \frac{VP}{FPV(i,n)} = VP \times \left[\frac{(1+i)^n \times i}{(1+i)^n - 1} \right]$$

juros = saldo devedor \times taxa de juros

amortização = valor da prestação – juros

Exemplo:

Uma empresa pede emprestados R\$ 100.000,00, que o banco entrega no ato. Sabendo-se que o principal será amortizado em prestações semestrais, no prazo de 5 anos, e que a taxa cobrada é de 30% ao ano, construa a planilha.

Pelo método SAC:

Taxa equivalente semestral a 30% ao ano:

$$1 + ia = (1 + is)^2$$

$$1,30 = (1 + is)^2 \quad \sqrt{1,30} = (1 + is)$$

$$is = 0,140175 = 14,0175\% \text{ ao semestre}$$

$$\text{Amortização} = \frac{100.000}{10} = 10.000$$

Períodos (semestres)	Saldo devedor (\$)	Amortização (\$)	Juros (\$)	Prestação (\$) (amortização. + juros)
0	100.000,00	--	--	--
1	90.000,00	10.000,00	14.017,50	24.017,50
2	80.000,00	10.000,00	12.615,80	22.615,80
3	70.000,00	10.000,00	11.214,00	21.214,00
4	60.000,00	10.000,00	9.812,30	19.812,30
5	50.000,00	10.000,00	8.410,50	18.410,50
6	40.000,00	10.000,00	7.008,80	17.008,80
7	30.000,00	10.000,00	5.607,00	15.607,00

8	20.000,00	10.000,00	4.205,30	14.205,30
9	10.000,00	10.000,00	2.803,50	12.803,50
10	--	10.000,00	1.401,80	11.401,80
Total	--	100.000,00	77.096,50	177.096,50

Pelo método PRICE:

$$PMT = \frac{100.000,00}{5,212555} = 19.184,40$$

Períodos (semestres)	Saldo devedor (\$)	Amortização (\$)	Juros (\$)	Prestação (\$) (amortização. + juros)
0	100.000,00	--	--	--
1	94.833,10	5.166,90	14.017,50	19.184,40
2	88.941,80	5.891,20	13.293,20	19.184,40
3	82.224,80	6.717,00	12.467,40	19.184,40
4	74.566,20	7.658,60	11.525,90	19.184,40
5	65.834,10	8.732,10	10.452,30	19.184,40
6	55.877,90	9.956,20	9.228,30	19.184,40
7	44.526,20	11.351,80	7.832,70	19.184,40
8	31.583,20	12.943,00	6.241,50	19.184,40
9	16.825,90	14.757,30	4.427,20	19.184,40
10	--	16.825,90	2.358,60	19.184,40
Total	--	100.000,00	91.844,00	191.844,00

Assim, nesse exemplo do empréstimo, o fluxo de saldo devedor, amortização, juros e prestação ficariam da seguinte forma pelo método SAC:

	Mês 01	Mês 02	Mês 03	Mês 04	Mês 05	Mês 06	Mês 07	Mês 08	Mês 09	Mês 10
Saldo Devedor	R\$ 10.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 8.000,00	R\$ 7.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 1.000,00
Amortização	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Juros	R\$ 500,00	R\$ 450,00	R\$ 400,00	R\$ 350,00	R\$ 300,00	R\$ 250,00	R\$ 200,00	R\$ 150,00	R\$ 100,00	R\$ 50,00
Prestação	R\$ 1.500,00	R\$ 1.450,00	R\$ 1.400,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.300,00	R\$ 1.250,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.150,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.050,00

Tabela 11.7: Saldo Devedor, Amortização, Juros e Prestação do financiamento

Perceba que os juros passam a ser mensalmente aplicados sobre o valor

do Saldo Devedor. Assim, no primeiro mês, é 5% sobre 10.000 = 500,00; no segundo mês, é 5% sobre 9.000 = 450,00, e assim sucessivamente.

Nota-se também que o valor da amortização é sempre o mesmo todo mês (R\$ 1.000,00). Esse método que utilizamos nesse exemplo é o método da amortização constante ou também conhecido como Sistema de Amortização Constante – SAC, cuja principal característica é exatamente considerar o valor da amortização da dívida sempre constante. Um outro método bastante utilizado é o método da Tabela PRICE, que tem como característica tornar a prestação constante. Como o intuito aqui não é detalhar demais as operações de financiamento, não iremos trabalhar com a metodologia PRICE, mas somente o SAC.

No nosso exemplo do hotel, a Planilha de Financiamentos ficaria da seguinte forma, supondo uma amortização em 12 meses:

PLANILHA DE ORÇAMENTO EMPRESARIAL													
ORÇAMENTO DE FINANCIAMENTOS													
HOTEL TODEFERIAS S/A													
	jan/16	fev/16	mar/16	abr/16	mai/16	jun/16	jul/16	ago/16	set/16	out/16	nov/16	dez/16	
Banco do Brasil													
Valor do Financiamento	R\$ 16.300,00												
Taxa de Juros	1,20%												
Saldo Devedor	R\$ 16.300,00	R\$ 14.941,67	R\$ 13.583,33	R\$ 12.225,00	R\$ 10.866,67	R\$ 9.508,33	R\$ 8.150,00	R\$ 6.791,67	R\$ 5.433,33	R\$ 4.075,00	R\$ 2.716,67	R\$ 1.358,33	
Juros	R\$ 195,60	R\$ 179,30	R\$ 163,00	R\$ 146,70	R\$ 130,40	R\$ 114,10	R\$ 97,80	R\$ 81,50	R\$ 65,20	R\$ 48,90	R\$ 32,60	R\$ 16,30	
Amortização	R\$ 1.358,33	R\$ 1.358,33	R\$ 1.358,33	R\$ 1.358,33	R\$ 1.358,33	R\$ 1.358,33	R\$ 1.358,33	R\$ 1.358,33	R\$ 1.358,33	R\$ 1.358,33	R\$ 1.358,33	R\$ 1.358,33	
Prestação	R\$ 1.553,93	R\$ 1.537,63	R\$ 1.521,33	R\$ 1.505,03	R\$ 1.488,73	R\$ 1.472,43	R\$ 1.456,13	R\$ 1.439,83	R\$ 1.423,53	R\$ 1.407,23	R\$ 1.390,93	R\$ 1.374,63	

Tabela 11.8: Planilha de Financiamentos – cálculo do Saldo Devedor, Juros, Amortização e Prestação

Atividade Final

01 – Voltando ao exemplo da Atividade 01, elabore agora uma Planilha de Financiamentos, supondo que o investimento total necessário será de R\$ 174.000,00, e você financiará em 48 prestações a uma taxa de juros de 1,50% ao mês. Apresente apenas a planilha para os primeiros 12 meses (de janeiro de 2017 a dezembro de 2017).

	jan/17	fev/17	mar/17	abr/17	mai/17	jun/17	jul/17	ago/17	set/17	out/17	nov/17	dez/17
Financiamento Bancário												
Valor do Financiamento												
Taxa de Juros												
Saldo Devedor												
Juros												
Amortização												
Prestação												

Resposta Comentada

A Planilha de Financiamentos ficaria, para o primeiro ano, da seguinte forma:

	jan/17	fev/17	mar/17	abr/17	mai/17	jun/17	jul/17	ago/17	set/17	out/17	nov/17	dez/17
Financiamento Bancário												
Valor do Financiamento	R\$ 174.000,00											
Taxa de Juros												
Saldo Devedor	R\$ 174.000,00	R\$ 170.375,00	R\$ 166.750,00	R\$ 163.125,00	R\$ 159.500,00	R\$ 155.875,00	R\$ 152.250,00	R\$ 148.625,00	R\$ 145.000,00	R\$ 141.375,00	R\$ 137.750,00	R\$ 134.125,00
Juros	R\$ 2.610,00	R\$ 2.555,63	R\$ 2.501,25	R\$ 2.446,88	R\$ 2.392,50	R\$ 2.338,13	R\$ 2.283,75	R\$ 2.229,38	R\$ 2.175,00	R\$ 2.120,63	R\$ 2.066,25	R\$ 2.011,88
Amortização	R\$ 3.625,00	R\$ 3.625,00	R\$ 3.625,00	R\$ 3.625,00	R\$ 3.625,00	R\$ 3.625,00	R\$ 3.625,00	R\$ 3.625,00	R\$ 3.625,00	R\$ 3.625,00	R\$ 3.625,00	R\$ 3.625,00
Prestação	R\$ 6.235,00	R\$ 6.180,63	R\$ 6.126,25	R\$ 6.071,88	R\$ 6.017,50	R\$ 5.963,13	R\$ 5.908,75	R\$ 5.854,38	R\$ 5.800,00	R\$ 5.745,63	R\$ 5.691,25	R\$ 5.636,88

Conclusão

Projetar investimentos e financiamentos de uma empresa é, sobretudo, pensar e planejar o futuro. Só investe quem tem interesse de crescer e se desenvolver. Boas projeções de investimentos podem levar a empresa a aproveitar momentos de expansão econômica e de seus negócios, bem como se precaver em momentos de dificuldades econômicas (retração ou recessão). Saber investir é o principal, como pagar esses investimentos é uma das mais bonitas decisões de um gestor financeiro. Como vimos no início desta aula, nem sempre endividar-se é ruim. Endividar-se consciente do seu crescimento e investimento é a melhor alternativa para uma empresa crescer sustentavelmente.

Resumo

Vimos, nesta aula, que o Orçamento de Investimentos é responsável pela projeção dos bens e ativos a serem adquiridos pela empresa para o exercício de suas atividades e que o Orçamento de Financiamentos representa a projeção financeira das captações de empréstimos e financiamentos necessários à realização dos investimentos da empresa. Na Planilha de Financiamentos, projetamos os valores relativos ao Saldo Devedor, Juros, Amortização e Prestação ao longo do tempo projetado no orçamento. Juntos, os Orçamentos de Investimentos e Financiamentos nos dão a exata visão do que será necessário adquirir e através de quais recursos isso será possível.

Referências

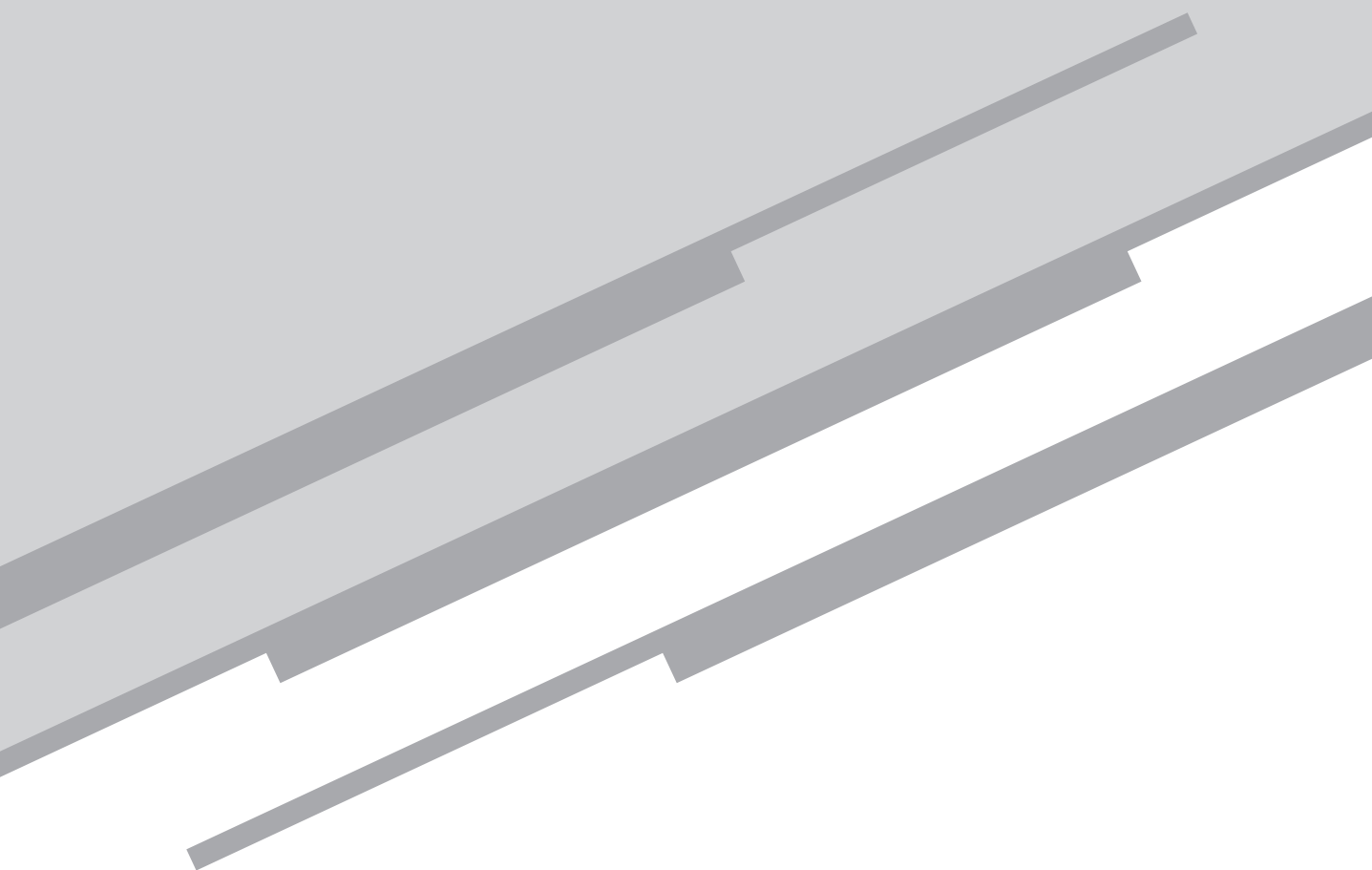
LUNKES, Rogério João. Manual do Orçamento. São Paulo; Atlas, 2003.

PADOVEZE, C. L.; TARANTO, F. C. Orçamento empresarial: novos conceitos e técnicas. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2010.

WELSCH, Glenn Albert. Orçamento Empresarial. São Paulo; Atlas, 1992

Aula 12

Orçamento de custos e despesas



Meta

Apresentar o mecanismo de funcionamento do Orçamento de Custos e Despesas.

Objetivos

Esperamos que, após o estudo do conteúdo desta aula, você seja capaz de:

1. Reconhecer o funcionamento do Orçamento de Custos e Despesas;
2. Elaborar um modelo simples de Orçamento de Custos e Despesas de um empreendimento.

Introdução

Diferenciando Custos e Despesas em um Orçamento

Veremos neste capítulo qual é a estrutura básica de um Orçamento de Custos e Despesas de uma empresa.

Vimos, na Aula 02, as principais diferenças entre Custo e Despesa. Custo é aquilo que está diretamente ou indiretamente ligado à atividade-fim da empresa, enquanto Despesa é aquilo que é gasto para a manutenção da empresa. Portanto, qual é mais importante em um Orçamento? Custo ou Despesa?

Se o custo está direta ou indiretamente ligado à atividade-fim da empresa, a tendência é que ele represente, por si só, uma parcela bem mais significativa que as despesas. Uma empresa que tenha mais despesas que custos é, no mínimo, questionável, porque ela gasta mais para se manter do que para exercer sua principal atividade.

Assim, é natural que os custos representem uma parcela mais significativa do orçamento e, portanto, requerem maior atenção. Por isso, não é incomum encontrar empresas que se debruçam em seus custos, tentando ao máximo minimizá-los.

Seria correto falarmos em cortar custos ou reduzi-los? Não parece a mesma coisa? A sensação é a de que, se você cortar custos, você está oferecendo um produto ou serviço pior.

Veja bem o exemplo: suponha que uma rede de fast food, decida, como forma de economizar, diminuir o recheio de suas esfirras, colocando menos carne, por exemplo. Certamente, ao final do mês, a empresa terá gasto menos com carne, mas também o cliente ficará menos satisfeito. Isso significa cortar custos. Você diminui o custo de fato, mas também diminui a qualidade entregue ao cliente.

Mas, então, o que seria reduzir custos?

Reduzir custos seria, por exemplo, a rede de fast food otimizar a jornada de trabalho de seus empregados, de forma a reduzir os custos com salários. Assim, o custo reduziria, porém a entrega ao cliente estaria com a mesma qualidade. Conseguiu perceber a diferença?

Neste capítulo, veremos a importância de se projetar os Custos e Despesas dentro de um orçamento. Conforme já adiantamos, o Orçamento de Custos e Despesas é um dos mais relevantes dentro do Orçamento Empresarial.

Boa aula!



Figura 12.1

Sugestão para a diagramação: unir as duas ideias – a do quadro que mostra aumento de ‘qualidade’, ‘rapidez’, ‘eficiência’ e redução de ‘custos’, com uma temática que mostre ‘esfihas de um fast food’...

O que é o Orçamento de Custos?

Conforme dito na introdução desta aula, os custos são, por definição, os valores mais significativos em um Orçamento Empresarial. Neste, são representados todos os valores gastos pela empresa na realização de suas atividades normais de operação. Portanto, a previsão de valores relativos à mão de obra, encargos trabalhistas, materiais, matérias-primas, mercadorias, entre outros, todos entram na planilha de Orçamento de Custos.

É muito importante nesse momento lembrarmos de uma definição que já vimos na aula na qual tratamos do Orçamento de Vendas e Receitas: a definição do escopo de venda. Naquela ocasião, aprendemos que a empresa poderá vender mercadorias, produtos ou serviços.

- Mercadorias são produtos adquiridos de terceiros e que serão revendidos;
- Produtos dizem respeito aos valores da venda de produtos de produção própria (indústria);
- Serviços representam os valores de venda de serviços executados por contrato ou tarefa.

Por que entender isso é importante no Orçamento de Custos? Porque, da mesma forma que foi importante conhecer o escopo de venda para definirmos a planilha de Vendas, será importante também conhecer o escopo de venda para montarmos a planilha de Custo.

Assim, se uma empresa comercial irá revender mercadorias, o principal custo dela será a própria mercadoria comprada junto ao fornecedor. Se for fabricar produtos como um processo de industrialização, certamente a mão de obra e matéria-prima serão custos importantes.

Em seguida, apresentaremos os principais componentes do Orçamento de Custos, lembrando que, dependendo do escopo de venda da empresa (mercadoria, produto ou serviço), algum componente poderá ser mais importante que outro.

Principais Componentes

Os principais componentes do Orçamento de Custos são:

- mão de obra;
- matérias-primas ou insumos;
- mercadorias.

Mão de Obra

O grupo de Mão de Obra corresponde aos custos com os funcionários que fazem parte da atividade-fim da empresa. Normalmente, dividimos o custo de mão de obra em três subgrupos:

- Salários,

- Encargos sociais;
- Benefícios.

Veremos adiante a composição de cada grupo desses.

Salários

No subgrupo de Salários, são projetados todos os valores relativos às verbas salariais do funcionário, ou seja, são os valores que o funcionário tem direito pelo seu trabalho, como, por exemplo, Salário-Base, Hora Extra, Adicional Noturno, PLR (Participação em Lucros e Resultados), entre outros.

Encargos Sociais

No subgrupo de Encargos Sociais, temos os valores de impostos e contribuições legais que a empresa tem o dever de recolher, relativos a seus empregados, como 13º Salário, Férias, FGTS, INSS, Aviso Prévio, entre outros.

Normalmente, por convenção, adota-se um valor percentual médio (%) que represente os encargos sociais de um funcionário. Por exemplo, suponha que um funcionário ganhe R\$ 1.000,00 de salário. Supondo que os encargos sociais representem cerca de 80% do salário, podemos estimar que a empresa gastará cerca de R\$ 800,00 com encargos sociais. Lembrando que nosso objetivo neste curso não é que você saiba calcular todos os direitos trabalhistas, adotaremos sempre uma alíquota padrão de encargos sociais para facilitar o entendimento.

Benefícios

No último subgrupo, os Benefícios, estarão contidos todos aqueles benefícios não-salariais fornecidos aos funcionários, como, por exemplo, cartão alimentação, seguro de vida, plano de saúde, transporte, entre outros. Como os benefícios não variam normalmente de um cargo para outro, é comum encontrarmos os benefícios orçados através de valores fixos.

Em seguida, apresentamos um exemplo de Orçamento de Custos do nosso hotel TodeFerias S.A.:

PLANILHA DE ORÇAMENTO EMPRESARIAL
ORÇAMENTO DE CUSTOS
HOTEL TODEFERIAS S/A

% de Encargos Sociais	80%
-----------------------	-----

	jan/16	fev/16	mar/16	abr/16	mai/16	jun/16	jul/16	ago/16	set/16	out/16	nov/16	dez/16
Custo de Mão-de-Obra												
Camareira	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Salários	R\$ 1.000,00	R\$ 4.000	R\$ 4.000	R\$ 4.000	R\$ 4.000	R\$ 4.000	R\$ 4.000	R\$ 4.000	R\$ 4.000	R\$ 4.000	R\$ 4.000	R\$ 4.000
Encargos Sociais	R\$ 800,00	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 3.200
Benefícios	R\$ 450,00	R\$ 1.800	R\$ 1.800	R\$ 1.800	R\$ 1.800	R\$ 1.800	R\$ 1.800	R\$ 1.800	R\$ 1.800	R\$ 1.800	R\$ 1.800	R\$ 1.800
Custo Total	R\$ 2.250,00	R\$ 9.000	R\$ 9.000	R\$ 9.000	R\$ 9.000	R\$ 9.000	R\$ 9.000	R\$ 9.000	R\$ 9.000	R\$ 9.000	R\$ 9.000	R\$ 9.000
Auxiliar de Serviços Gerais	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Salários	R\$ 800,00	R\$ 1.600	R\$ 1.600	R\$ 1.600	R\$ 1.600	R\$ 1.600	R\$ 1.600	R\$ 1.600	R\$ 1.600	R\$ 1.600	R\$ 1.600	R\$ 1.600
Encargos Sociais	R\$ 640,00	R\$ 1.280	R\$ 1.280	R\$ 1.280	R\$ 1.280	R\$ 1.280	R\$ 1.280	R\$ 1.280	R\$ 1.280	R\$ 1.280	R\$ 1.280	R\$ 1.280
Benefícios	R\$ 450,00	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900
Custo Total	R\$ 1.890,00	R\$ 3.780	R\$ 3.780	R\$ 3.780	R\$ 3.780	R\$ 3.780	R\$ 3.780	R\$ 3.780	R\$ 3.780	R\$ 3.780	R\$ 3.780	R\$ 3.780
Cozinheiro	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Salários	R\$ 1.500,00	R\$ 3.000	R\$ 3.000	R\$ 3.000	R\$ 3.000	R\$ 3.000	R\$ 3.000	R\$ 3.000	R\$ 3.000	R\$ 3.000	R\$ 3.000	R\$ 3.000
Encargos Sociais	R\$ 1.200,00	R\$ 2.400	R\$ 2.400	R\$ 2.400	R\$ 2.400	R\$ 2.400	R\$ 2.400	R\$ 2.400	R\$ 2.400	R\$ 2.400	R\$ 2.400	R\$ 2.400
Benefícios	R\$ 450,00	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900
Custo Total	R\$ 3.150,00	R\$ 6.300	R\$ 6.300	R\$ 6.300	R\$ 6.300	R\$ 6.300	R\$ 6.300	R\$ 6.300	R\$ 6.300	R\$ 6.300	R\$ 6.300	R\$ 6.300
Custo Total de Mão-de-Obra	R\$ 19.080	R\$ 19.080	R\$ 19.080	R\$ 19.080	R\$ 19.080	R\$ 19.080	R\$ 19.080	R\$ 19.080	R\$ 19.080	R\$ 19.080	R\$ 19.080	R\$ 19.080

Tabela 12.1:
 Planilha de Custos
 – Exemplo Hotel
 TodeFerias S.A.

Perceba que os encargos sociais foram calculados em 80% do valor do salário. Isso é uma estimativa percentual dos encargos e pode variar de acordo com a área do negócio escolhido.

Perceba também que os Benefícios foram estimados em R\$ 450,00 fixos. Mas de que é constituído o valor de R\$ 450,00?

Para responder a essa pergunta, é necessária a apresentação da memória de cálculo do valor, ou seja, apresentar como essa conta foi construída. Em seguida, a abertura da memória da conta de Benefícios.

Memória de Cálculo		
Encargos Sociais		80%
Benefícios	R\$	450,00
Plano de Saúde	R\$	150,00
Cartão Alimentação	R\$	150,00
Seguro de Vida	R\$	20,00
Transporte	R\$	130,00

Tabela 12.2: Memória de cálculo - Benefícios

É importante sempre apresentar a memória de cálculo para os valores que correspondam a mais de um elemento do orçamento. No caso em questão, o valor de R\$ 450,00 de benefícios corresponde ao somatório do Plano de Saúde (R\$ 150,00), Cartão Alimentação (R\$ 150,00), Seguro de Vida (R\$ 20,00) e Transporte (R\$ 130,00).

Matérias-primas ou Insumos

Neste grupo, são incluídos os custos com matérias-primas e insumos necessários para a industrialização de produtos. Tal grupo é bem comum em orçamentos de indústrias. Por exemplo, suponha que você está elaborando um orçamento de uma indústria de bolsas que são distribuídas como brindes em excursões de uma grande operadora de turismo. Neste caso, os custos com as matérias-primas seriam inseridos nesse grupo, como couro, algodão, botões, entre outros. No nosso exemplo do hotel, os insumos seriam os alimentos das refeições, o material de consumo dos quartos, entre outros.

Em seguida, apresentamos um exemplo de Custos com Insumos do Hotel TodeFérias S.A.:

	jan/16	fev/16	mar/16	abr/16	mai/16	jun/16	jul/16	ago/16	set/16	out/16	nov/16	dez/16
Custo com Insumos												
Restaurante	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 2.250,00	R\$ 2.250,00	R\$ 2.250,00	R\$ 2.250,00	R\$ 5.000,00	R\$ 2.250,00	R\$ 2.250,00	R\$ 2.250,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
Frutas	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 600	R\$ 600	R\$ 600	R\$ 600	R\$ 1.200	R\$ 600	R\$ 600	R\$ 600	R\$ 1.200	R\$ 1.200
Verduras e Legumes	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 400	R\$ 400	R\$ 400	R\$ 400	R\$ 800	R\$ 400	R\$ 400	R\$ 400	R\$ 800	R\$ 800
Gêneros Básicos	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 500	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 500	R\$ 500
Carnes e Peixes	R\$ 2.500	R\$ 2.500	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 2.500	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 2.500	R\$ 2.500
Quartos	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 900	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 900	R\$ 900
Acessórios de Banho	R\$ 400	R\$ 400	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 400	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 400	R\$ 400
Roupas de Cama (Higienização)	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 500	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 500	R\$ 500
Outros Insumos	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500
Custo Total de Insumos	R\$ 6.400	R\$ 6.400	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 6.400	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 6.400	R\$ 6.400

Tabela 12.3: Custos com Insumos

Mercadorias

As mercadorias são componentes do Orçamento de Custos de empresas que revendem (comércio) itens já prontos, de fabricação de terceiros. Assim, empresas como supermercado, comércio varejista, lojas de magazine, papelaria, entre outras, são exemplos de empresas que apresentam as mercadorias no seu Orçamento de Custos. Como empresas comerciais, normalmente as mercadorias representam o maior custo do orçamento.

No nosso exemplo do Hotel TodeFerias S.A., não temos valor relativo a mercadorias. A menos que, só para exemplificarmos, o hotel tivesse uma boutique que vendesse itens turísticos de lembrancinha do local, como canetas, squeeze, camisetas, entre outros. Nesse caso, nós montaríamos uma planilha semelhante a esta apresentada a seguir:

		jan/16	fev/16	mar/16	abr/16	mai/16	jun/16	jul/16	ago/16	set/16	out/16	nov/16	dez/16
Custo com Mercadorias													
	Preço Unitário												
	R\$ 1,00	R\$ 50	R\$ 50	R\$ 50	R\$ 50	R\$ 25	R\$ 25	R\$ 50	R\$ 25	R\$ 25	R\$ 25	R\$ 25	R\$ 50
	R\$ 5,00	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 125	R\$ 125	R\$ 250	R\$ 125	R\$ 125	R\$ 125	R\$ 125	R\$ 250
	R\$ 10,00	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 500	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 500
	R\$ 8,00	R\$ 400	R\$ 400	R\$ 400	R\$ 400	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 400	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 400
	R\$ 2,00	R\$ 100	R\$ 100	R\$ 100	R\$ 100	R\$ 50	R\$ 50	R\$ 100	R\$ 50	R\$ 50	R\$ 50	R\$ 50	R\$ 100
Custo Total com Mercadorias		R\$ 1.300	R\$ 1.300	R\$ 1.300	R\$ 1.300	R\$ 650	R\$ 650	R\$ 1.300	R\$ 650	R\$ 650	R\$ 650	R\$ 650	R\$ 1.300

Tabela 12.4: Custos com Mercadorias

Atividade 1

Atende aos objetivos 1 e 2

01 – Retomando o exemplo da aula passada:

Em uma cidade histórica, muito frequentada em períodos de alta temporada, existe uma demanda muito grande por aluguel de veículos de passeio para turistas que desejam conhecer a região e que desejam ir de carro alugado (dirigido pelo próprio turista ou por um motorista particular). Atento a isso, você planejou montar uma locadora de veículos na cidade e está elaborando seu orçamento empresarial. Para tanto, após definidas as demandas, preços e investimentos, você está na fase de elaborar os custos referentes à locação dos veículos.

Assim, algumas informações foram fornecidas:

Você contratará serviços de mecânico, que custarão cerca de R\$ 50,00 / hora. São estimados cerca de 10 horas de mecânicos por mês para todos os seus veículos.

Os materiais necessários à manutenção dos veículos são:

R\$ 150,00 – Filtro de ar;

R\$ 180,00 – Filtro de óleo;

R\$ 120,00 – Óleo de motor.

Esses materiais são trocados a cada 04 meses.

Você contratará 1 motorista para prestar serviços de viagem aos seus clientes, e ele terá como salário o valor de R\$ 1.200,00, além de benefícios na ordem de R\$ 300,00 por mês. O percentual de Encargos Sociais é de cerca de 60%.

Perceba que somente o motorista é funcionário próprio. O mecânico não é e, portanto, não incorrerá em encargos sociais e benefícios.

Você pagará uma taxa de R\$ 10,00 por lavagem do carro em um lava-jato da cidade a cada vez que o carro for locado. Suponha que, mensalmente, a empresa locará 80 diárias ao todo dos dois modelos de carro (popular e luxo).

	jan/16	fev/16	mar/16	abr/16	mai/16	jun/16	jul/16	ago/16	set/16	out/16	nov/16	dez/16
Custo com Insumos												
Restaurante												
Frutas	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 2.250,00	R\$ 2.250,00	R\$ 2.250,00	R\$ 2.250,00	R\$ 5.000,00	R\$ 2.250,00	R\$ 2.250,00	R\$ 2.250,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 600	R\$ 600	R\$ 600	R\$ 600	R\$ 1.200	R\$ 600	R\$ 600	R\$ 600	R\$ 1.200	R\$ 1.200
Verduras e Legumes	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 400	R\$ 400	R\$ 400	R\$ 400	R\$ 800	R\$ 400	R\$ 400	R\$ 400	R\$ 800	R\$ 800
Gêneros Básicos	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 500	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 500	R\$ 500
Carnes e Peixes	R\$ 2.500	R\$ 2.500	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 2.500	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 2.500	R\$ 2.500
Quartos												
Acessórios de Banho	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 900	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 900	R\$ 900
	R\$ 400	R\$ 400	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 400	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 400	R\$ 400
Roupas de Cama (Higienização)	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 500	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 500	R\$ 500
Outros Insumos	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500
Custo Total de Insumos	R\$ 6.400	R\$ 6.400	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 6.400	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 6.400	R\$ 6.400

Baseado nas informações acima, monte sua Planilha de Custos para o ano de 2016.

Resposta Comentada:

A Planilha de Custos ficaria da seguinte forma:

Custo de Mão de Obra:

	jan/16	fev/16	mar/16	abr/16	mai/16	jun/16	jul/16	ago/16	set/16	out/16	nov/16	dez/16
Custo de Mão-de-Obra												
Motorista	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Salários	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200
Encargos Sociais	R\$ 720,00	R\$ 720	R\$ 720	R\$ 720	R\$ 720	R\$ 720	R\$ 720	R\$ 720	R\$ 720	R\$ 720	R\$ 720	R\$ 720
Benefícios	R\$ 300,00	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300
Mecânico - Terceirizado	R\$ 50,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Custo Total de Mão-de-Obra	R\$ 2.720	R\$ 2.720	R\$ 2.720	R\$ 2.720	R\$ 2.720	R\$ 2.720	R\$ 2.720	R\$ 2.720	R\$ 2.720	R\$ 2.720	R\$ 2.720	R\$ 2.720

Custo de Insumos:

		jan/16	fev/16	mar/16	abr/16	mai/16	jun/16	jul/16	ago/16	set/16	out/16	nov/16	dez/16
Custo com Insumos													
Manutenção do Carro													
Filtro de Ar	R\$ 150,00	R\$ 450				R\$ 450				R\$ 450			
Filtro de Óleo	R\$ 180,00	R\$ 540			R\$ 540					R\$ 540			
Óleo de Motor	R\$ 120,00	R\$ 360			R\$ 360					R\$ 360			
Lava Jato	R\$ 10,00	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800
Custo Total de Insumos		R\$ 2.150	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 2.150	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 2.150	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800

O que é o Orçamento de Despesas?

Podemos definir despesas como sendo todos os gastos relativos ao funcionamento geral da empresa que contribuam direta ou indiretamente para produzir uma receita, sejam eles custo das vendas, despesas administrativas ou até mesmo pagamento de financiamentos, por exemplo. Muitas vezes, as despesas podem ser confundidas com custos, mas uma característica que auxilia nesta separação é que as despesas não podem ser diretamente relacionadas com o produto final.

MARTINS (2003) afirma que despesas são itens que reduzem o Patrimônio Líquido e têm característica de representar sacrifícios no processo de obtenção de receita.

Já para CREPALDI (2010), a definição de despesa abrange perdas, assim como as despesas que surgem no curso das atividades ordinárias da entidade. De maneira geral, tomam a forma de um desembolso ou redução de ativos como caixa, estoques e ativo imobilizado. Segundo o autor, as perdas também se enquadram na definição de despesas, já que representam decréscimos nos benefícios econômicos.

Principais Componentes das Despesas

- Despesas administrativas;
- Despesas comerciais;
- Despesas financeiras.

Despesas Administrativas

As Despesas Administrativas são aquelas despesas relativas à administração da empresa e contemplam, sobretudo, os gastos que mantêm a estrutura administrativa da empresa. Água, energia elétrica, telefone, internet, aluguel, condomínio, são exemplos de despesas administrativas. Ao contrário dos custos, as despesas não são empregadas diretamente nos serviços ou produtos, mas sim na manutenção da empresa propriamente dita. Assim, o aluguel do espaço físico é necessário para a atividade da empresa. O mesmo ocorre com as contas de telefone, energia elétrica e água. Portanto, nesse grupo iremos lançar todas as despesas que mantêm a empresa funcionando.

Os funcionários que compõem a Administração da empresa também entram como Despesas Administrativas. Cargos como Secretária, Telefonista, Comprador, Contador, Analista de Tecnologia da Informação, Gerente Financeiro, entre outros, todos são considerados como Despesas porque são necessários à manutenção da empresa. Lembremos que as Despesas, ao contrário dos Custos, tendem a ter um comportamento mais fixo e menos proporcional ao volume de vendas. Assim, independente do volume que vender, a tendência é que o aluguel da empresa permaneça no mesmo valor. Portanto, é comum projetarmos as Despesas Administrativas quase sempre de forma fixa, respeitadas algumas sazonalidades, como, por exemplo, o consumo de água e energia elétrica em um período de alta temporada em relação ao de baixa temporada em um hotel, por exemplo.

	jan/16	fev/16	mar/16	abr/16	mai/16	jun/16	jul/16	ago/16	set/16	out/16	nov/16	dez/16
Despesas Administrativas												
Aluguel	R\$ 4.800,00	R\$ 15.910	R\$ 15.910	R\$ 15.910	R\$ 15.910	R\$ 15.910	R\$ 15.910	R\$ 15.910	R\$ 15.910	R\$ 15.910	R\$ 15.910	R\$ 15.910
Energia Elétrica	R\$ 2.000,00	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800
Água	R\$ 500,00	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500
Telefone	R\$ 350,00	R\$ 350	R\$ 350	R\$ 350	R\$ 350	R\$ 350	R\$ 350	R\$ 350	R\$ 350	R\$ 350	R\$ 350	R\$ 350
Internet	R\$ 250,00	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250
Pessoal												
Telefonista	R\$ 8.010	R\$ 8.010	R\$ 8.010	R\$ 8.010	R\$ 8.010	R\$ 8.010	R\$ 8.010	R\$ 8.010	R\$ 8.010	R\$ 8.010	R\$ 8.010	R\$ 8.010
Salários	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Encargos Sociais	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000
Benefícios	R\$ 800,00	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800
Comprador												
Salários	R\$ 450,00	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450
Encargos Sociais	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Benefícios	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500
Zelador												
Salários	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200
Encargos Sociais	R\$ 450,00	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450
Benefícios	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Salários	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200
Encargos Sociais	R\$ 960,00	R\$ 960	R\$ 960	R\$ 960	R\$ 960	R\$ 960	R\$ 960	R\$ 960	R\$ 960	R\$ 960	R\$ 960	R\$ 960
Benefícios	R\$ 450,00	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450

Tabela 12.5: Despesas Administrativas

Despesas Financeiras

As Despesas Financeiras são aquelas despesas relativas à atividade de financiamento e os gastos bancários da empresa. No entanto, as despesas relativas aos juros dos financiamentos da empresa já estão lançadas na planilha de Investimentos (Aula 11) e, portanto, só precisam ser transcritas para cá. Já as despesas bancárias serão aquelas incorridas pela empresa na manutenção de contas bancárias e motivadas pelos serviços bancárias (tarifas de manutenção de contas, tarifas de transações bancárias, entre outras).

Despesas Financeiras	R\$	2.690	R\$	2.636	R\$	2.581	R\$	2.527	R\$	2.473	R\$	2.418	R\$	2.364	R\$	2.309	R\$	2.255	R\$	2.201	R\$	2.146	R\$	2.092	
Juros sobre Financiamentos		R\$	2.610	R\$	2.556	R\$	2.501	R\$	2.447	R\$	2.393	R\$	2.338	R\$	2.284	R\$	2.229	R\$	2.175	R\$	2.121	R\$	2.066	R\$	2.012
Despesas Bancárias	R\$	80,00	R\$	80	R\$	80	R\$	80	R\$	80	R\$	80	R\$	80	R\$	80	R\$	80	R\$	80	R\$	80	R\$	80	

Tabela 12.7: Despesas Financeiras

Atividade 2

Atende aos objetivos 1 e 2

01 – Voltando ao exemplo do exercício anterior, você agora elaborará um Orçamento de Despesas para sua locadora de veículos. Desta vez, você deverá pensar quais despesas farão parte do orçamento, e você ficará livre para estimar os valores de cada um. Faça apenas de janeiro a dezembro de 20XX, considerando apenas que a empresa precisará contratar uma telefonista para atendimento telefônico comercial. Apresente abaixo uma proposta de Orçamento de Despesas.

Resposta Comentada:

Você poderá apresentar os valores que achar pertinentes, lembrando que as despesas com telefonista deverão constar obrigatoriamente. Em seguida, uma proposta de resposta.

		jan/16	fev/16	mar/16	abr/16	mai/16	jun/16	jul/16	ago/16	set/16	out/16	nov/16	dez/16
Despesas Administrativas	Valor (R\$)	R\$ 2.628	R\$ 2.628	R\$ 2.628	R\$ 2.628	R\$ 2.628	R\$ 2.628	R\$ 2.628	R\$ 2.628	R\$ 2.628	R\$ 2.628	R\$ 2.628	R\$ 2.628
Aluguel	R\$ 500,00	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500
Energia Elétrica	R\$ 100,00	R\$ 100	R\$ 100	R\$ 100	R\$ 100	R\$ 100	R\$ 100	R\$ 100	R\$ 100	R\$ 100	R\$ 100	R\$ 100	R\$ 100
Água	R\$ 40,00	R\$ 40	R\$ 40	R\$ 40	R\$ 40	R\$ 40	R\$ 40	R\$ 40	R\$ 40	R\$ 40	R\$ 40	R\$ 40	R\$ 40
Telefone	R\$ 200,00	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200
Internet	R\$ 80,00	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80
Pessoal		R\$ 1.708	R\$ 1.708	R\$ 1.708	R\$ 1.708	R\$ 1.708	R\$ 1.708	R\$ 1.708	R\$ 1.708	R\$ 1.708	R\$ 1.708	R\$ 1.708	R\$ 1.708
Telefonista		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Salários	R\$ 880,00	R\$ 880	R\$ 880	R\$ 880	R\$ 880	R\$ 880	R\$ 880	R\$ 880	R\$ 880	R\$ 880	R\$ 880	R\$ 880	R\$ 880
Encargos Sociais	R\$ 528,00	R\$ 528	R\$ 528	R\$ 528	R\$ 528	R\$ 528	R\$ 528	R\$ 528	R\$ 528	R\$ 528	R\$ 528	R\$ 528	R\$ 528
Benefícios	R\$ 300,00	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300
Despesas Comerciais		R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250
Publicidade	R\$ 200,00	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200
Brindes	R\$ 50,00	R\$ 50	R\$ 50	R\$ 50	R\$ 50	R\$ 50	R\$ 50	R\$ 50	R\$ 50	R\$ 50	R\$ 50	R\$ 50	R\$ 50
Despesas Financeiras		R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80
Despesas Bancárias	R\$ 80,00	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80
Total de Despesas		R\$ 2.958	R\$ 2.958	R\$ 2.958	R\$ 2.958	R\$ 2.958	R\$ 2.958	R\$ 2.958	R\$ 2.958	R\$ 2.958	R\$ 2.958	R\$ 2.958	R\$ 2.958
% de Encargos Sociais		60%											

Atividade Final

Atende aos objetivos 1 e 2

01 – Você foi convidado para ser um gestor de uma empresa que promove eventos de formatura voltados exclusivamente para universitários. Uma de suas principais atribuições será a de propor aos donos da empresa um modelo de orçamento de custos e despesas dos eventos que a empresa promoverá. Baseado nessas informações, proponha um modelo de planilha com as contas necessárias para abrigar o orçamento de custos e despesas para essa empresa. Tenha liberdade para criar contas e grupos, de acordo com o que melhor lhe convier. Não é necessário colocar valores, mas somente a estrutura das contas na planilha.

[illegible]

Resposta Comentada

Mais uma vez, você terá a liberdade de criar e propor um plano de contas de custos e despesas. Abaixo, segue um exemplo de como seria um plano de contas de uma empresa que organiza festas de formatura.

PROPOSTA DE CUSTOS

	Valor (R\$)
Custo de Mão-de-Obra	
Fritadeira	
Salários	R\$ -
Encargos Sociais	R\$ -
Benefícios	R\$ -
Custo Total	R\$ -
Garçom	
Salários	R\$ -
Encargos Sociais	R\$ -
Benefícios	R\$ -
Custo Total	R\$ -
Auxiliar de Montagem / Desmontagem	
Salários	R\$ -
Encargos Sociais	R\$ -
Benefícios	R\$ -
Custo Total	R\$ -
Custo Total de Mão-de-Obra	R\$ -
Custo com Insumos	
Buffet	
Salgados	
Doces	
Bebidas Não-Alcoólicas	
Bebidas Alcoólicas	
Decoração	
Enfeites	
Aluguel de Ornamentação	
Músicas	
Contratação de Bandas	
Contratação de DJs	
Outros Insumos	
Custo Total de Insumos	R\$ -

PROPOSTA DE DESPESAS

	Valor (R\$)
Despesas Administrativas	
Aluguel da Sede da Empresa	
Energia Elétrica	
Água	
Telefone	
Internet	
Fretes e Carretos	
Honorários Contábeis e Jurídicos	
Pessoal	
Telefonista	
Salários	
Encargos Sociais	
Benefícios	
Vendedor	
Salários	
Encargos Sociais	
Benefícios	
Despesas Comerciais	
Publicidade	
Propaganda em Sites	
Viagens e Eventos Comerciais	
Brindes	
Despesas Financeiras	
Despesas Bancárias	

Conclusão

O orçamento de Custos e Despesas é, sem dúvida, a parte mais árdua e complexa no processo de Orçamento Empresarial. O orçamento de Custos é baseado na previsão de vendas que a empresa faz e, por isso, ele somente é feito após a elaboração do Orçamento de Vendas e Receitas. Além disso, é neste momento que vamos orçar toda a força de trabalho da empresa. Muitas empresas destinam profissionais somente para o cálculo e orçamento da mão de obra, tamanha a dificuldade desta previsão. O Orçamento de Despesas tende a ser mais fácil em virtude de os valores se apresentarem de forma mais fixa ao longo do tempo. A partir deste orçamento, começaremos a ter uma visão mais clara do verdadeiro desempenho da empresa. Na próxima aula, veremos a consolidação de todos os itens na DRE Consolidada, que nos fornecerá a exata noção de como a empresa se comportará em suas projeções.

Resumo

Nesta aula, apresentamos a elaboração básica de um Orçamento de Custos e Despesas de uma empresa. Vimos que, nos Custos, estimaremos os valores relativos à Mão de Obra, Materiais e Mercadorias. Já nas Despesas, projetaremos os valores de Despesas Administrativas, Comerciais e Financeiras. Ambos, os Custos e as Despesas representam todos os gastos necessários à operação da empresa e à manutenção de suas atividades. Na próxima aula, consolidaremos todos esses gastos com as vendas e receitas projetadas, fornecendo, assim, um relatório geral de como será o desempenho da empresa.

Referências

CREPALDI, Sílvio Aparecido. Curso Básico de Contabilidade de Custos. 5.ed. São Paulo : Atlas S.A., 2010.

LUNKES, Rogério João. Manual do Orçamento. São Paulo; Atlas, 2003.

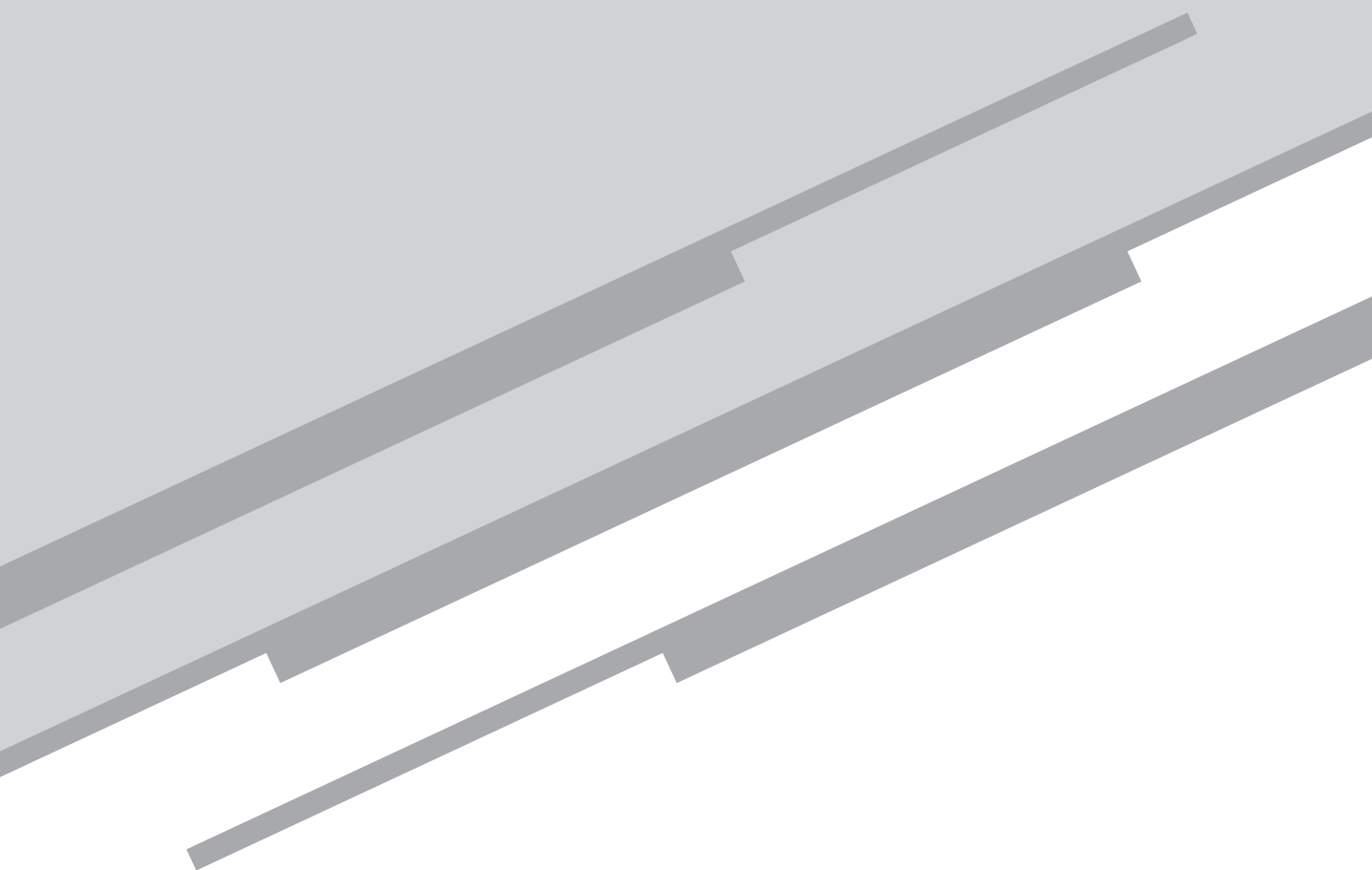
MARTINS, Eliseu. Contabilidade de custos. 9. ed. São Paulo: Editora Atlas, 2003

PADOVEZE, C. L.; TARANTO, F. C. Orçamento empresarial: novos conceitos e técnicas. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2010.

WELSCH, Glenn Albert. Orçamento Empresarial. São Paulo; Atlas, 1992

Aula 13

Projeção da DRE e consolidação
do orçamento



Meta

Consolidar os Orçamentos de Vendas, Receitas, Investimentos, Financiamentos, Custos e Despesas em uma DRE Orçamentária.

Objetivo

Esperamos que, após o estudo do conteúdo desta aula, você seja capaz de:

1. Unir e consolidar todos os orçamentos, gerando, como consequência, a DRE Orçamentária Projetada.

Introdução

O Iceberg

Estamos chegando ao final do curso e, nesta aula, iremos consolidar todos os orçamentos já projetados em uma única demonstração: a DRE – Demonstração do Resultado do Exercício.

Mas peraí! Por que o título da introdução é ‘O Iceberg’? Certamente, você já assistiu ao filme Titanic e percebeu que o grande motivo que leva a embarcação ao acidente é um enorme iceberg que se encontrava no oceano, mas que não foi visto a tempo pelos marinheiros a ponto de desviar o navio da rota de colisão.

De acordo com o site Wikipedia, o iceberg, que é um conjunto de blocos de gelo que ficam flutuando sobre a água, tem uma relação de 1/7 de visibilidade, ou seja, somente 1/7 de seu tamanho é visível na superfície. Os outros 6/7 ficam submersos e ninguém consegue enxergar de fora. Daí, a explicação para os grandes acidentes envolvendo embarcações.

Comparativamente ao nosso tema de aula, podemos dizer que estamos chegando na ponta do iceberg (1/7 que fica para fora da água). Após um enorme trabalho de projeções, a DRE vai resumir e sintetizar todas em apenas uma tabela. É como se fosse a ponta do iceberg. Quem vê de fora, não imagina o trabalho que houve anteriormente nas projeções de cada orçamento já estudado (Vendas, Receitas, Custos, Despesas, Investimentos e Financiamentos).

É através da DRE que vamos consolidar o orçamento e, principalmente, monitorar o desempenho da empresa. DRE lucrativa significa que a empresa está bem, produz receitas que pagam seus custos, despesas e impostos, e ainda é suficiente para remunerar seus donos.

Aproveite sua aula!

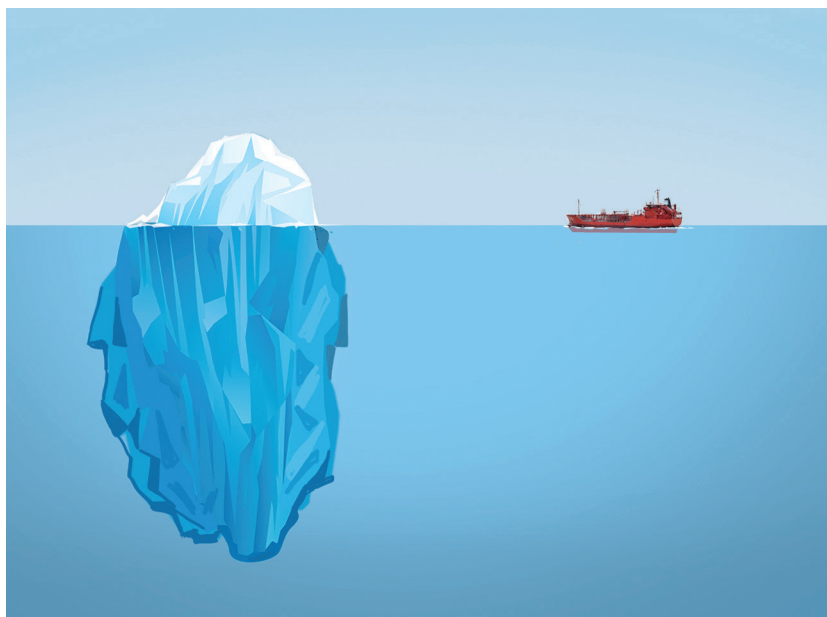


Figura 13.1: Iceberg

Projeção da DRE Orçamentária

A DRE Orçamentária nada mais é do que o resultado da consolidação de todos os orçamentos que já vimos até agora: Vendas, Receitas, Investimentos, Financiamentos, Custos e Despesas.

Nesta aula, mostraremos como consolidar todas as informações projetadas nas planilhas anteriores em um único resumo do resultado. Para isso, vamos lembrar um modelo de DRE que já vimos na Aula 2, conforme apresentado a seguir.

Vamos apenas retirar as Despesas Não-Operacionais e Receitas Não-Operacionais, que neste momento não são relevantes:

Tabela 1.1: Modelo Básico de Demonstração do Resultado do Exercício

DRE – Demonstração do Resultado do Exercício – Ano: XXXX
(+) Receita Bruta de Vendas
(-) Deduções da Receita Bruta de Vendas
Impostos sobre Vendas
Abatimentos e Descontos Concedidos
(=) Receita Líquida de Vendas
(-) Custo das Vendas
(=) Lucro Bruto
(-) Despesas Operacionais
Despesas com Vendas
Despesas Gerais e Administrativas
Despesas Financeiras
(=) Lucro antes do Imposto de Renda (LAIR)
(-) Impostos sobre Lucro (I.R e CSLL)
(=) Lucro Líquido

Fonte: próprio autor

Vamos agora fazer a correspondência entre cada item da DRE com as planilhas de orçamento, ou seja, cada conta da DRE será alimentada por uma ou mais planilhas. Veja a seguir:

Conta da DRE	Planilha de Orçamento
Receita Bruta de Vendas	Receitas
Impostos sobre Vendas	Receitas
Custos das Vendas	Custos
Despesas Operacionais	Despesas

Perceba que os Impostos sobre Lucro não têm correspondência com nenhuma planilha. Além disso, as planilhas de Investimentos e Financiamentos não apareceram em nenhuma conta correspondente na DRE. Esses detalhes veremos a seguir, em cada um dos itens abaixo.

Consolidação das Vendas e Receitas

O primeiro item a ser preenchido na DRE é a Receita Bruta de Vendas. Conforme visto na Aula 2, A Receita Bruta de Vendas é o total de receitas auferidas pela empresa durante o período da DRE.

Vamos voltar ao nosso exemplo do Hotel TodeFerias. Veja abaixo a planilha de Receita que construímos na Aula 10:

Quartos Single	jan/16	fev/16	mar/16	abr/16	mai/16	jun/16	jul/16	ago/16	set/16	out/16	nov/16	dez/16
	%											
Receita Bruta Total	R\$ 19.200,00	R\$ 19.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 18.000,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.200,00	R\$ 40.000,00
Descontos e Abatimentos	-R\$ 576,00	-R\$ 576,00	-R\$ 336,00	-R\$ 336,00	-R\$ 336,00	-R\$ 336,00	-R\$ 540,00	-R\$ 336,00	-R\$ 336,00	-R\$ 336,00	-R\$ 336,00	-R\$ 1.200,00
Impostos sobre Receita Bruta	-R\$ 1.424,74	-R\$ 1.424,74	-R\$ 831,10	-R\$ 831,10	-R\$ 831,10	-R\$ 831,10	-R\$ 1.335,69	-R\$ 831,10	-R\$ 831,10	-R\$ 831,10	-R\$ 831,10	-R\$ 2.868,20
PIS	0,65%	-R\$ 121,06	-R\$ 121,06	-R\$ 70,62	-R\$ 70,62	-R\$ 70,62	-R\$ 113,49	-R\$ 70,62	-R\$ 70,62	-R\$ 70,62	-R\$ 70,62	-R\$ 252,20
COFINS	3%	-R\$ 558,72	-R\$ 558,72	-R\$ 325,92	-R\$ 325,92	-R\$ 325,92	-R\$ 523,80	-R\$ 325,92	-R\$ 325,92	-R\$ 325,92	-R\$ 325,92	-R\$ 1.164,00
ISSQN	4%	-R\$ 744,96	-R\$ 744,96	-R\$ 434,56	-R\$ 434,56	-R\$ 434,56	-R\$ 698,40	-R\$ 434,56	-R\$ 434,56	-R\$ 434,56	-R\$ 434,56	-R\$ 1.552,00
Receita Líquida Total	R\$ 17.199,26	R\$ 17.199,26	R\$ 10.032,90	R\$ 10.032,90	R\$ 10.032,90	R\$ 10.032,90	R\$ 16.124,31	R\$ 10.032,90	R\$ 10.032,90	R\$ 10.032,90	R\$ 10.032,90	R\$ 35.831,80

Quartos Double	jan/16	fev/16	mar/16	abr/16	mai/16	jun/16	jul/16	ago/16	set/16	out/16	nov/16	dez/16
	%											
Receita Bruta Total	R\$ 33.600,00	R\$ 33.600,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 34.500,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 19.800,00	R\$ 66.000,00
Descontos e Abatimentos	-R\$ 1.008,00	-R\$ 1.008,00	-R\$ 594,00	-R\$ 594,00	-R\$ 594,00	-R\$ 594,00	-R\$ 1.035,00	-R\$ 594,00	-R\$ 594,00	-R\$ 594,00	-R\$ 594,00	-R\$ 1.980,00
Impostos sobre Receita Bruta	-R\$ 2.493,29	-R\$ 2.493,29	-R\$ 1.469,26	-R\$ 1.469,26	-R\$ 1.469,26	-R\$ 1.469,26	-R\$ 2.560,07	-R\$ 1.469,26	-R\$ 1.469,26	-R\$ 1.469,26	-R\$ 1.469,26	-R\$ 4.897,53
PIS	0,65%	-R\$ 211,85	-R\$ 211,85	-R\$ 124,84	-R\$ 124,84	-R\$ 124,84	-R\$ 217,52	-R\$ 124,84	-R\$ 124,84	-R\$ 124,84	-R\$ 124,84	-R\$ 416,13
COFINS	3%	-R\$ 977,76	-R\$ 977,76	-R\$ 576,18	-R\$ 576,18	-R\$ 576,18	-R\$ 1.003,95	-R\$ 576,18	-R\$ 576,18	-R\$ 576,18	-R\$ 576,18	-R\$ 1.920,60
ISSQN	4%	-R\$ 1.303,68	-R\$ 1.303,68	-R\$ 768,24	-R\$ 768,24	-R\$ 768,24	-R\$ 1.238,60	-R\$ 768,24	-R\$ 768,24	-R\$ 768,24	-R\$ 768,24	-R\$ 2.560,80
Receita Líquida Total	R\$ 30.098,71	R\$ 30.098,71	R\$ 17.736,74	R\$ 17.736,74	R\$ 17.736,74	R\$ 17.736,74	R\$ 30.904,93	R\$ 17.736,74	R\$ 17.736,74	R\$ 17.736,74	R\$ 17.736,74	R\$ 59.122,47

Total Geral de Receita Bruta (R\$)	R\$ 52.800,00	R\$ 52.800,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 52.500,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 106.000,00
Total Geral de Descontos e Abatimentos (R\$)	-R\$ 1.584,00	-R\$ 1.584,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 1.575,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 3.180,00
Total Geral de Impostos sobre Receita Bruta (R\$)	-R\$ 3.918,02	-R\$ 3.918,02	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 3.895,76	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 7.865,73
Total Geral de Receita Líquida (R\$)	R\$ 47.297,98	R\$ 47.297,98	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 47.029,24	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 94.954,27

O resumo final da planilha (destacado) fornecerá os itens necessários para o preenchimento do início da DRE. Assim, transcrevendo para a planilha de DRE, teríamos a seguinte planilha:

	jan/16	fev/16	mar/16	abr/16	mai/16	jun/16	jul/16	ago/16	set/16	out/16	nov/16	dez/16
RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$ 52.800,00	R\$ 52.800,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 52.500,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 106.000,00
IMPOSTOS SOBRE FATURAMENTO	-R\$ 3.918,02	-R\$ 3.918,02	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 3.895,76	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 7.865,73
ABATIMENTOS E DESCONTOS CONCEDIDOS	-R\$ 1.584,00	-R\$ 1.584,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 1.575,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 3.180,00
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	R\$ 47.297,98	R\$ 47.297,98	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 47.029,24	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 94.954,27

A partir daí, teremos a Receita Bruta e a Receita Líquida mensalmente do empreendimento. Perceba que os valores de receita são maiores nos períodos de alta temporada (janeiro, fevereiro, julho e dezembro).

No próximo item, consolidaremos os custos e despesas, visando a obtermos o lucro bruto e, posteriormente, o lucro operacional da empresa.

Consolidação dos Custos e Despesas

Após consolidarmos a receita, o próximo passo seria a consolidação dos custos e despesas do orçamento. Pela ordem da DRE, os Custos das Vendas aparecem primeiro. Assim, continuaremos com o exemplo anterior e retomaremos a planilha de custos construída na Aula 12, conforme a seguir:

	jan/16	fev/16	mar/16	abr/16	mai/16	jun/16	jul/16	ago/16	set/16	out/16	nov/16	dez/16
Custo de Mão-de-Obra												
Camareira	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Salários	R\$ 1.000,00	R\$ 4.000	R\$ 4.000	R\$ 4.000	R\$ 4.000	R\$ 4.000	R\$ 4.000	R\$ 4.000	R\$ 4.000	R\$ 4.000	R\$ 4.000	R\$ 4.000
Encargos Sociais	R\$ 800,00	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 3.200
Benefícios	R\$ 450,00	R\$ 1.800	R\$ 1.800	R\$ 1.800	R\$ 1.800	R\$ 1.800	R\$ 1.800	R\$ 1.800	R\$ 1.800	R\$ 1.800	R\$ 1.800	R\$ 1.800
Custo Total	R\$ 2.250,00	R\$ 9.000	R\$ 9.000	R\$ 9.000	R\$ 9.000	R\$ 9.000	R\$ 9.000	R\$ 9.000	R\$ 9.000	R\$ 9.000	R\$ 9.000	R\$ 9.000
Auxiliar de Serviços Gerais												
Salários	R\$ 800,00	R\$ 1.600	R\$ 1.600	R\$ 1.600	R\$ 1.600	R\$ 1.600	R\$ 1.600	R\$ 1.600	R\$ 1.600	R\$ 1.600	R\$ 1.600	R\$ 1.600
Encargos Sociais	R\$ 640,00	R\$ 1.280	R\$ 1.280	R\$ 1.280	R\$ 1.280	R\$ 1.280	R\$ 1.280	R\$ 1.280	R\$ 1.280	R\$ 1.280	R\$ 1.280	R\$ 1.280
Benefícios	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900
Custo Total	R\$ 1.890,00	R\$ 3.780	R\$ 3.780	R\$ 3.780	R\$ 3.780	R\$ 3.780	R\$ 3.780	R\$ 3.780	R\$ 3.780	R\$ 3.780	R\$ 3.780	R\$ 3.780
Cozinheiro												
Salários	R\$ 1.500,00	R\$ 3.000	R\$ 3.000	R\$ 3.000	R\$ 3.000	R\$ 3.000	R\$ 3.000	R\$ 3.000	R\$ 3.000	R\$ 3.000	R\$ 3.000	R\$ 3.000
Encargos Sociais	R\$ 1.200,00	R\$ 2.400	R\$ 2.400	R\$ 2.400	R\$ 2.400	R\$ 2.400	R\$ 2.400	R\$ 2.400	R\$ 2.400	R\$ 2.400	R\$ 2.400	R\$ 2.400
Benefícios	R\$ 450,00	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 900
Custo Total	R\$ 3.150,00	R\$ 6.300	R\$ 6.300	R\$ 6.300	R\$ 6.300	R\$ 6.300	R\$ 6.300	R\$ 6.300	R\$ 6.300	R\$ 6.300	R\$ 6.300	R\$ 6.300
Custo Total de Mão-de-Obra	R\$ 19.080	R\$ 19.080	R\$ 19.080	R\$ 19.080	R\$ 19.080	R\$ 19.080	R\$ 19.080	R\$ 19.080	R\$ 19.080	R\$ 19.080	R\$ 19.080	R\$ 19.080
Custo com Insumos												
Restaurante												
Frutas	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 2.250,00	R\$ 2.250,00	R\$ 2.250,00	R\$ 2.250,00	R\$ 5.000,00	R\$ 2.250,00	R\$ 2.250,00	R\$ 2.250,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
Verduras e Legumes	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 600	R\$ 600	R\$ 600	R\$ 600	R\$ 1.200	R\$ 600	R\$ 600	R\$ 600	R\$ 1.200	R\$ 1.200
Gêneros Básicos	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 400	R\$ 400	R\$ 400	R\$ 400	R\$ 800	R\$ 400	R\$ 400	R\$ 400	R\$ 800	R\$ 800
Carnes e Peixes	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 500	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 500	R\$ 500
Quartos	R\$ 2.500	R\$ 2.500	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 2.500	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 2.500	R\$ 2.500
Quartos	R\$ 900	R\$ 900	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 900	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 900	R\$ 900
Acessórios de Banho	R\$ 400	R\$ 400	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 400	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 400	R\$ 400
Roupas de Cama (Higienização)	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 500	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 500	R\$ 500
Outros Insumos	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500
Custo Total de Insumos	R\$ 6.400	R\$ 6.400	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 6.400	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 6.400	R\$ 6.400
Custo com Mercadorias												
Preço Unitário												
Canetas	R\$ 1,00	R\$ 50	R\$ 50	R\$ 50	R\$ 25	R\$ 25	R\$ 25	R\$ 25	R\$ 25	R\$ 25	R\$ 25	R\$ 25
Squeize	R\$ 5,00	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 125	R\$ 125	R\$ 125	R\$ 125	R\$ 125	R\$ 125	R\$ 125	R\$ 125
Canisetas	R\$ 10,00	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250
Bonês	R\$ 8,00	R\$ 400	R\$ 400	R\$ 400	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200
Chaveiros	R\$ 2,00	R\$ 100	R\$ 100	R\$ 100	R\$ 50	R\$ 50	R\$ 50	R\$ 50	R\$ 50	R\$ 50	R\$ 50	R\$ 100
Custo Total com Mercadorias	R\$ 1.300	R\$ 1.300	R\$ 1.300	R\$ 1.300	R\$ 650	R\$ 650	R\$ 1.300	R\$ 650	R\$ 650	R\$ 650	R\$ 650	R\$ 1.300

Como a linha de Custos na DRE se resume a apenas 01, vamos totalizar todos os custos (Mão de Obra, Insumos, Mercadorias) em uma única linha na DRE, chamada Custos das Vendas. Vale ressaltar que, caso haja interesse

do gestor em conhecer os custos detalhados por grupo na DRE, ele pode ficar à vontade para inseri-los como subitem da conta Custos das Vendas.

Portanto, é importante efetuarmos o somatório de todos os custos para inclusão na DRE.

A planilha abaixo resume os totais de cada grupo:

	jan/16	fev/16	mar/16	abr/16	mai/16	jun/16	jul/16	ago/16	set/16	out/16	nov/16	dez/16
Custo Total de Mão-de-Obra	R\$ 19.080	R\$ 19.080	R\$ 19.080	R\$ 19.080	R\$ 19.080	R\$ 19.080	R\$ 19.080	R\$ 19.080	R\$ 19.080	R\$ 19.080	R\$ 19.080	R\$ 19.080
Custo Total de Insumos	R\$ 6.400	R\$ 6.400	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 6.400	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 3.200	R\$ 6.400	R\$ 6.400
Custo Total com Mercadorias	R\$ 1.300	R\$ 1.300	R\$ 1.300	R\$ 1.300	R\$ 650	R\$ 650	R\$ 1.300	R\$ 650	R\$ 650	R\$ 650	R\$ 650	R\$ 1.300
Custo Total	R\$ 26.780	R\$ 26.780	R\$ 23.580	R\$ 22.930	R\$ 22.930	R\$ 22.930	R\$ 26.780	R\$ 22.930	R\$ 22.930	R\$ 22.930	R\$ 26.130	R\$ 26.780

Ao inserirmos o Custo Total na DRE, calculamos o Lucro Bruto, que corresponde à diferença entre a Receita Líquida e o Custo das Vendas. Assim, teríamos a seguinte planilha:

	jan/16	fev/16	mar/16	abr/16	mai/16	jun/16	jul/16	ago/16	set/16	out/16	nov/16	dez/16
RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$ 52.800,00	R\$ 52.800,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 52.500,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 105.000,00
IMPOSTOS SOBRE FATURAMENTO	-R\$ 3.918,02	-R\$ 3.918,02	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 3.895,76	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 7.865,73
ABATIMENTOS E DESCONTOS CONCEDIDOS	-R\$ 1.584,00	-R\$ 1.584,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 1.575,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 3.180,00
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	R\$ 47.297,98	R\$ 47.297,98	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 47.029,24	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 94.954,27
CUSTOS DAS VENDAS	R\$ 26.780,00	R\$ 26.780,00	R\$ 22.930,00	R\$ 22.930,00	R\$ 22.930,00	R\$ 22.930,00	R\$ 26.780,00	R\$ 22.930,00	R\$ 22.930,00	R\$ 22.930,00	R\$ 26.130,00	R\$ 26.780,00
LUCRO BRUTO	R\$ 20.517,98	R\$ 20.517,98	R\$ 4.839,65	R\$ 4.839,65	R\$ 4.839,65	R\$ 4.839,65	R\$ 20.249,24	R\$ 4.839,65	R\$ 4.839,65	R\$ 4.839,65	R\$ 1.639,65	R\$ 68.174,27

Em seguida, nosso próximo passo será o de consolidar as despesas e, a partir daí, calcular o Lucro Operacional. Assim, vamos relembrar a planilha de despesas projetada na Aula 12:

	jan/16	fev/16	mar/16	abr/16	mai/16	jun/16	jul/16	ago/16	set/16	out/16	nov/16	dez/16
Despesas Administrativas	R\$ 15.910	R\$ 15.910	R\$ 15.910	R\$ 15.910	R\$ 15.910	R\$ 15.910	R\$ 15.910	R\$ 15.910	R\$ 15.910	R\$ 15.910	R\$ 15.910	R\$ 15.910
Aluguel	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800	R\$ 4.800
Energia Elétrica	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000	R\$ 2.000	R\$ 2.000	R\$ 2.000	R\$ 2.000	R\$ 2.000	R\$ 2.000	R\$ 2.000	R\$ 2.000	R\$ 2.000	R\$ 2.000
Água	R\$ 500,00	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500	R\$ 500
Telefone	R\$ 350,00	R\$ 350	R\$ 350	R\$ 350	R\$ 350	R\$ 350	R\$ 350	R\$ 350	R\$ 350	R\$ 350	R\$ 350	R\$ 350
Internet	R\$ 250,00	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250
Pessoal	R\$ 8.010	R\$ 8.010	R\$ 8.010	R\$ 8.010	R\$ 8.010	R\$ 8.010	R\$ 8.010	R\$ 8.010	R\$ 8.010	R\$ 8.010	R\$ 8.010	R\$ 8.010
Telefonista	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Salários	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000
Encargos Sociais	R\$ 800,00	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800
Benefícios	R\$ 450,00	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450
Comprador	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Salários	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500
Encargos Sociais	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200
Benefícios	R\$ 450,00	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450
Zelador	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Salários	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200	R\$ 1.200
Encargos Sociais	R\$ 960,00	R\$ 960	R\$ 960	R\$ 960	R\$ 960	R\$ 960	R\$ 960	R\$ 960	R\$ 960	R\$ 960	R\$ 960	R\$ 960
Benefícios	R\$ 450,00	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450	R\$ 450
Despesas Comerciais	R\$ 1.550	R\$ 1.550	R\$ 1.550	R\$ 1.550	R\$ 1.550	R\$ 1.550	R\$ 1.550	R\$ 1.550	R\$ 1.550	R\$ 1.550	R\$ 1.550	R\$ 1.550
Publicidade	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000	R\$ 1.000
Propaganda em Sites	R\$ 250,00	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250	R\$ 250
Viagens e Eventos Comerciais	R\$ 200,00	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200	R\$ 200
Brindes	R\$ 100,00	R\$ 100	R\$ 100	R\$ 100	R\$ 100	R\$ 100	R\$ 100	R\$ 100	R\$ 100	R\$ 100	R\$ 100	R\$ 100
Despesas Financeiras	R\$ 2.690	R\$ 2.636	R\$ 2.581	R\$ 2.527	R\$ 2.473	R\$ 2.418	R\$ 2.364	R\$ 2.309	R\$ 2.255	R\$ 2.201	R\$ 2.146	R\$ 2.092
Juros sobre Financiamentos	R\$ 2.610	R\$ 2.556	R\$ 2.501	R\$ 2.447	R\$ 2.393	R\$ 2.338	R\$ 2.284	R\$ 2.229	R\$ 2.175	R\$ 2.121	R\$ 2.066	R\$ 2.012
Despesas Bancárias	R\$ 80,00	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80	R\$ 80

Assim como fizemos com os custos, é importante totalizarmos as despesas para lançarmos em uma única conta, chamada Despesas Operacionais. O total geral e dos grupos é apresentado a seguir:

	jan/16	fev/16	mar/16	abr/16	mai/16	jun/16	jul/16	ago/16	set/16	out/16	nov/16	dez/16
Despesas Administrativas	R\$ 15.910	R\$ 15.910	R\$ 15.910	R\$ 15.910	R\$ 15.910	R\$ 15.910	R\$ 15.910	R\$ 15.910	R\$ 15.910	R\$ 15.910	R\$ 15.910	R\$ 15.910
Despesas Comerciais	R\$ 1.550	R\$ 1.550	R\$ 1.550	R\$ 1.550	R\$ 1.550	R\$ 1.550	R\$ 1.550	R\$ 1.550	R\$ 1.550	R\$ 1.550	R\$ 1.550	R\$ 1.550
Despesas Financeiras	R\$ 2.690	R\$ 2.636	R\$ 2.581	R\$ 2.527	R\$ 2.473	R\$ 2.418	R\$ 2.364	R\$ 2.309	R\$ 2.255	R\$ 2.201	R\$ 2.146	R\$ 2.092
Total de Despesas	R\$ 20.150	R\$ 20.096	R\$ 20.041	R\$ 19.987	R\$ 19.933	R\$ 19.878	R\$ 19.824	R\$ 19.769	R\$ 19.715	R\$ 19.661	R\$ 19.606	R\$ 19.552

Agora vamos lançar as despesas na DRE. Da mesma forma que os custos, caso o gestor tenha interesse em abrir os grupos de Despesas na DRE, isso pode ser feito sem maiores dificuldades. A DRE ficaria assim:

	jan/16	fev/16	mar/16	abr/16	mai/16	jun/16	jul/16	ago/16	set/16	out/16	nov/16	dez/16
RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$ 52.800,00	R\$ 52.800,00	R\$ 52.800,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 52.500,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 106.000,00
IMPOSTOS SOBRE FATURAMENTO	-R\$ 3.918,02	-R\$ 3.918,02	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 3.895,76	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 7.865,73
ABATIMENTOS E DESCONTOS CONCEDIDOS	-R\$ 1.584,00	-R\$ 1.584,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 1.575,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 3.180,00
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	R\$ 47.297,98	R\$ 47.297,98	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 47.029,24	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 94.954,27
CUSTOS DAS VENDAS	R\$ 26.780,00	R\$ 26.780,00	R\$ 23.580,00	R\$ 22.930,00	R\$ 22.930,00	R\$ 22.930,00	R\$ 26.780,00	R\$ 22.930,00	R\$ 22.930,00	R\$ 22.930,00	R\$ 26.130,00	R\$ 26.780,00
LUCRO BRUTO	R\$ 20.517,98	R\$ 20.517,98	R\$ 4.189,65	R\$ 4.839,65	R\$ 4.839,65	R\$ 4.839,65	R\$ 20.249,24	R\$ 4.839,65	R\$ 4.839,65	R\$ 4.839,65	R\$ 1.639,65	R\$ 68.174,27
DESPESAS OPERACIONAIS	R\$ 20.150,00	R\$ 20.095,63	R\$ 20.041,25	R\$ 19.986,88	R\$ 19.932,50	R\$ 19.878,13	R\$ 19.823,75	R\$ 19.769,38	R\$ 19.715,00	R\$ 19.660,63	R\$ 19.606,25	R\$ 19.551,88
LUCRO OPERACIONAL	R\$ 367,98	R\$ 422,35	-R\$ 15.851,61	-R\$ 15.147,23	-R\$ 15.092,86	-R\$ 15.038,48	R\$ 425,49	-R\$ 14.929,73	-R\$ 14.875,36	-R\$ 14.820,98	-R\$ 17.966,61	R\$ 48.622,40

Percebemos que o hotel apresenta um pequeno lucro operacional na alta temporada e prejuízos durante a baixa temporada, lembrando que o lucro operacional, conforme visto na Aula 2, é a diferença entre o Lucro Bruto e as Despesas Operacionais, e representa qual lucro de fato a operação da empresa gerou. Mais à frente, iremos discutir esse resultado apresentado em nosso exemplo. O próximo e último passo seria o cálculo dos impostos sobre o lucro, a fim de se obter o Lucro Líquido do período.

Cálculo dos Impostos sobre Lucro

Os últimos procedimentos para finalização da DRE é o cálculo dos impostos sobre o lucro, para acharmos o Lucro Líquido do período. Antes, porém, vamos falar um pouco sobre os impostos sobre o lucro.

Por que devemos lançar novamente os impostos se na planilha de receitas já computamos os impostos? A resposta é simples: o sistema tributário brasileiro, sobretudo na legislação da Receita Federal, rege que haverá cobrança de impostos sobre o faturamento (receita) e impostos sobre o lucro para qualquer empresa. Assim, uma empresa paga impostos se ela tem receita e paga outros impostos se ela tem lucro.

É importante destacar que algumas modalidades de tributação são mais simplificadas e cobram apenas os impostos sobre a Receita. É o caso, por exemplo, das micro e pequenas empresas. Para elas, o Governo criou um pacote de tributação especial chamado Simples Nacional, que consiste basicamente numa alíquota única de impostos sobre a receita, não sendo necessário o pagamento de nenhum outro tributo.

Já para as grandes empresas (aquelas que não são enquadradas no Simples Nacional), haverá o pagamento de impostos sobre a receita e também sobre o lucro.

Os impostos mais comuns sobre o lucro são: o IRPJ – Imposto de Renda de Pessoa Jurídica e a CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido, ambos com taxas de 15% e 9%, respectivamente no instante em que estas aulas foram elaboradas. Como as alíquotas e legislações tributárias do País sempre estão se alterando, é importante que você entenda como funciona o cálculo dos impostos, mas não se fixe apenas nesses valores de taxas, que podem se alterar ao longo do tempo.

Outro ponto importante: os impostos sobre lucro (IRPJ e CSLL) somente são pagos caso a empresa tenha apurado lucro. No exemplo dado até agora, o hotel apresentou prejuízo na maioria dos meses, o que obviamente faria com que a empresa não necessitasse pagar impostos sobre o lucro, já que de fato não houve lucro.

Apenas a título de exemplo, vamos calcular os impostos que o hotel deveria pagar nas projeções orçamentárias de 2016. Perceba que somente os meses de janeiro, fevereiro, julho e dezembro apresentaram lucro. Para esses meses, vamos calcular o pagamento de 15% de IRPJ e mais 9% de CSLL, totalizando 24% de impostos sobre lucro. Dessa forma, a planilha ficaria assim:

	jan/16	fev/16	mar/16	abr/16	mai/16	jun/16	jul/16	ago/16	set/16	out/16	nov/16	dez/16
RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$ 52.800,00	R\$ 52.800,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 52.500,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 106.000,00
IMPOSTOS SOBRE FATURAMENTO	-R\$ 3.918,02	-R\$ 3.918,02	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 3.895,76	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 2.300,36	-R\$ 7.865,73
ABATIMENTOS E DESCONTOS CONCEDIDOS	-R\$ 1.584,00	-R\$ 1.584,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 1.575,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 930,00	-R\$ 3.180,00
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	R\$ 47.297,98	R\$ 47.297,98	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 47.029,24	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 27.769,65	R\$ 94.954,27
CUSTOS DAS VENDAS	R\$ 26.780,00	R\$ 26.780,00	R\$ 22.930,00	R\$ 22.930,00	R\$ 22.930,00	R\$ 22.930,00	R\$ 26.780,00	R\$ 22.930,00	R\$ 22.930,00	R\$ 22.930,00	R\$ 26.130,00	R\$ 26.780,00
LUCRO BRUTO	R\$ 20.517,98	R\$ 20.517,98	R\$ 4.189,65	R\$ 4.839,65	R\$ 4.839,65	R\$ 4.839,65	R\$ 20.249,24	R\$ 4.839,65	R\$ 4.839,65	R\$ 4.839,65	R\$ 1.639,65	R\$ 68.174,27
DESPESAS OPERACIONAIS	R\$ 20.150,00	R\$ 20.095,63	R\$ 20.041,25	R\$ 19.986,88	R\$ 19.932,50	R\$ 19.878,13	R\$ 19.823,75	R\$ 19.769,38	R\$ 19.715,00	R\$ 19.660,63	R\$ 19.606,25	R\$ 19.551,88
LUCRO OPERACIONAL	R\$ 367,98	R\$ 422,35	-R\$ 15.851,61	-R\$ 15.147,23	-R\$ 15.092,86	-R\$ 15.038,48	R\$ 425,49	-R\$ 14.929,73	-R\$ 14.875,36	-R\$ 14.820,98	-R\$ 17.966,61	R\$ 48.622,40
IMPOSTOS SOBRE LUCRO (24%)	R\$ 88,31	R\$ 101,36	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 102,12	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 11.669,37
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 279,66	R\$ 320,99	-R\$ 15.851,61	-R\$ 15.147,23	-R\$ 15.092,86	-R\$ 15.038,48	R\$ 323,37	-R\$ 14.929,73	-R\$ 14.875,36	-R\$ 14.820,98	-R\$ 17.966,61	R\$ 36.953,02

Perceba que os 24% dos impostos são calculados sobre o valor do Lucro Operacional (em muitos livros, também conhecido como LAIR – Lucro antes do Imposto de Renda), e não mais sobre a Receita Bruta. Assim, por exemplo, no mês de janeiro, o Lucro Operacional foi de R\$ 367,98. Se calcularmos 24% desse valor, ficaria $R\$ 367,98 \times 0,24 = R\$ 88,31$. Logo, o valor dos impostos sobre lucro a pagar seria de R\$ 88,31.

Consideração sobre a planilha de Investimentos e Financiamentos

Finalizando a DRE, você pode estar se perguntando: consolidamos as planilhas de Vendas, Receitas, Custos e Despesas, mas não consolidamos as planilhas de Investimentos e Financiamentos. Por quê?

Vamos lembrar quais informações as planilhas de Investimentos e Financiamentos nos apresentam?

A seguir, pegamos as planilhas do exemplo do hotel, dados na Aula 11:

Planilha de Investimentos:

	jan/16	fev/16	mar/16	abr/16	mai/16	jun/16	jul/16	ago/16	set/16	out/16	nov/16	dez/16
Camas de Solteiro - Quartos Single												
Quantidade	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Custo de Aquisição Unitário	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Custo de Aquisição Total	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00
Valor de Depreciação Unitário	R\$ 1,25	R\$ 1,25	R\$ 1,25	R\$ 1,25	R\$ 1,25	R\$ 1,25	R\$ 1,25	R\$ 1,25	R\$ 1,25	R\$ 1,25	R\$ 1,25	R\$ 1,25
Valor de Depreciação Total	R\$ 62,50	R\$ 62,50	R\$ 62,50	R\$ 62,50	R\$ 62,50	R\$ 62,50	R\$ 62,50	R\$ 62,50	R\$ 62,50	R\$ 62,50	R\$ 62,50	R\$ 62,50
Valor de Depreciação Total Acumulada	R\$ 62,50	R\$ 125,00	R\$ 187,50	R\$ 250,00	R\$ 312,50	R\$ 375,00	R\$ 437,50	R\$ 500,00	R\$ 562,50	R\$ 625,00	R\$ 687,50	R\$ 750,00
Valor do Investimento Total	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00
Camas de Casais - Quartos Double												
Quantidade	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
Custo de Aquisição Unitário	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00	R\$ 220,00
Custo de Aquisição Total	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00
Valor de Depreciação Unitário	R\$ 1,83	R\$ 1,83	R\$ 1,83	R\$ 1,83	R\$ 1,83	R\$ 1,83	R\$ 1,83	R\$ 1,83	R\$ 1,83	R\$ 1,83	R\$ 1,83	R\$ 1,83
Valor de Depreciação Total	R\$ 73,33	R\$ 73,33	R\$ 73,33	R\$ 73,33	R\$ 73,33	R\$ 73,33	R\$ 73,33	R\$ 73,33	R\$ 73,33	R\$ 73,33	R\$ 73,33	R\$ 73,33
Valor de Depreciação Total Acumulada	R\$ 73,33	R\$ 146,67	R\$ 220,00	R\$ 293,33	R\$ 366,67	R\$ 440,00	R\$ 513,33	R\$ 586,67	R\$ 660,00	R\$ 733,33	R\$ 806,67	R\$ 880,00
Valor do Investimento Total	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.800,00
Total Geral de Investimentos (R\$)	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00	R\$ 16.300,00
Total Geral de Depreciação (R\$)	R\$ 135,83	R\$ 135,83	R\$ 135,83	R\$ 135,83	R\$ 135,83	R\$ 135,83	R\$ 135,83	R\$ 135,83	R\$ 135,83	R\$ 135,83	R\$ 135,83	R\$ 135,83
Total Geral de Depreciação Acumulada (R\$)	R\$ 135,83	R\$ 271,67	R\$ 407,50	R\$ 543,33	R\$ 679,17	R\$ 815,00	R\$ 950,83	R\$ 1.086,67	R\$ 1.222,50	R\$ 1.358,33	R\$ 1.494,17	R\$ 1.630,00

Planilha de Financiamentos:

	jan/16	fev/16	mar/16	abr/16	mai/16	jun/16	jul/16	ago/16	set/16	out/16	nov/16	dez/16
Financiamento Bancário												
Valor do Financiamento	R\$ 174.000,00											
Taxa de Juros												
Saldo Devedor	R\$ 174.000,00	R\$ 170.375,00	R\$ 166.750,00	R\$ 163.125,00	R\$ 159.500,00	R\$ 155.875,00	R\$ 152.250,00	R\$ 148.625,00	R\$ 145.000,00	R\$ 141.375,00	R\$ 137.750,00	R\$ 134.125,00
Juros	R\$ 2.610,00	R\$ 2.555,63	R\$ 2.501,25	R\$ 2.446,88	R\$ 2.392,50	R\$ 2.338,13	R\$ 2.283,75	R\$ 2.229,38	R\$ 2.175,00	R\$ 2.120,63	R\$ 2.066,25	R\$ 2.011,88
Amortização	R\$ 3.625,00	R\$ 3.625,00	R\$ 3.625,00	R\$ 3.625,00	R\$ 3.625,00	R\$ 3.625,00	R\$ 3.625,00	R\$ 3.625,00	R\$ 3.625,00	R\$ 3.625,00	R\$ 3.625,00	R\$ 3.625,00
Prestação	R\$ 6.235,00	R\$ 6.180,63	R\$ 6.126,25	R\$ 6.071,88	R\$ 6.017,50	R\$ 5.963,13	R\$ 5.908,75	R\$ 5.854,38	R\$ 5.800,00	R\$ 5.745,63	R\$ 5.691,25	R\$ 5.636,88

Quais valores das planilhas de Investimentos e Financiamentos são necessários à DRE? Vamos iniciar pela planilha de Investimentos. A planilha de Investimentos apresenta no seu resumo (em destaque), o valor total de Investimentos e o valor total de depreciação e depreciação acumulada.

Qual dessas informações seria necessária à DRE?

Como a DRE representa o resultado da empresa em um período, não seria apropriado colocarmos o valor total dos investimentos deduzindo do resultado, até porque os investimentos são ativos e devem compor o Balanço Patrimonial, conforme vimos na Aula 2. Assim, somente o valor da depreciação é que deverá ser incluído como custo na DRE, já que a depreciação corresponde ao “custo” do desgaste dos bens e ativos ao longo do tempo. Assim, vamos então inserir os valores de depreciação também na aba Custos das Vendas.

Logo, a planilha da DRE com a inclusão da depreciação no Custo das Vendas, ficaria assim:

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Total Geral de Receita Bruta	R\$52.800,00	R\$52.800,00	R\$31.000,00	R\$31.000,00	R\$31.000,00	R\$31.000,00	R\$52.500,00	R\$31.000,00	R\$31.000,00	R\$31.000,00	R\$31.000,00	R\$106.000,00
Descontos e Abatimentos Concedidos	-R\$1.584,00	-R\$1.584,00	-R\$930,00	-R\$930,00	-R\$930,00	-R\$930,00	-R\$1.575,00	-R\$930,00	-R\$930,00	-R\$930,00	-R\$930,00	-R\$3.180,00
Imposto sobre Faturamento	R\$3.918,02	R\$3.918,02	R\$2.300,36	R\$2.300,36	R\$2.300,36	R\$2.300,36	R\$3.895,76	R\$2.300,36	R\$2.300,36	R\$2.300,36	R\$2.300,36	R\$7.865,73
Receita Líquida de Vendas	R\$47.297,98	R\$47.297,98	R\$27.769,65	R\$27.769,65	R\$27.769,65	R\$27.769,65	R\$47.029,24	R\$27.769,65	R\$27.769,65	R\$27.769,65	R\$27.769,65	R\$94.954,27
Custo das Vendas	R\$26.915,83	R\$26.915,83	R\$23.715,83	R\$23.065,83	R\$23.065,83	R\$23.065,83	R\$26.915,83	R\$23.065,83	R\$23.065,83	R\$23.065,83	R\$26.265,83	R\$26.915,83
Custo das Vendas	R\$26.780,00	R\$26.780,00	R\$23.580,00	R\$22.930,00	R\$22.930,00	R\$22.930,00	R\$26.780,00	R\$22.930,00	R\$22.930,00	R\$22.930,00	R\$26.130,00	R\$26.780,00
Depreciação	R\$135,83	R\$135,83	R\$135,83	R\$135,83	R\$135,83	R\$135,83	R\$135,83	R\$135,83	R\$135,83	R\$135,83	R\$135,83	R\$135,83
Lucro Bruto	R\$20.382,14	R\$20.382,14	R\$4.053,81	R\$4.703,81	R\$4.703,81	R\$4.703,81	R\$20.113,40	R\$4.703,81	R\$4.703,81	R\$4.703,81	R\$1.503,81	R\$68.038,44
Despesas Operacionais	R\$20.150,00	R\$20.096,00	R\$20.041,00	R\$19.987,00	R\$19.933,00	R\$19.878,00	R\$19.824,00	R\$19.769,00	R\$19.715,00	R\$19.661,00	R\$19.606,00	R\$19.552,00
Lucro Operacional	R\$232,14	R\$286,14	-R\$15.987,19	-R\$15.283,19	-R\$15.229,19	-R\$15.174,19	R\$289,40	-R\$15.065,19	-R\$15.011,19	-R\$14.957,19	-R\$18.102,19	R\$48.486,44
Impostos sobre Lucro (24%)	R\$55,71	R\$69,67	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$69,46	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$11.636,74
Lucro Líquido	R\$176,43	R\$217,47	-R\$15.987,19	-R\$15.283,19	-R\$15.229,19	-R\$15.174,19	R\$219,95	-R\$15.065,19	-R\$15.011,19	-R\$14.957,19	-R\$18.102,19	R\$36.849,69

Perceba que, como o valor do Lucro Operacional mudou, já que os Custos das Vendas aumentaram, os impostos sobre lucro também alteraram.

Vamos falar agora da planilha de Financiamentos. A planilha de Financiamentos nos apresenta em seu resumo o Saldo Devedor, Juros, Amortização e Prestação. De todas essas contas, somente a conta de Juros representa de fato uma despesa financeira da empresa, mas perceba que essa despesa já foi incluída no grupo de Despesas Financeiras, quando fizemos o Orçamento de Custos e Despesas (Aula 12). Logo, o valor dos juros já está no valor total das despesas e, portanto, não precisa ser incluído na DRE novamente.

Assim, a DRE Final ficaria a seguinte:

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Total Geral de Receita Bruta	R\$52.800	R\$52.800	R\$31.000	R\$31.000	R\$31.000	R\$31.000	R\$52.500	R\$31.000	R\$31.000	R\$31.000	R\$31.000	R\$106.000
Descontos e Abatimentos Concedidos	-R\$1.584	-R\$1.584	-R\$930	-R\$930	-R\$930	-R\$930	-R\$1.575	-R\$930	-R\$930	-R\$930	-R\$930	-R\$3.180
Imposto sobre Faturamento	R\$3.918	R\$3.918	R\$2.300	R\$2.300	R\$2.300	R\$2.300	R\$3.896	R\$2.300	R\$2.300	R\$2.300	R\$2.300	R\$7.866
Receita Líquida de Vendas	R\$47.298	R\$47.298	R\$27.770	R\$27.770	R\$27.770	R\$27.770	R\$47.029	R\$27.770	R\$27.770	R\$27.770	R\$27.770	R\$94.954
Custo das Vendas	R\$26.916	R\$26.916	R\$23.716	R\$23.066	R\$23.066	R\$23.066	R\$26.916	R\$23.066	R\$23.066	R\$23.066	R\$26.266	R\$26.916
Custo das Vendas	R\$26.780	R\$26.780	R\$23.580	R\$22.930	R\$22.930	R\$22.930	R\$26.780	R\$22.930	R\$22.930	R\$22.930	R\$26.130	R\$26.780
Depreciação	R\$136	R\$136	R\$136	R\$136	R\$136	R\$136	R\$136	R\$136	R\$136	R\$136	R\$136	R\$136
Lucro Bruto	R\$20.382	R\$20.382	R\$4.054	R\$4.704	R\$4.704	R\$4.704	R\$20.113	R\$4.704	R\$4.704	R\$4.704	R\$1.504	R\$68.038
Despesas Operacionais	R\$20.150	R\$20.096	R\$20.041	R\$19.987	R\$19.933	R\$19.878	R\$19.824	R\$19.769	R\$19.715	R\$19.661	R\$19.606	R\$19.552
Lucro Operacional	R\$232	R\$286	-R\$15.987	-R\$15.283	-R\$15.229	-R\$15.174	R\$289	-R\$15.065	-R\$15.011	-R\$14.957	-R\$18.102	R\$48.486
Impostos sobre Lucro (24%)	R\$56	R\$69	R\$0	R\$0	R\$0	R\$0	R\$69	R\$0	R\$0	R\$0	R\$0	R\$11.637
Lucro Líquido	R\$176	R\$217	-R\$15.987	-R\$15.283	-R\$15.229	-R\$15.174	R\$220	-R\$15.065	-R\$15.011	-R\$14.957	-R\$18.102	R\$36.850

No próximo item, faremos a Consolidação do Resultado da DRE.

Consolidação do Resultado e Revisão das Projeções

Com a planilha da DRE pronta, vamos agora consolidar o resultado final. Primeiramente, é importante colocarmos o valor total anual de cada linha, para sabermos qual será o valor projetado para o ano todo.

Assim, a planilha ficaria da seguinte forma:

Veja que o hotel apresentou uma projeção de prejuízo no total do ano (prejuízo de R\$ 87.345). Isso certamente levará o gestor a uma revisão do orçamento proposto. Uma empresa dificilmente irá perseguir orçamentariamente um resultado de prejuízo. Para isso, é necessária a revisão de todas as planilhas, parâmetros de vendas, custos, despesas, a fim de se tentar melhorar o resultado do negócio.

O processo de revisão orçamentária nada mais é do que traçar cenários possíveis de melhoria da rentabilidade da empresa, seja através da captação de mais clientes, redução de custos e despesas, etc.; enfim, o gestor deverá se esforçar em aumentar a receita e reduzir custos e despesas. Uma medida prática, tomando como base o exemplo do Hotel Todeferias, seria o de avaliar os custos e despesas durante o período de baixa temporada. Por exemplo, o hotel trabalha com 4 camareiras o ano todo. Será que realmente precisa da mesma quantidade de camareiras na alta e na baixa temporada? Certamente, não. Vamos supor que, na baixa temporada, o hotel trabalhe com apenas 2 camareiras. O mesmo vale, por exemplo, para cozinheiros. Talvez na baixa temporada trabalhar somente com 1 em vez de 2, por exemplo.

Só a título de exemplo, se fizéssemos essas alterações na nossa nova DRE, já reduziríamos o prejuízo de 87 para 27 mil aproximadamente (veja planilha apresentada a seguir). E assim por diante. Esse exercício de adaptação do orçamento é possível e necessário ao gestor, até que ele tenha um orçamento lucrativo, mas ao mesmo tempo desafiador e possível de ser atingido.

Na próxima aula, aprenderemos sobre as principais técnicas de controle orçamentário existentes.

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	Total
Total Geral de Receita Bruta	R\$52.800	R\$52.800	R\$31.000	R\$31.000	R\$31.000	R\$31.000	R\$52.500	R\$31.000	R\$31.000	R\$31.000	R\$31.000	R\$106.000	R\$512.100
Descontos e Abatimentos Concedidos	-R\$1.584	-R\$1.584	-R\$930	-R\$930	-R\$930	-R\$930	-R\$1.575	-R\$930	-R\$930	-R\$930	-R\$930	-R\$3.180	-R\$15.363
Imposto sobre Faturamento	R\$3.918	R\$3.918	R\$2.300	R\$2.300	R\$2.300	R\$2.300	R\$3.896	R\$2.300	R\$2.300	R\$2.300	R\$2.300	R\$7.866	R\$38.000
Receita Líquida de Vendas	R\$47.298	R\$47.298	R\$27.770	R\$27.770	R\$27.770	R\$27.770	R\$47.029	R\$27.770	R\$27.770	R\$27.770	R\$27.770	R\$94.954	R\$458.737
Custo das Vendas	R\$26.916	R\$26.916	R\$16.066	R\$15.416	R\$15.416	R\$19.916	R\$22.416	R\$15.416	R\$15.416	R\$15.416	R\$18.616	R\$26.916	R\$234.840
Lucro Bruto	R\$20.382	R\$20.382	R\$11.704	R\$12.354	R\$12.354	R\$7.854	R\$24.613	R\$12.354	R\$12.354	R\$12.354	R\$9.154	R\$68.038	R\$223.897
Despesas Operacionais	R\$20.150	R\$20.096	R\$20.041	R\$19.987	R\$19.933	R\$19.878	R\$19.824	R\$19.769	R\$19.715	R\$19.661	R\$19.606	R\$19.552	R\$238.212
Lucro Operacional	R\$232	R\$286	-R\$8.337	-R\$7.633	-R\$7.579	-R\$12.024	R\$4.789	-R\$7.415	-R\$7.361	-R\$7.307	-R\$10.452	R\$48.486	-R\$14.315
Impostos sobre Lucro (24%)	R\$56	R\$69	R\$0	R\$0	R\$0	R\$0	R\$1.149	R\$0	R\$0	R\$0	R\$0	R\$0	R\$12.911
Lucro Líquido	R\$176	R\$217	-R\$8.337	-R\$7.633	-R\$7.579	-R\$12.024	R\$3.640	-R\$7.415	-R\$7.361	-R\$7.307	-R\$10.452	R\$36.850	-R\$27.225

Atividade 1

Nesta atividade, faremos todas as etapas do Orçamento até a consolidação da DRE. Siga as orientações abaixo:

Simule o orçamento, com duração de um ano e periodicidade mensal, de um empreendimento voltado para cuidar de idosos. O local é uma grande casa, com vários cômodos, com capacidade de alojar até 30 idosos.

Orçamento de Vendas

A quantidade máxima de hóspedes é de 30 idosos;

Estime quantidades variáveis durante o ano;

Estime um preço razoável. Se precisar, consulte em sites ou em lugares reais o preço médio adotado.

Orçamento de Receitas

A empresa será enquadrada no Simples Nacional e, portanto, pagará uma alíquota única de 6% sobre o faturamento, não sendo devido mais nenhum imposto;

A empresa não trabalha com descontos ou abatimentos.

Orçamento de Custos

Elabore a necessidade de mão de obra. Como parâmetro, tenha um cuidador para cada 6 idosos. Além disso, lembre-se de colocar funcionário para cozinha e limpeza;

Os salários poderão ser estimados de acordo com a média do mercado. Se precisar, consulte em sites de pesquisa salarial;

Trabalhe com 80% de encargos sociais; os benefícios você pode definir livremente na sua planilha;

Lembre-se de colocar os alimentos e materiais de higiene e limpeza nos custos do empreendimento. Eles devem ser proporcionais ao número de idosos.

Orçamento de Despesas

O imóvel que funcionará é alugado, com aluguel mensal de R\$ 2.000,00, já incluídos IPTU e taxas;

Estime valores de água, luz e telefone;

Fique à vontade para atribuir outras despesas ao orçamento.

Orçamento de Investimentos

Será necessário investir na compra de 30 camas, a um custo unitário de R\$ 400,00 cada uma;

Além disso, para os demais móveis e utensílios, estima-se gastar em torno de R\$ 15.000,00;

A casa precisará de adaptações físicas que custarão cerca de R\$ 20 mil;

Utilize uma taxa de depreciação padrão de 0,83% ao mês.

Orçamento de Financiamentos

O valor total de Investimentos necessário será financiado no Banco do Brasil a uma taxa de 1,50% ao mês;

O regime de amortização será o SAC;

Lembre-se de consolidar os juros na conta de Despesas Financeiras.

DRE

Após reunidas todas as planilhas, consolide-as na DRE, seguindo o formato abaixo:

DRE – Demonstração do Resultado do Exercício – Ano: XXXX
(+) Receita Bruta de Vendas
(-) Deduções da Receita Bruta de Vendas
Impostos sobre Vendas
(=) Receita Líquida de Vendas
(-) Custo das Vendas
(=) Lucro Bruto
(-) Despesas Operacionais
(=) Lucro Líquido

Ao final, apresente a DRE para os 12 meses do ano escolhido.

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are approximately 20 lines visible. At the bottom of the page, there is a small section with more closely spaced lines, possibly indicating a margin or a specific type of notebook paper.

Atividade Final

Uma malharia elaborou o orçamento para o primeiro trimestre de 2017. Em seguida, são apresentados cada um dos orçamentos. Consolide todos os orçamentos, apresentando a DRE trimestral. Obs.: Despreze os Impostos sobre Lucro.

Planilha de Investimentos

	01/17	02/17	03/17
MÁQUINAS DE COSTURA			
CUSTO DE AQUISIÇÃO UNITÁRIO	R\$ 3.750,00	R\$ 3.750,00	R\$ 3.750,00
QUANTIDADE	20	20	20
UNIDADE	UNID.	UNID.	UNID.
TAXA DE DEPRECIAÇÃO	2,08%	2,08%	2,08%
VALOR DE DEPRECIAÇÃO UNITÁRIO	R\$ 78,13	R\$ 78,13	R\$ 78,13
VALOR DE DEPRECIAÇÃO ACUMULADA UNITÁRIO	R\$ 78,13	R\$ 156,25	R\$ 234,38
CUSTO DE AQUISIÇÃO TOTAL	R\$ 75.000,00	R\$ 75.000,00	R\$ 75.000,00
VALOR DE DEPRECIAÇÃO TOTAL	R\$ 1.562,50	R\$ 1.562,50	R\$ 1.562,50
VALOR DE DEPRECIAÇÃO ACUMULADA TOTAL	R\$ 1.562,50	R\$ 3.125,00	R\$ 4.687,50
VALOR RESIDUAL DE AQUISIÇÃO	R\$ 73.437,50	R\$ 71.875,00	R\$ 70.312,50
PRENSADEIRA			
CUSTO DE AQUISIÇÃO UNITÁRIO	R\$ 4.890,00	R\$ 4.890,00	R\$ 4.890,00
QUANTIDADE	2	2	2
UNIDADE	UNID.	UNID.	UNID.
TAXA DE DEPRECIAÇÃO	2,08%	2,08%	2,08%
VALOR DE DEPRECIAÇÃO UNITÁRIO	R\$ 101,88	R\$ 101,88	R\$ 101,88
VALOR DE DEPRECIAÇÃO ACUMULADA UNITÁRIO	R\$ 101,88	R\$ 203,75	R\$ 305,63
CUSTO DE AQUISIÇÃO TOTAL	R\$ 9.780,00	R\$ 9.780,00	R\$ 9.780,00
VALOR DE DEPRECIAÇÃO TOTAL	R\$ 203,75	R\$ 203,75	R\$ 203,75
VALOR DE DEPRECIAÇÃO ACUMULADA TOTAL	R\$ 203,75	R\$ 407,50	R\$ 611,25
VALOR RESIDUAL DE AQUISIÇÃO	R\$ 9.576,25	R\$ 9.372,50	R\$ 9.168,75
TOTAL			
CUSTO DE AQUISIÇÃO TOTAL	R\$ 84.780,00	R\$ 84.780,00	R\$ 84.780,00
VALOR DE DEPRECIAÇÃO TOTAL	R\$ 1.766,25	R\$ 1.766,25	R\$ 1.766,25
VALOR DE DEPRECIAÇÃO ACUMULADA TOTAL	R\$ 1.766,25	R\$ 3.532,50	R\$ 5.298,75
VALOR RESIDUAL DE AQUISIÇÃO	R\$ 83.013,75	R\$ 81.247,50	R\$ 79.481,25

Planilha de Financiamentos

	01/17	02/17	03/17
BANCO DO BRASIL			
VALOR DO FINANCIAMENTO	R\$ 75.000,00		
TAXA DE JUROS	1,17%		
PRAZO DO FINANCIAMENTO (em meses)	48		
SISTEMA DE AMORTIZAÇÃO	Sist. Amort. Constante		
Saldo Devedor	R\$ 75.000,00	R\$ 73.437,50	R\$ 71.875,00
Valor da Amortização	R\$ 1.562,50	R\$ 1.562,50	R\$ 1.562,50
Valor dos Juros	R\$ 878,62	R\$ 860,31	R\$ 842,01
Valor da Parcela	R\$ 2.441,12	R\$ 2.422,81	R\$ 2.404,51
BNDES			
VALOR DO FINANCIAMENTO	R\$ 9.780,00		
TAXA DE JUROS	0,53%		
PRAZO DO FINANCIAMENTO (em meses)	36		
SISTEMA DE AMORTIZAÇÃO	PRICE		
Saldo Devedor	R\$ 9.780,00	R\$ 9.532,54	R\$ 9.283,78
Valor da Amortização	R\$ 247,46	R\$ 248,76	R\$ 250,07
Valor dos Juros	R\$ 51,46	R\$ 50,16	R\$ 48,85
Valor da Parcela	R\$ 298,92	R\$ 298,92	R\$ 298,92
TOTAL			
Saldo Devedor	R\$ 84.780,00	R\$ 82.970,04	R\$ 81.158,78
Valor da Amortização	R\$ 1.809,96	R\$ 1.811,26	R\$ 1.812,57
Valor dos Juros	R\$ 930,08	R\$ 910,47	R\$ 890,86
Valor da Parcela	R\$ 2.740,04	R\$ 2.721,73	R\$ 2.703,43

Planilha de Vendas

	01/15	02/15	03/15
CAMISA MALHA MODELO 01	2	2	2
Quantidade	2000	2500	1800
Preço Unitário	R\$ 14,90	R\$ 14,90	R\$ 14,90
Valor Total Mensal (R\$)	R\$ 59.600,00	R\$ 74.500,00	R\$ 53.640,00
CAMISETA REGATA MODELO 01	2	2	2
Nº de diárias	2250	2150	1750
Valor unitário da diária (R\$)	R\$ 12,90	R\$ 12,90	R\$ 12,90
Valor Total Mensal (R\$)	R\$ 58.050,00	R\$ 55.470,00	R\$ 45.150,00
Valor Total Geral da Receita Mensal (R\$)	R\$ 117.650,00	R\$ 129.970,00	R\$ 98.790,00

Planilha de Receitas

	01/17	02/17	03/17
CAMISA DE MALHA			
RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$ 59.600,00	R\$ 74.500,00	R\$ 53.640,00
IMPOSTOS SOBRE FATURAMENTO	R\$ 3.963,40	R\$ 4.954,25	R\$ 3.567,06
PIS	0,65% R\$ 387,40	R\$ 484,25	R\$ 348,66
COFINS	3,00% R\$ 1.788,00	R\$ 2.235,00	R\$ 1.609,20
ISSQN	3,00% R\$ 1.788,00	R\$ 2.235,00	R\$ 1.609,20
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	R\$ 55.636,60	R\$ 69.545,75	R\$ 50.072,94
CAMISA REGATA			
RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$ 58.050,00	R\$ 55.470,00	R\$ 45.150,00
IMPOSTOS SOBRE FATURAMENTO	R\$ 3.860,33	R\$ 3.688,76	R\$ 3.002,48
PIS	0,65% R\$ 377,33	R\$ 360,56	R\$ 293,48
COFINS	3,00% R\$ 1.741,50	R\$ 1.664,10	R\$ 1.354,50
ISSQN	3,00% R\$ 1.741,50	R\$ 1.664,10	R\$ 1.354,50
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	R\$ 54.189,68	R\$ 51.781,25	R\$ 42.147,53
TOTAL			
RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$ 117.650,00	R\$ 129.970,00	R\$ 98.790,00
IMPOSTOS SOBRE FATURAMENTO	R\$ 7.823,73	R\$ 8.643,01	R\$ 6.569,54
PIS	R\$ 764,73	R\$ 844,81	R\$ 642,14
COFINS	R\$ 3.529,50	R\$ 3.899,10	R\$ 2.963,70
ISSQN	R\$ 3.529,50	R\$ 3.899,10	R\$ 2.963,70
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	R\$ 109.826,28	R\$ 121.327,00	R\$ 92.220,47

Planilha de Custos

		01/17	02/17	03/17
CUSTO COM MATERIAIS				
CAMISA MALHA	Custo Unit	R\$ 11.220,00	R\$ 14.025,00	R\$ 10.098,00
Algodão	R\$ 4,25	R\$ 8.500,00	R\$ 10.625,00	R\$ 7.650,00
Linha	R\$ 0,46	R\$ 920,00	R\$ 1.150,00	R\$ 828,00
Estamparia	R\$ 0,90	R\$ 1.800,00	R\$ 2.250,00	R\$ 1.620,00
CAMISA REGATA		R\$ 9.967,50	R\$ 9.524,50	R\$ 7.752,50
Algodão	R\$ 3,40	R\$ 7.650,00	R\$ 7.310,00	R\$ 5.950,00
Linha	R\$ 0,38	R\$ 855,00	R\$ 817,00	R\$ 665,00
Estamparia	R\$ 0,65	R\$ 1.462,50	R\$ 1.397,50	R\$ 1.137,50
CUSTO COM MÃO-DE-OBRA				
COSTUREIRAS	Custo Unit	10	10	10
Salário	R\$ 1.521,48	R\$ 15.214,77	R\$ 15.214,77	R\$ 15.214,77
Encargos	R\$ 874,00	R\$ 8.740,04	R\$ 8.740,04	R\$ 8.740,04
Benefícios	R\$ 865,40	R\$ 8.654,00	R\$ 8.654,00	R\$ 8.654,00
CUSTO TOTAL		R\$ 53.796,31	R\$ 56.158,31	R\$ 50.459,31

Planilha de Despesas

		01/15	02/15	03/15
	Valor Mensal (R\$)			
ALUGUEL DA FÁBRICA	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00
LUZ	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
ÁGUA	R\$ 350,00	R\$ 350,00	R\$ 350,00	R\$ 350,00
IPTU	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00
INTERNET	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00
TELEFONE	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00
MATERIAL DE ESCRITÓRIO	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
SUPERVISOR	R\$ 4.801,51	R\$ 9.603,02	R\$ 9.603,02	R\$ 9.603,02
VENDEDOR	R\$ 2.439,84	R\$ 9.759,38	R\$ 9.759,38	R\$ 9.759,38
SECRETÁRIA	R\$ 2.124,96	R\$ 2.124,96	R\$ 2.124,96	R\$ 2.124,96
PUBLICIDADE	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
CONTADOR	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
DESPESAS BANCÁRIAS	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00
TOTAL		R\$ 32.787,36	R\$ 32.787,36	R\$ 32.787,36

Resposta Comentada – Atividade Final

A DRE Projetada dos orçamentos da malharia ficaria da seguinte forma:

	01/17	02/17	03/17
Receita Bruta de Vendas	117.650,00	129,970,00	98.790,00
impostos Sobre Faturamento	7.823,73	8.643,01	6.569,54
Receita Líquida de Vendas	109.826,28	121.327,00	92.220,47
Custos dos Serviços Prestados	53.796,31	56.158,31	50.459,31
Lucro Bruto	56.029,96	65.168,68	\$41.761,15
Despesas Operacionais	35.527,40	35.509,09	35.490,79
Lucro Operacional	20.502,56	29.659,59	6.270,36

Conclusão

Consolidar o orçamento é, sem dúvida, o gran finale para quem elaborou o orçamento. Na DRE, vimos os impactos das receitas, custos e despesas, e o principal, qual resultado a empresa irá perseguir ao longo do tempo. Isso é o mais fascinante do orçamento. À medida que todos conhecem o resultado a ser perseguido, a busca pelo desempenho passa a ser uma ambição coletiva e comum e, se devidamente recompensados por isso, todos os funcionários certamente se moverão a favor da efetivação eficiente dos valores projetados no orçamento. O exercício do orçamento diminui as surpresas desagradáveis no resultado financeiro, já que sistematicamente há um acompanhamento de como a empresa está se comportando em relação ao que ela projetou se comportar.

Resumo

Nesta aula, fizemos a consolidação de todos os orçamentos projetados (Vendas, Receitas, Custos, Despesas, Investimentos e Financiamentos) na DRE, o que nos permitiu ter uma visão ampla de qual resultado o orçamento projetará para a empresa ao longo do tempo. Vimos também a importância da consolidação e revisão do orçamento, uma vez que a análise crítica em cima dos valores projetados pode gerar novas alternativas de redução de custos e maximização das receitas, melhorando assim a performance financeira da empresa. Na próxima aula, iremos abordar as principais técnicas de controle orçamentário.

Referências

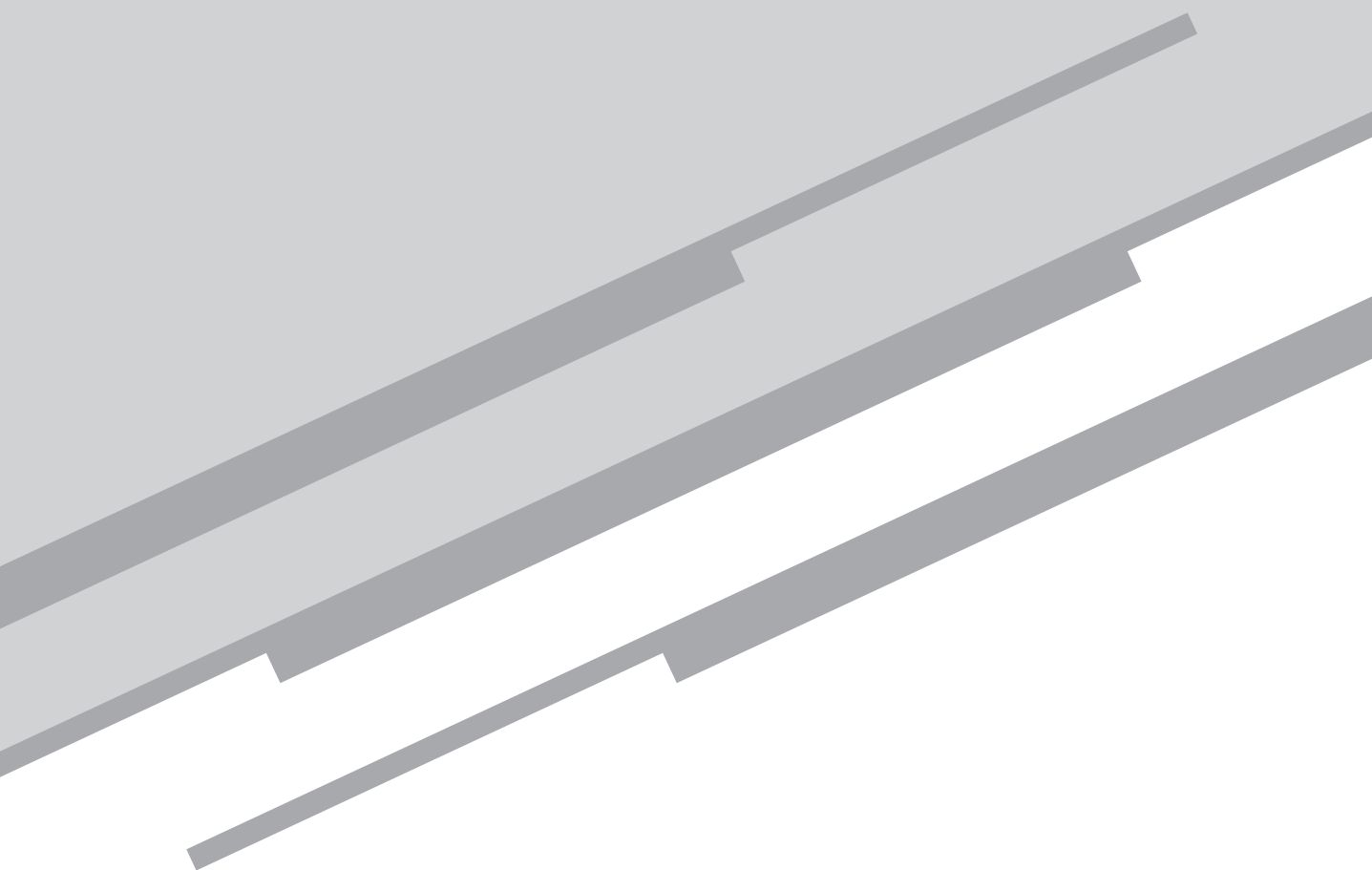
LUNKES, Rogério João. Manual do Orçamento. São Paulo; Atlas, 2003.

PADOVEZE, C. L.; TARANTO, F. C. Orçamento empresarial: novos conceitos e técnicas. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2010.

WELSCH, Glenn Albert. Orçamento Empresarial. São Paulo; Atlas, 1992

Aula 14

Técnicas de controle orçamentário



Meta

Apresentar as principais técnicas de controle orçamentário.

Objetivos

Esperamos que, após o estudo do conteúdo desta aula, você seja capaz de:

1. Reconhecer o funcionamento das técnicas de Controle Orçamentário;
2. Analisar as variações de quantidades e preços de um orçamento.

Introdução

Põe R\$ 50,00 de gasolina, por favor!

Numa cidadezinha do interior, um simples trabalhador tinha o costume de, sempre que ia abastecer o seu carro, pedia ao frentista do posto que colocasse R\$ 50,00 de gasolina. Ele dizia: - Põe R\$ 50,00 de gasolina, por favor!. O frentista abria a tampa do reservatório de gasolina e colocava os R\$ 50,00, como lhe pedia.

O tempo foi passando e, certa vez, o motorista estava sentado numa roda, conversando, e os seus amigos estavam reclamando do preço da gasolina, alegando que o combustível subiu muitas vezes de preço, quando, de repente, o homem falou:

- Ué, gente! Pra mim, a gasolina não aumentou de preço, não!

Imediatamente, os amigos contestaram sua fala e perguntaram como ele conseguia abastecer o carro sem o aumento da gasolina. Ele logo respondeu:

- Ué, pessoal! É simples!... eu viro pro frentista e mando ele colocar R\$ 50,00 de gasolina!

E todos os amigos riram da atitude do companheiro inocente.

Mas o que tem essa história a ver com nossa aula? Nesta aula, vamos aprender técnicas de controle orçamentário que são fundamentais para o bom andamento do orçamento. E você verá que um bom controle de orçamento passa pela análise de quantidade e preços. O personagem da anedota não conseguiu perceber o aumento da gasolina porque ele só pedia a gasolina em dinheiro, e não em litros. Assim, embora gastasse, ao longo do tempo, sempre a mesma quantia (R\$ 50,00), ele sempre levava um pouco menos de gasolina em seu carro. Da mesma forma, é importante que o controle do orçamento seja feito através dos preços, mas também através dos quantitativos.

Boa aula!



Figura 14.1: Preço, custo e quantidades: as três principais informações que precisam ser controladas em um orçamento

Fonte: http://dl.painel.solidweb.com.br/15/17_25-03-2014_7b643642b1.jpg]

Conceito e Objetivos do Controle Orçamentário

Após elaborarmos a DRE Orçamentária de um período, nosso próximo passo será efetivar, ao longo do tempo, o orçamento. Assim, teremos valores projetados e valores efetivados ao longo do tempo. Nesse momento, começamos o Controle Orçamentário.

O Controle Orçamentário nada mais é do que acompanhamento periódico das realizações do orçamento, ou seja, como as diversas contas projetadas estão apresentando seus valores efetivados ao longo do tempo.

O Controle Orçamentário tem como principal objetivo identificar e analisar as variações ocorridas entre o valor orçado e o valor efetivado. Assim, a correção de erros detectados e o ajuste necessário ao orçamento são também objetivos do controle orçamentário.

Da mesma forma que avaliamos o orçamento à medida em que ele vai se efetivando, podemos utilizar também a avaliação anterior (a priori) do orçamento, ou seja, vamos analisar sobre os valores projetados como eles se destacam em relação à liquidez, endividamento, rentabilidade, entre outros. Lembre-se que nas Aulas 3 e 4 aprendemos bastantes indicadores desse tipo. No entanto, nosso objetivo aqui será apenas re-

alizarmos a avaliação a posteriori, ou seja, avaliaremos apenas a efetivação do orçamento em relação à sua previsão.

Divisão e Responsabilidade pelo Controle Orçamentário

É muito comum, em empresas menores, que o próprio sócio ou dono elabore o orçamento da empresa e, portanto, cabe a ele exclusivamente o controle orçamentário. No entanto, à medida que a empresa aumenta, várias áreas e departamentos são criados, e o controle do orçamento passa a ser descentralizado pelas áreas.

Partindo da premissa de que os gestores são os responsáveis pela geração do lucro de suas áreas de responsabilidade, o Controle Orçamentário passa a ser mais um dos instrumentos de gestão necessários para otimizar este objetivo. Portanto, caso o orçamento seja departamentalizado, cada gestor deve efetuar o seu controle orçamentário. O setor de Controladoria também deve, concomitantemente, efetuar o monitoramento e apoio aos gestores individuais sobre seus orçamentos.

Além disso, cabe à Controladoria o papel de efetuar o Controle Orçamentário da empresa ou corporação como um todo, uma vez que ele é o responsável pelo conjunto do processo orçamentário e pelo acompanhamento e coordenação dos objetivos globais do empreendimento. Cabe também à Controladoria propor as ações corretivas, decorrentes do Controle Orçamentário, tanto para os gestores individualmente como para a empresa como um todo.

Muitas vezes, a palavra Controle pode ser mal interpretada. O conceito de controle efetuado pelo dono ou pela área Financeira ou Controladoria é no sentido de buscar a congruência de objetivos, otimização dos resultados setoriais e corporativos, apoio aos gestores, correção de rumos, ajustes de planos, etc., mas nunca em um conceito de controle punitivo, que enfraquece a atuação dos funcionários na colaboração da execução do orçamento. Logicamente, é certo que os gestores serão avaliados pelo seu desempenho em relação às suas metas orçamentárias.

No próximo item, discutiremos as principais técnicas de controle orçamentário existentes.

Relatórios de Controle Orçamentário

Chamaremos de Relatórios de Controle Orçamentário o conjunto dos valores calculados que nos permitirão efetuar as análises de desvios do orçamento. Para isso, padronizaremos que:

- Valores Orçados (VO): correspondem aos valores projetados inicialmente;
- Valores Efetivados (VE): correspondem aos valores efetivados ao longo do tempo;
- Variação entre o Efetivado e Orçado (ΔVOE): corresponde à diferença entre o valor efetivado e orçado de um determinado período, ou seja, $\Delta\text{VOE} = \text{VE} - \text{VO}$
- Valores Orçados Acumulados (VOA): correspondem aos valores projetados acumuladamente até determinada data;
- Valores Efetivados Acumulados (VEA): correspondem aos valores efetivados acumuladamente até determinada data.
- Variação entre o Efetivado e Orçado Acumulado (ΔVOEA): corresponde à diferença entre o valor efetivado e orçado acumulados de um determinado período, ou seja, $\Delta\text{VOEA} = \text{VEA} - \text{VOA}$.
- Budget : corresponde ao orçamento total projetado para o período;
- Forecast : corresponde a soma dos valores efetivados até o mês em questão, acrescido do orçamento projetado para os demais meses até o final do período.

Para facilitar a compreensão de cada termo acima, vamos tomar o seguinte exemplo:

Suponha que uma fábrica de roupas de mergulho apresentou a seguinte DRE projetada em seu orçamento para o primeiro trimestre do ano que vem:

	JAN	FEV	MAR	TOTAL
RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$60.800	R\$57.760	R\$62.381	R\$180.941
IMPOSTOS SOBRE FATURAMENTO	-R\$3.648	-R\$3.466	-R\$3.743	-R\$10.856
ABATIMENTOS E DESCONTOS CONCEDIDOS	-R\$304	-R\$289	-R\$312	-R\$905
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	R\$56.848	R\$54.006	R\$58.326	R\$169.180
CUSTOS DAS VENDAS	-R\$29.630	-R\$30.840	-R\$32.280	-R\$92.750
LUCRO BRUTO	R\$27.218	R\$23.166	R\$26.046	R\$76.430
DESPESAS OPERACIONAIS	-R\$22.115	-R\$19.840	-R\$19.950	-R\$61.905
LUCRO OPERACIONAL	R\$5.103	R\$3.326	R\$6.096	R\$14.525
IMPOSTOS SOBRE LUCRO (24%)	-R\$1.225	-R\$798	-R\$1.463	-R\$3.486
LUCRO BRUTO	R\$3.878	R\$2.527	R\$4.633	R\$11.039

Tabela 14.1 : DRE Projetada – 1º Trimestre

Os valores apresentados são todos Valores Orçados (VO), sendo o total da última coluna o Budget do 1º trimestre do próximo ano. Agora vamos efetivar o orçamento nos 3 primeiros meses. Teríamos a seguinte planilha:

	JANEIRO			FEVEREIRO			MARÇO			TOTAL 1º TRIMESTRE		
	Projetado	Efetivado	Desvio	Projetado	Efetivado	Desvio	Projetado	Efetivado	Desvio	Projetado	Efetivado	Desvio
RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$60.800	R\$55.850	-R\$4.950	R\$62.280	R\$62.280	R\$4.520	R\$62.381	R\$64.850	R\$2.469	R\$180.941	R\$182.980	R\$2.039
IMPOSTOS SOBRE FATURAMENTO	-R\$3.648	-R\$3.351	R\$297	-R\$3.466	-R\$3.737	-R\$271	-R\$3.743	-R\$3.891	-R\$148	-R\$10.856	-R\$10.979	-R\$122
ABATIMENTOS E DESCONTOS CONCEDIDOS	-R\$304	-R\$279	R\$25	-R\$289	-R\$302	-R\$13	-R\$312	-R\$400	-R\$88	-R\$905	-R\$981	-R\$77
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	R\$56.848	R\$52.220	-R\$4.628	R\$54.006	R\$58.241	R\$4.236	R\$58.326	R\$60.559	R\$2.233	R\$169.180	R\$171.020	R\$1.840
CUSTOS DAS VENDAS	-R\$29.630	-R\$28.850	R\$780	-R\$30.840	-R\$34.720	-R\$3.880	-R\$32.280	-R\$31.550	R\$730	-R\$92.750	-R\$95.120	-R\$2.370
LUCRO BRUTO	R\$27.218	R\$23.370	-R\$3.848	R\$23.166	R\$23.521	R\$356	R\$26.046	R\$29.009	R\$2.963	R\$76.430	R\$75.900	-R\$530
DESPESAS OPERACIONAIS	-R\$22.115	-R\$21.450	R\$665	-R\$19.840	-R\$19.950	-R\$1.360	-R\$19.950	-R\$20.150	-R\$200	-R\$61.905	-R\$62.800	-R\$895
LUCRO OPERACIONAL	R\$5.103	R\$1.920	-R\$3.183	R\$3.326	R\$2.321	-R\$1.004	R\$6.096	R\$8.859	R\$2.763	R\$14.525	R\$13.100	-R\$1.425
IMPOSTOS SOBRE LUCRO (24%)	-R\$1.225	-R\$461	R\$764	-R\$798	-R\$557	R\$241	-R\$1.463	-R\$2.126	R\$663	-R\$3.486	-R\$3.144	R\$342
LUCRO BRUTO	R\$3.878	R\$1.459	-R\$2.419	R\$2.527	R\$1.764	-R\$763	R\$4.633	R\$6.733	R\$2.100	R\$11.039	R\$9.956	-R\$1.083

Tabela 14.2 : DRE
Projetada x DRE
Efetivada – 1º Trimestre

Os valores efetivados em cada mês são chamados de Valores Efetivados (VE). A coluna Desvio traz a Variação entre o Efetivado e Orçado (Δ VOE). Perceba, por exemplo, que no mês de janeiro, a receita bruta foi R\$ 4.950,00 menor que o projetado, ou seja, faltou R\$ 4.950,00 de receita para que o efetivado equivallesse ao projetado. Embora o valor total do trimestre esteja no final da planilha, ainda não temos os valores acumulados mês a mês. Vamos a eles:

Começando pelo valor acumulado até fevereiro, teríamos:

	JANEIRO			FEVEREIRO			VALOR ACUMULADO ATÉ FEV.		
	Projetado	Efetivado	Desvio	Projetado	Efetivado	Desvio	Projetado	Efetivado	Desvio
RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$60.800	R\$55.850	-R\$4.950	R\$57.760	R\$62.280	R\$4.520	R\$118.560	R\$118.130	-R\$430
IMPOSTOS SOBRE FATURAMENTO	-R\$3.648	-R\$3.351	R\$297	-R\$3.466	-R\$3.737	-R\$271	-R\$7.114	-R\$7.088	R\$26
ABATIMENTOS E DESCONTOS CONCEDIDOS	-R\$304	-R\$279	R\$25	-R\$289	-R\$302	-R\$13	-R\$593	-R\$581	R\$12
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	R\$56.848	R\$52.220	-R\$4.628	R\$54.006	R\$58.241	R\$4.236	R\$110.854	R\$110.461	-R\$393
CUSTOS DAS VENDAS	-R\$29.630	-R\$28.850	R\$780	-R\$30.840	-R\$34.720	-R\$3.880	-R\$60.470	-R\$63.570	-R\$3.100
LUCRO BRUTO	R\$27.218	R\$23.370	-R\$3.848	R\$23.166	R\$23.521	R\$356	R\$50.384	R\$46.891	-R\$3.493
DESPESAS OPERACIONAIS	-R\$22.115	-R\$21.450	R\$665	-R\$19.840	-R\$21.200	-R\$1.360	-R\$41.955	-R\$42.650	-R\$695
LUCRO OPERACIONAL	R\$5.103	R\$1.920	-R\$3.183	R\$3.326	R\$2.321	-R\$1.004	R\$8.429	R\$4.241	-R\$4.188
IMPOSTOS SOBRE LUCRO (24%)	-R\$1.225	-R\$461	R\$764	-R\$798	-R\$557	R\$241	-R\$2.023	-R\$1.018	R\$1.005
LUCRO BRUTO	R\$3.878	R\$1.459	-R\$2.419	R\$2.527	R\$1.764	-R\$763	R\$6.406	R\$3.223	-R\$3.183

Tabela 14.3 : DRE
 Projetada x DRE
 Efetivada – Acumulado
 até fevereiro

Assim, os valores acumulados no final da planilha corresponderiam aos VOA, VEA e Δ VOEA; neste caso, até fevereiro. O valor acumulado até março seria o próprio valor total apresentado na planilha anterior.

Por fim, falta apresentar o valor de forecast. Esse valor corresponde ao valor efetivado até o momento, acrescido do valor projetado para os períodos seguintes. Nesta última planilha apresentada, temos o valor efetivado de fevereiro. Então, criaremos novas colunas e apontaremos os valores efetivados até fevereiro mais o valor de março projetado. A planilha ficaria assim:

	JANEIRO			FEVEREIRO			VALOR ACUMULADO ATÉ FEV.			FORECAST	
	Projetado	Efetivado	Desvio	Projetado	Efetivado	Desvio	Projetado	Efetivado	Desvio	Março	Até Março
RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$60.800	R\$55.850	-R\$4.950	R\$57.760	R\$62.280	R\$4.520	R\$118.560	R\$118.130	-R\$430	R\$62.381	R\$180.511
IMPOSTOS SOBRE FATURAMENTO	-R\$3.648	-R\$3.351	R\$297	-R\$3.466	-R\$3.737	-R\$271	-R\$7.114	-R\$7.088	R\$26	-R\$3.743	-R\$10.831
ABATIMENTOS E DESCONTOS CONCEDIDOS	-R\$304	-R\$279	R\$25	-R\$289	-R\$302	-R\$13	-R\$593	-R\$581	R\$12	-R\$312	-R\$893
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	R\$56.848	R\$52.220	-R\$4.628	R\$54.006	R\$58.241	R\$4.236	R\$110.854	R\$110.461	-R\$393	R\$58.326	R\$168.787
CUSTOS DAS VENDAS	-R\$29.630	-R\$28.850	R\$780	-R\$30.840	-R\$34.720	-R\$3.880	-R\$60.470	-R\$63.570	-R\$3.100	-R\$32.280	-R\$95.850
LUCRO BRUTO	R\$27.218	R\$23.370	-R\$3.848	R\$23.166	R\$23.521	R\$356	R\$50.384	R\$46.891	-R\$3.493	R\$26.046	R\$72.937
DESPESAS OPERACIONAIS	-R\$22.115	-R\$21.450	R\$665	-R\$19.840	-R\$21.200	-R\$1.360	-R\$41.955	-R\$42.650	-R\$695	-R\$19.950	-R\$62.600
LUCRO OPERACIONAL	R\$5.103	R\$1.920	-R\$3.183	R\$3.326	R\$2.321	-R\$1.004	R\$8.429	R\$4.241	-R\$4.188	R\$6.096	R\$10.337
IMPOSTOS SOBRE LUCRO (24%)	-R\$1.225	-R\$461	R\$764	-R\$798	-R\$557	R\$241	-R\$2.023	-R\$1.018	R\$1.005	-R\$1.463	-R\$2.481
LUCRO BRUTO	R\$3.878	R\$1.459	-R\$2.419	R\$2.527	R\$1.764	-R\$763	R\$6.406	R\$3.223	-R\$3.183	R\$4.633	R\$7.856

Tabela 14.4: DRE
Projetada x DRE
Efetivada – Forecast

Resposta da Atividade 1

A planilha abaixo apresenta o VOA, VEA e Δ VOEA até o terceiro trimestre, bem como o forecast.

	VALOR ACUM. ATÉ FEV.			FORECAST
	Projetado	Efetivado	Desvio	Março
RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$118.560	R\$118.130	-R\$430	R\$180.511
IMPOSTOS SOBRE FATURAMENTO	-R\$7.114	-R\$7.088	R\$26	-R\$10.831
ABATIMENTOS E DESCONTOS CONCEDIDOS	-R\$593	-R\$581	R\$12	-R\$893
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	R\$110.854	R\$110.461	-R\$393	R\$168.787
CUSTOS DAS VENDAS	-R\$60.470	-R\$63.570	-R\$3.100	-R\$95.850
LUCRO BRUTO	R\$50.384	R\$46.891	-R\$3.493	R\$72.937
DESPESAS OPERACIONAIS	-R\$41.955	-R\$42.650	-R\$695	-R\$62.600
LUCRO OPERACIONAL	R\$8.429	R\$4.241	-R\$4.188	R\$10.337
IMPOSTOS SOBRE LUCRO (24%)	-R\$2.023	-R\$1.018	R\$1.005	-R\$2.481
LUCRO BRUTO	R\$6.406	R\$3.223	-R\$3.183	R\$7.856

Análise das Variações

Mais do que compreender como apurar os valores acumulados, forecast, budget, o mais importante é entender a análise das variações que essas informações nos apresentam. As variações orçamentárias podem ser analisadas sob dois aspectos: variação de quantidade e variação de custo ou preço.

Vejamos cada uma a seguir.

Variação de Quantidade e Variação de Preço

Para entendermos a análise das variações, vamos tomar um exemplo bem prático: suponha que você esteja fazendo seu orçamento pessoal e estimou que gasta com lanches, no seu trabalho, cerca de R\$ 5,00 por dia. Como você trabalha de segunda a sexta, estimaremos 22 dias em um mês, o que daria R\$ 110,00 para lanches no trabalho.

No meio do mês, você resolve fazer uma apuração para verificar como andam os gastos com seu lanche. Assim, você avalia que o valor projetado até o meio do mês seria de R\$ 55,00 (11 dias x R\$ 5,00), quando, surpreendentemente, você viu que gastou apenas R\$ 48,00, totalizando assim R\$ 7,00 de economia em relação ao valor orçado. Nessa lógica, nossa planilha ficaria assim:

Tabela 1.5 : Valor Projetado do custo com lanches

	Projetado	Efetivado	Desvio
Quantidade	11		
Valor de lanche	R\$ 5,00		
Valor total de orçamento	R\$ 55,00	R\$ 48,00	-R\$ 7,00

Antes de você comemorar sua economia, você se recorda que houve dias em que você não lanchou e, daí, você resolve lançar as quantidades de lanche e quanto pagou por cada um. Aí, você descobre que lanchou 8 vezes, ao custo de R\$ 6,00 por lanche. Então, nossa planilha ficaria assim agora:

Tabela 14.6 : Valor Projetado x Efetivado do custo com lanches

	Projetado	Efetivado	Desvio
Quantidade	11	8	-3
Valor de lanche	R\$ 5,00	R\$ 6,00	R\$ 1,00
Valor total de orçamento	R\$ 55,00	R\$ 48,00	-R\$ 7,00

O que você descobre, então? Será que realmente economizou?

Perceba que, na quantidade de lanches, você gastou 3 a menos, ou seja, houve 3 dias em que você não lanchou. Mas, por outro lado, nos dias em que lanchou, o preço do lanche não foi de apenas R\$ 5,00, mas de R\$ 6,00. Portanto, você economizou na quantidade, mas extrapolou no preço. São essas, basicamente, as duas análises: uma de quantidade e outra de preço.

Mas de onde vem a economia de R\$ 7,00?

A conta da economia é:

- 3 lanches a menos a um preço de R\$ 5,00 = R\$ 15,00 de economia
- 8 lanches a R\$ 1,00 mais caro de preço = R\$ 8,00 de excesso
- Total da economia R\$ 7,00

O mesmo raciocínio vale para análise de orçamento empresarial. Se uma empresa orçou R\$ 100.000,00 de mão de obra por mês para 30 funcionários e ela gastou R\$ 92.000,00 para 26 funcionários, é necessário analisar se o salário orçado está maior ou não que o salário efetivado (análise de preço), bem como avaliar a quantidade (será que a empresa deveria ter 26 funcionários em vez de 30)?

Portanto, a análise de quantidades e preços é fundamental para entender perfeitamente em qual instância o desvio ocorre: se é no dimensionamento dos quantitativos ou se no dimensionamento dos preços.

Uma boa dica para analisar a quantidade e preço está resumida no quadro a seguir:

- Primeiro, pega-se a quantidade orçada x preço orçado. No nosso exemplo, seriam 11 lanches a R\$ 5,00, totalizando R\$ 55,00;
- Em seguida, vamos lançar a quantidade real x preço real: no caso, seriam 8 lanches a R\$ 6,00, totalizando R\$ 48,00;
- Agora, por último, vamos lançar a quantidade orçada x preço real: neste caso, teríamos 11 lanches x R\$ 6,00, totalizando R\$ 66,00.

Veja o resumo no quadro:

Tabela 14.7 : Análise do desvio do custo com lanches

	Projetado	Efetivado	Desvio	QO x VR
Quantidade	11	8	-3	11
Valor de lanche	R\$ 5,00	R\$ 6,00	R\$ 1,00	R\$ 6,00
Valor total de orçamento	R\$ 55,00	R\$ 48,00	-R\$ 7,00	R\$ 66,00

Variação de Preço R\$ 66,00 - R\$ 55,00 = R\$ 11,00

Variação de Quantidade R\$ 48,00 - R\$ 66,00 = - R\$ 18,00

Variação Total R\$ 11,00 - R\$ 18,00 = R\$ - 7,00

A variação de custos corresponderá à quantidade orçada x preço real menos a quantidade orçada x preço orçada. Perceba que a quantidade orçada está nos dois elementos da subtração, exatamente para captar somente a diferença de preço.

Já na variação de quantidade, congelamos o preço (R\$ 6,00), já que ambos os elementos da subtração apresentam o preço real, exatamente para captarmos a oscilação de quantidade.

Por fim, é importante salientar que todos os itens orçados contam com duas variáveis: preço e quantidade. Para alguns itens, isso é mais visível, como para vendas e compras de mercadorias, por exemplo. No entanto, em alguns casos, essa análise fica inviável de ser feita, por não se ter os dados de quantidade e preço de tudo. Por exemplo, uma conta de telefone é composta de quantidade de minutos x preço do minuto, mas nem sempre conseguimos essa informação tão prontamente. Por isso, vale ressaltar que uma análise de variações nesse grau de detalhes só é recomendável e interessante para itens relevantes do orçamento. Não se deve perder tempo apurando informações que não são representativas no orçamento.

Atividade 2

Caso A

Para determinado mês, o departamento de assistência técnica de uma empresa havia orçado um gasto com reembolso de quilômetros rodados de R\$ 13.200,00, a um preço de R\$ 0,55 por quilômetro. O gasto real foi de R\$ 14.022,00 a um preço de R\$ 0,57 por quilômetro. Com base nesses dados, faça a análise das variações entre o real e o orçado.

Caso B

A receita líquida de vendas orçada para determinado mês foi de R\$ 210.000,00 para uma quantidade de 4.200 unidades de produto final. A receita líquida real do mês foi de R\$ 220.000,00 para uma quantidade de 4.450 unidades. Com base nesses dados, faça a análise das variações entre o real e o orçado.

[illegible]

Resposta Comentada

Caso A

Primeiramente, dividimos o valor de R\$ 13.200,00 por R\$ 0,55 para sabermos quantos quilômetros foram orçados. Encontramos o valor de 24.000 quilômetros orçados. Fazemos a mesma conta com os valores efetivados: $R\$ 14.022,00 / R\$ 0,57 = 24.600$ quilômetros efetivados. Agora vamos calcular a quantidade orçada x preço real = $24.000,00 \times R\$ 0,57 = R\$ 13.680,00$.

Portanto, a variação de preço foi de: $(24.000,00 \times \text{R\$ } 0,57) - (24.000 \times 0,55) = 13.680,00 - 13.200,00 = \text{R\$ } 480,00$.

Já a variação de quantidade foi de $(24.600 \times 0,57) - (24.000 \times 0,57) = 14.022 - 13.680,00 = \text{R\$ } 342,00$.

Logo, a variação de preço (R\$ 480,00) + a variação de quantidade (R\$ 342,00) resulta em uma variação total de R\$ 822,00 (R\$ 14.022 – R\$ 13.200).

Caso B

Utilizando a mesma lógica do exercício 1, temos que o orçamento foi feito R\$ 210.000,00 / 4200 unidades = ao preço de R\$ 50,00. Já o valor efetivado foi de R\$ 220.000,00 / 4.450 unidades = ao preço de R\$ 49,44. Agora vamos calcular a quantidade orçada x preço real = 4.200 unidades x R\$ 49,44 = R\$ 207.648,00

Portanto, a variação de preço foi de: $(4.200 \times 49,44) - (4.200 \times 50) = 207.648 - 210.000 = <\text{R\$ } 2.352,00>$.

Já a variação de quantidade foi de: $(4.450 \times 49,44) - (4.200 \times 49,44) = 220.000 - 207.648 = <\text{R\$ } 12.352,00>$.

Logo, a variação de preço (- R\$ 2.352,00) + a variação de quantidade (R\$ 12.352,00) resulta em uma variação total de R\$ 10.000,00 (R\$ 220.000,00 - R\$ 210.000,00).

Atividade Final

Questão 1

Uma empresa de eventos apresentou a seguinte DRE do ano de 2016:

	1º TRIMESTRE			2º TRIMESTRE			3º TRIM.	
	Projetado	Efetivado	Desvio	Projetado	Efetivado	Desvio	Projetado	Projetado
RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$54.870	R\$49.720	-R\$5.150	R\$52.127	R\$46.840	-R\$5.287	R\$56.297	R\$56.297
IMPOSTOS SOBRE FATURAMENTO	-R\$3.292	-R\$2.983	R\$309	-R\$3.128	-R\$2.810	R\$317	-R\$3.378	-R\$3.378
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	R\$51.578	R\$46.737	-R\$4.841	R\$48.999	R\$44.030	-R\$4.970	R\$52.919	R\$52.919
CUSTOS DAS VENDAS	-R\$29.270	-R\$27.680	R\$1.590	-R\$31.280	-R\$28.980	R\$2.300	-R\$32.500	-R\$32.500
LUCRO BRUTO	R\$22.308	R\$19.057	-R\$3.251	R\$17.719	R\$15.050	-R\$2.670	R\$20.419	R\$20.419
DESPESAS OPERACIONAIS	-R\$8.570	-R\$7.680	R\$890	-R\$9.250	-R\$6.750	R\$2.500	-R\$12.100	-R\$12.100
LUCRO OPERACIONAL	R\$13.738	R\$11.377	-R\$2.361	R\$8.469	R\$8.300	-R\$170	R\$8.319	R\$8.319
IMPOSTOS SOBRE LUCRO (24%)	-R\$3.297	-R\$2.730	R\$567	-R\$2.033	-R\$1.992	R\$41	-R\$1.997	-R\$1.997
LUCRO BRUTO	R\$10.441	R\$8.646	-R\$1.794	R\$6.437	R\$6.308	-R\$129	R\$6.323	R\$6.323

Calcule o VOA e VEA até o segundo trimestre;

Calcule a ΔVOEA até o segundo trimestre;

Faça o forecast da empresa para o terceiro trimestre.

Questão 2

Um posto de gasolina projetou vender, em um mês, os seguintes quantitativos e preços:

Gasolina: 12.000 litros a R\$ 3,80

Álcool: 4.500 litros a R\$ 2,60

Diesel: 8.600 litros a R\$ 3,00

No fechamento do mês, a área financeira apresentou os seguintes dados:

Gasolina: Faturamento de R\$ 40.850,00 e uma venda de 10.430 litros;

Álcool: Faturamento de R\$ 8.960,00 e uma venda de 3.190 litros;

Diesel: Faturamento de R\$ 24.960,00 e uma venda de 7.980 litros.

Baseando-se nessas informações, faça a análise de variação em relação ao preço e quantidade durante o mês.

Resposta Comentada

Questão 1

A planilha abaixo apresenta os VOA, VOE, Δ VOEA e também o Forecast

	VALOR ACUM. ATÉ O 2º TRIM.			FORECAST
	Projetado	Efetivado	Desvio	3º Trim.
RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$106.997	R\$96.560	-R\$10.437	R\$152.857
IMPOSTOS SOBRE FATURAMENTO	-R\$6.420	-R\$5.794	R\$626	-R\$9.171
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	R\$100.577	R\$90.766	-R\$9.811	R\$143.686
CUSTOS DAS VENDAS	-R\$60.550	-R\$56.660	R\$3.890	-R\$89.160
LUCRO BRUTO	R\$40.027	R\$34.106	-R\$5.921	R\$54.526
DESPESAS OPERACIONAIS	-R\$17.820	-R\$14.430	R\$3.390	-R\$26.530
LUCRO OPERACIONAL	R\$22.207	R\$19.676	-R\$2.531	R\$27.996
IMPOSTOS SOBRE LUCRO (24%)	-R\$5.330	-R\$4.722	R\$607	-R\$6.719
LUCRO BRUTO	R\$16.877	R\$14.954	-R\$1.923	R\$21.277

Questão 2

Colocamos os valores na tabela, conforme abaixo. O primeiro passo é calcular o preço real através da divisão do valor total real pela quantidade de real. Veja a seguir:

	GASOLINA	ÁLCOOL	DIESEL
Quantidade orçada	12.000	4.500	8.600
Preço orçado	R\$ 3,80	R\$ 2,60	R\$ 3,00
Valor orçado	R\$ 45.600,00	R\$ 11.700,00	R\$ 25.800,00
Quantidade real	10.430	3.190	7.980
Preço real	R\$ 40.850 / 10.430 = R\$ 3,9165	R\$ 8.960 / 3.190 = R\$ 2,81	R\$ 24.960 / 7.980 = R\$ 3,13
Valor total real	R\$ 40.850,00	R\$ 8.960,00	R\$ 24.960,00

Agora vamos calcular as variações:

Variação de quantidade: fixa-se o preço real e compara-se a quantidade orçada com a quantidade real;

Variação de preço: fixa-se a quantidade orçada e compara-se o preço real com o preço orçado.

A seguir, o quadro-resumo com o cálculo das variações:

	Projetado	Efetivado	Desvio	QO x VR	Var. Qtde	Var. Preço	Desvio Total
Gasolina	R\$ 45.600	R\$ 40.850	-R\$ 4.750	R\$ 46.999	-R\$ 6.149	R\$ 1.399	-R\$ 4.750
Qtde	12000	10430		12000	-1570	12000	
Preço	R\$ 3,80	3,9166		3,9166	R\$ 3,92	3,9166	
Álcool	R\$ 11.700	R\$ 8.960	-R\$ 2.740	R\$ 12.639	-R\$ 3.679	R\$ 939	-R\$ 2.740
Qtde	R\$ 4.500	R\$ 3.190		4500	-1310	4500	
Preço	R\$ 2,60	R\$ 2,81		2,8088	R\$ 2,81	2,8088	
Diesel	R\$ 25.800	R\$ 24.960	-R\$ 840	R\$ 26.899	-R\$ 1.939	R\$ 1.099	-R\$ 840
Qtde	R\$ 8.600	R\$ 7.980		8600	-620	8600	
Preço	R\$ 3,00	R\$ 3,13		3,1278	R\$ 3,13	3,1278	

Conclusão

Estamos encerrando o curso com uma análise nobre de controle orçamentário. Analisar variações de quantidades e preços, bem como elaborar forecast, sem dúvida representará um diferencial competitivo muito significativo em sua formação acadêmica. A análise de variação presente no controle orçamentário requer e estimula o senso crítico do gestor, desenvolvendo sua capacidade analítica e, certamente, constituirá um importante instrumento de tomada de decisão empresarial, sobretudo sob a ótica financeira. Ao conhecer se os erros de previsão têm, em sua origem, as quantidades ou preços, o gestor poderá efetuar a correção mais rápida e eficiente dos rumos do orçamento.

Resumo

Nesta aula, vimos que controlar o orçamento é tão importante quanto elaborá-lo. Vimos que as técnicas de controle orçamentário se baseiam principalmente na análise dos valores projetados confrontados com os efetivados, simples e acumuladamente, além de termos também a análise do forecast, que traz uma visão mais atualizada do orçamento, já considerando os meses efetivados na sua revisão. Além disso, foram apresentadas as análises de variações mais utilizadas em controle orçamentário: a análise de preços e análise de quantidades. A primeira trata de oscilações relativas aos preços dos insumos, mercadorias ou mão de obra, enquanto a segunda trata de desvios nos quantitativos orçados.

Referências

LUNKES, Rogério João. Manual do Orçamento. São Paulo; Atlas, 2003.

PADOVEZE, C. L.; TARANTO, F. C. Orçamento empresarial: novos conceitos e técnicas. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2010.

WELSCH, Glenn Albert. Orçamento Empresarial. São Paulo; Atlas, 1992