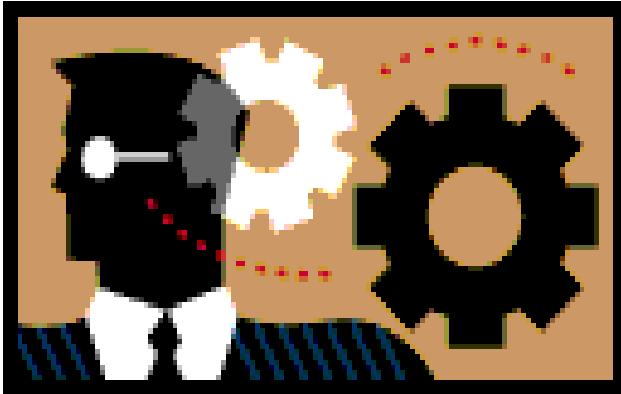


COMO ESTIMAR QUANTAS VEZES UMA VARIÁVEL É MAIS IMPORTANTE DO QUE OUTRA

“Para auxiliar na definição de cenários”



- ✓ Quantas vezes a variável preço de venda é mais importante do que variável volume de vendas?
- ✓ Quantas vezes a variável volume de vendas é mais importante do que a variável gasto variável?
- ✓ Quantas vezes a variável gasto variável é mais importante do que a variável gasto fixo? Etc.

IMPORTANTE: Acompanha aplicativo em Excel para você fazer suas simulações

Francisco Cavalcante (francisco@fcavalcante.com.br)

- Sócio-Diretor da Cavalcante & Associados, empresa especializada na elaboração de sistemas financeiros nas áreas de projeções financeiras, preços, fluxo de caixa e avaliação de projetos. A Cavalcante & Associados também elabora projetos de capitalização de empresas, assessora na obtenção de recursos estáveis, além de compra e venda de participações acionárias.
- Administrador de Empresas graduado pela EAESP/FGV.
- Desenvolveu mais de 100 projetos de consultoria, principalmente nas áreas de planejamento financeiro, formação do preço de venda, avaliação de empresas e consultoria financeira em geral.

ÍNDICE

INTRODUÇÃO.....	3
2. CONTEÚDO 1.....	4

Introdução

O objetivo deste texto é reforçar conceitos e procedimentos que conduzam a uma melhoria na capacidade de análise econômica das empresas.

A atividade da qual você mais se beneficiará do conteúdo deste texto é a elaboração de cenários para as suas análises prospectivas.

Recorremos a um exemplo simples, todavia suficiente para alcançar nossos objetivos.

Todos os conceitos de base foram apresentados em inúmeros textos anteriores.

Qualquer dúvida recorra a eles.

Utilize o aplicativo em Excel anexado para fazer suas simulações.

2. Conteúdo 1

O objetivo deste primeiro conteúdo é o seguinte: **como determinar quantas vezes uma variável é mais importante do que outra.**

Exemplo:

Quantas vezes a variável preço é mais importante do que gasto variável?

Quantas vezes a variável gasto variável é mais importante do que volume?

Quantas vezes a variável volume é mais importante do que gasto fixo? Etc.

Observe todos os dados do caso prático a seguir:

VARIÁVEL	Anual
Volume de vendas	100
Preço de venda unitário	\$10,00
Custo variável unitário	\$6,00
Custo fixo da empresa	\$200,0
Alíquota do IR/CSLL	30%
Custo do capital de terceiros (CCT)	10%
CCT líquido do benefício fiscal [10% \times (1-0,30)]	7%
Custo do capital do acionista (CCA)	14%
Investimento fixo	\$1.000
Capital de terceiros	\$500
Capital do acionista	\$500

PROJEÇÃO DE RESULTADOS	Anual
Vendas	\$1.000 (100 x \$10,00)
(-) Custo variável total	<u>(\$600) (100 x \$6,00)</u>
(=) Contribuição marginal	\$400
(-) Custo fixo	<u>(\$200)</u>
(=) Lucro operacional	\$200
(-) IR/CSLL	<u>(\$60) (30% de \$200)</u>
(=) Lucro operacional líquido	\$140
(-) Custo do capital de terceiros	<u>(\$35) (7% de \$500)</u>
(=) Lucro líquido	\$105
(-) Custo do capital do acionista	<u>(\$70) (14% de \$500)</u>
(=) EVA - Economic Value Added	<u><u>\$35</u></u>

RESUMO DAS PROJEÇÕES

Lucro operacional líquido	\$140
(-) Custo do CCT + CCA	<u>(\$105)</u>
(=) EVA	<u><u>\$35</u></u>

A pergunta é a seguinte: Quantas vezes a variável **preço de venda** é mais importante do que **variável volume**?

Para responder a estas perguntas fazemos as seguintes observações:

- Definimos um foco muito claro: o EVA. A variável mais importante é aquela cuja mudança causa mais impacto o EVA.
- Estabelecemos um viés: é de alta. Mexeremos nas variáveis de tal forma que elas aumentem o EVA.
- Alteraremos uma variável de cada vez.
- Assumiremos o mesmo fator de variação: 10%. O que causa mais mudança no EVA: aumentar o **preço de venda unitário** em 10% ou aumentar o **volume de vendas** em 10%?

O que acontece com o EVA se aumentarmos o preço de venda unitário em 10% (de \$10 para \$11)? As demais variáveis se mantêm constantes.

PROJEÇÃO DE RESULTADOS	Anual	
Vendas	\$1.100	(100 x \$11,00)
(-) Custo variável total	(\$600)	(100 x \$6,00)
(=) Contribuição marginal	<u>\$500</u>	
(-) Custo fixo	(\$200)	
(=) Lucro operacional	<u>\$300</u>	
(-) IR/CSLL	(\$90)	(30% de \$300)
(=) Lucro operacional líquido	<u>\$210</u>	
(-) Custo do capital de terceiros	(\$35)	(7% de \$500)
(=) Lucro líquido	<u>\$175</u>	
(-) Custo do capital do acionista	(\$70)	(14% de \$500)
(=) EVA - Economic Value Added	<u><u>\$105</u></u>	

RESUMO DAS PROJEÇÕES

Lucro operacional líquido	\$210
(-) Custo do CCT + CCA	(\$105)
(=) EVA	<u><u>\$105</u></u>

O EVA triplica de valor: passa de \$35 para \$105. Crescimento de 200%.

O que acontece com o EVA se aumentarmos o volume de vendas em 10% (de 100 para 110)?
As demais variáveis se mantêm constantes.

PROJEÇÃO DE RESULTADOS	Anual	
Vendas	\$1.100	(110 x \$10,00)
(-) Custo variável total	<u>(\$660)</u>	(100 x \$6,00)
(=) Contribuição marginal	\$440	
(-) Custo fixo	<u>(\$200)</u>	
(=) Lucro operacional	\$240	
(-) IR/CSLL	<u>(\$72)</u>	(30% de \$240)
(=) Lucro operacional líquido	\$168	
(-) Custo do capital de terceiros	<u>(\$35)</u>	(7% de \$500)
(=) Lucro líquido	\$133	
(-) Custo do capital do acionista	<u>(\$70)</u>	(14% de \$500)
(=) EVA - Economic Value Added	<u>\$63</u>	

O EVA quase duplica: passa de \$35 para \$63. Crescimento de 80%.

Agora podemos responder à pergunta: quantas vezes a variável preço de venda unitário é mais importante do que a variável volume de vendas?

Basta dividir o crescimento de 200% pelo crescimento de 80%.

A relação é de 2,5. Portanto, a variável preço de venda unitário é mais importante do que a variável volume de vendas 2,5 vezes.

Aumentar o preço de venda unitário em 1% equivale a ter que aumentar o volume de vendas em 2,5%%.

Portanto, se quiséssemos alcançar o EVA de \$105 aumentando o volume de vendas, seu crescimento precisaria ser de 25%, e não apenas de 10%.

O volume de vendas precisaria passar de 100 para 125 unidades anuais.

Veja os números a seguir.

PROJEÇÃO DE RESULTADOS	Anual	
Vendas	\$1.250	(125 x \$10,00)
(-) Custo variável total	(\$750)	(100 x \$6,00)
(=) Contribuição marginal	\$500	
(-) Custo fixo	(\$200)	
(=) Lucro operacional	\$300	
(-) IR/CSLL	(\$90)	(30% de \$300)
(=) Lucro operacional líquido	\$210	
(-) Custo do capital de terceiros	(\$35)	(7% de \$500)
(=) Lucro líquido	\$175	
(-) Custo do capital do acionista	(\$70)	(14% de \$500)
(=) EVA - Economic Value Added	\$105,00	

RECOMENDAÇÃO:

Abra o aplicativo em Excel que acompanha este texto e faça suas próprias simulações.