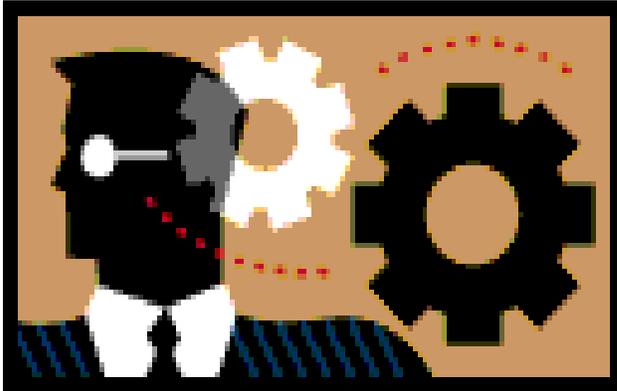


COMO ESTIMAR QUANTAS VEZES UMA VARIÁVEL É MAIS IMPORTANTE DO QUE OUTRA

“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)</u> | (100 x \$6,00) |
| (=) Contribuição marginal | \$400 | |
| (-) Custo fixo | <u>(\$200)</u> | |
| (=) Lucro operacional | \$200 | |
| (-) IR/CSLL | <u>(\$60)</u> | (30% de \$200) |
| (=) Lucro operacional líquido | \$140 | |
| (-) Custo do capital de terceiros | <u>(\$35)</u> | (7% de \$500) |
| (=) Lucro líquido | \$105 | |
| (-) Custo do capital do acionista | <u>(\$70)</u> | (14% de \$500) |
| (=) 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 | \$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 | |

RESUMO DAS PROJEÇÕES

| | |
|---------------------------|---------|
| Lucro operacional líquido | \$210 |
| (-) Custo do CCT + CCA | (\$105) |
| (=) EVA | \$105 |

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.