

Tema 3: Finanças

Assunto 1: Projeção de resultados

Unidade 1: Introdução

Olá, caro(a) aluno(a). Este material destina-se ao seu uso como aluno(a) inscrito(a) no Curso Aprender a Empreender pela Internet, promovido pelo Sebrae. Conforme você já leu no Guia do curso, este é um recurso adicional do qual você dispõe para apoiá-lo(a) e está disponibilizado para download. Para facilitar o manuseio do material, seguir-se-á a sequência estabelecida para o curso em temas, assuntos e unidades. O material está disponibilizado por tema, na 1ª unidade de cada assunto, indicando-se as unidades a que se refere. **Nas atividades educacionais propostas e realizadas com recursos tecnológicos especiais, você deve navegar no curso pela internet.** Neste material, ao encontrar a palavra **Atenção!** vá ao ambiente do curso e localize a unidade e passo indicados. Você deve percorrer todos os passos e clicar em **Concluir** no final de cada unidade. Quando todas as unidades de um mesmo assunto estiverem concluídas no ambiente do curso na internet, você terá acesso aos textos do próximo assunto para download.

Atenção! Se você quiser ouvir um pouco da música da banda do Maestro Mozart, entre no ambiente do curso pela internet e vá até o passo 2 desta mesma unidade (Introdução) e assunto (Projeção de Resultados).

HISTÓRIA



A Escola da Paz foi criada em 10 de dezembro de 1988. Nesta data, a Declaração dos Direitos do Homem, aprovada pela Assembléia das Nações Unidas, completava 40 anos. Quando um dos nossos professores nos falou que a Declaração foi uma tentativa das 58 nações que formavam a ONU (Organização das Nações Unidas) de criar um mundo mais justo e evitar novas guerras, os moradores desta Vila resolveram dar este nome à escola. Apesar de sermos pacatos, nós sempre nos preocupamos muito com o que acontece no mundo. Acreditamos que, se os nossos alunos conhecerem os fatos da História, jamais se esquecerão dos horrores que aconteceram na 2ª guerra Mundial e que, infelizmente, continuam a acontecer de outras formas. O compromisso maior desta escola é com a cultura da paz e da tolerância entre as pessoas.

A nossa equipe está preparada para conduzi-los pelos assuntos ligados ao tema Finanças. Procuramos fazer uma abordagem objetiva de todos os itens que serão tratados, de forma que cada um de vocês possa aprender os conceitos e exercitá-los através de exercícios práticos e de troca de informações com os colegas e com os tutores.

Fique tranquilo(a)! Pode parecer-lhe que o tema será tratado de forma complicada por se tratar de assuntos financeiros. Desfaça esta impressão. Durante todos os encontros virtuais, você fará simulações, exercícios dirigidos, onde os conhecimentos serão apresentados por etapas e você poderá aplicá-los ao seu negócio.



Além disso, você dispõe de uma estrutura de tutoria que lhe permitirá discutir assuntos de interesse do grupo, previamente agendados e do conhecimento de todos os alunos da turma.

Para trocar informações com os colegas sobre assuntos de seu interesse, você dispõe do Fórum (lapela superior em cinza). Mas se existirem questões de conteúdo do curso sobre as quais você não se sinta seguro(a) e desejar maiores explicações, você pode enviá-las para o Tira-Dúvidas e o(a) tutor(a) vai procurar respondê-las. Acesse-o na lapela superior (em cinza).

SINTA-SE PARTE DESTA COMUNIDADE DE APRENDIZAGEM. O nosso objetivo é que você saiba o que acontece com os números de seu empreendimento. Ao término destes encontros, você terá ampliado a sua competência para fazer o acompanhamento sistemático de seu negócio de acordo com o que você planejou.

Pronto(a) para começar os encontros sobre o tema FINANÇAS? Desejo-lhes muito sucesso. Ah! Ia me esquecendo de lhes informar que o nosso mascote Expedito irá acompanhá-los durante o curso.

O estudo do assunto Finanças é dividido em duas etapas diferentes: o planejamento e a gestão financeira. É através deles que você irá visualizar claramente a viabilidade do empreendimento, reduzindo os riscos de ter prejuízo em sua nova empresa. Em cinco diferentes encontros, trataremos desses assuntos.

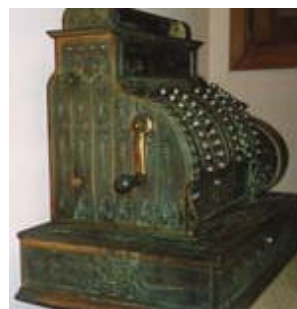
TEORIA

O conhecimento do mercado é fundamental para o seu sucesso como empreendedor(a). Mas não basta apenas analisar a disponibilidade de fornecedores, a intensidade da concorrência e a existência de consumidores potenciais para descobrir se o seu negócio é mesmo uma boa oportunidade. Também é necessário analisar a viabilidade financeira do seu novo empreendimento.

Na prática, isso significa “colocar na ponta do lápis” todos os gastos necessários para montar o negócio e fazê-lo funcionar – e, ao mesmo tempo, projetar qual é o preço ideal para seus produtos ou serviços e qual é o volume de vendas necessário para que o empreendimento consiga pagar seus custos e gerar algum lucro.

CURIOSIDADE

Há 122 anos, James Ritty - proprietário de um bar nos Estados Unidos - inventou a caixa registradora. Ele estava cansado de ver os seus clientes brigarem com os garçons na hora do acerto de contas. Ele se inspirou em uma novidade tecnológica que permitia contar os giros das hélices dos barcos. A nova máquina lhe permitiu também controlar o seu fluxo de caixa.



O QUE É O PLANEJAMENTO FINANCEIRO?

É o processo em que você irá calcular:

- os montantes de investimento, que é o quanto você precisará gastar para montar o negócio, comprando as instalações, móveis e equipamentos necessários e reservando algum dinheiro para o início da operação;
- os custos de funcionamento, que são despesas administrativas e com a atividade-fim da empresa; e
- as receitas que você espera obter, determinando o preço dos seus produtos e projetando as vendas em função do seu estudo de mercado.

Tudo isso para que você possa antecipar os possíveis resultados do seu negócio, obtendo assim mais informações para decidir se compensa realmente montar o novo empreendimento.

O QUE É A GESTÃO FINANCEIRA?

É o processo em que você irá administrar o dia-a-dia da sua empresa. O casamento das contas a pagar e a receber, a administração do seu fluxo de caixa, as reservas necessárias para os períodos de “vacas magras” e a distribuição dos resultados nos períodos de “vacas gordas” serão analisadas nesta unidade. Uma boa gestão financeira funciona como uma espécie de termômetro do seu negócio, mostrando mês a mês se o negócio está saudável (ou não) e indicando as ações a tomar.

Estes dois conceitos são básicos para o desenvolvimento de nossas atividades. Vamos fazer vários exercícios e praticar bastante cada um deles nos próximos encontros. Nosso compromisso é tornar os nossos momentos de estudo agradáveis e proveitosos.

EXERCÍCIO DE FIXAÇÃO

Este exercício só poderá ser realizado no ambiente do curso na internet. Vá até lá! Você vai gostar de fazê-lo.

Atenção! Você tem algumas atividades a realizar na web nos passos 8 e 9 desta mesma unidade (Introdução) e do mesmo assunto (Projeção de resultados).

RESUMO

Nesta unidade você tomou conhecimento de que:

- Planejamento financeiro é um processo que envolve cálculos de investimentos, custos de funcionamento e previsão de receitas a serem obtidas.
- Gestão financeira é o processo que consiste na administração do dia-a-dia da empresa.
- Uma boa gestão financeira contribui para o sucesso do negócio, porque ajuda a fortalecer as ações que estão corretas e a identificar as modificações que devem ser feitas.
- No gerenciamento de um negócio, o controle dos valores que entram e dos valores que saem é definitivo na determinação do sucesso do empreendimento.

Um lembrete para você! No ambiente do curso pela internet, você deve clicar em todos os passos e, no último passo (final da unidade), clicar no botão **Concluir**.

Assunto 1 :Projeção de resultados

Unidade 2: Conhecendo os resultados

Bem-vindo(a) a este encontro!

Nesta unidade, vamos reunir várias informações sobre as contas de seu negócio, vamos refletir sobre a importância dos números para a vida financeira de qualquer empreendimento e aplicar estes conhecimentos à nossa vida comercial.

Este é o desafio que está posto para nós.

Pode apostar. Vamos nos sair muito bem!!!

TEORIA

Atenção! Há uma linda animação sobre este item no passo 2 desta unidade (Conhecendo os resultados) e assunto (Projeção de resultados). Se desejar vê-la, vá até o ambiente do curso na internet.

O conhecimento do resultado obtido pela empresa, ou seja, qual é o lucro real e quais são os custos e receitas que possibilitaram este resultado, é de fundamental importância para a administração.

A projeção de resultados é um dos mais importantes instrumentos de planejamento, é como se fosse uma bússola. Possibilita ao(a) empreendedor(a) conhecer o resultado obtido, além de identificar as prováveis causas deste resultado.

Na verdade, o instrumento demonstra, de forma clara, o aumento ou diminuição da riqueza da empresa, resumindo o resultado de todos os esforços do período.

A projeção de resultados gera inúmeras informações para a administração. Uma das mais importantes utilizações é a de planejar as ações, que irão melhorar o desempenho do negócio.

Em um empreendimento, o lucro obtido, ou mesmo o prejuízo, nem sempre estão refletidos no aumento ou redução do dinheiro disponível no caixa ou no banco.

O lucro pode estar, por exemplo, no aumento dos estoques da empresa, no aumento de contas a receber, ou mesmo refletido no aumento dos bens que a empresa possui, como, por exemplo, na aquisição de um novo veículo para a empresa.

Muitas vezes podemos nos confundir, analisando a saúde do negócio simplesmente através de uma consulta ao saldo bancário. Muitas empresas compram a prazo, mas vendem à vista. Esta pode ser uma situação muito proveitosa, mas um empresário despreparado pode, baseando-se no saldo disponível em caixa, retirar o dinheiro para outras finalidades – esquecendo-se das contas a acertar com o fornecedor logo adiante. Quando se gerencia um negócio considerando os valores que entram e saem em relação ao momento em que ocorrem, utiliza-se o “regime de caixa”.

O regime de caixa na gestão financeira analisa as despesas e receitas em relação ao momento em que elas se realizam – ou seja, quando o dinheiro “entra” ou “sai” da conta.

Em contrapartida, pode ser mais interessante utilizar o “[regime de competência](#)” para analisar o desempenho financeiro da empresa. Pelo regime de competência, não se analisa o desempenho financeiro da empresa em relação ao saldo bancário, mas sim [comparando as receitas com suas despesas correspondentes](#), ainda que ocorram algum tempo depois. Veja o exemplo a seguir.

EXEMPLO

Se a empresa vende um produto à vista por R\$ 10,00, mas a duplicata de pagamento ao fornecedor no valor de R\$ 5,00 só vencerá daqui a 30 dias, o regime de caixa considera que o resultado da operação em um dia qualquer após a venda, [mas antes do pagamento do fornecedor](#), é de R\$ 10,00. No regime de competência, o resultado da operação será sempre de R\$ 5,00, mesmo que o valor disponível na conta corrente da empresa seja de R\$ 10,00 porque a duplicata do fornecedor ainda não venceu.

Compreendeu a diferença?

Para que possamos medir com maior exatidão o resultado obtido, é aconselhável que na elaboração da projeção de resultados se use o critério de “competência” e não o de “caixa”, para lançar as receitas e despesas.

DICAS

Lance o valor do aluguel no mês de competência e não no mês em que foi efetivamente pago.

Lance os salários pagos no mês de competência e não no mês em que foram efetivamente pagos.



Lance o valor das vendas realizadas no mês de competência e não no prazo de recebimento dessas vendas.

Se for muito difícil lançar os valores pelo critério de competência, lance pelo valor pago no mês (caixa). Preste atenção! É aconselhável que aluguel, salários e impostos sigam o critério de competência.

TEORIA

APRENDENDO COM COCOS

Atenção! Retorne ao ambiente do curso na internet para conhecer Pedro, morador da Vila e dono da barraca de coco Água Doce. Localize o passo 6 desta mesma unidade (Conhecendo os Resultados) e do assunto “Projeção de resultados”.

Pedro é um dos ex-alunos da escola da Paz. Ele possui um pequeno negócio com o qual mantém a sua mulher e dois filhos. Há períodos em que ele vende bem e pode pagar as suas contas com folga e pensar em ampliar seu negócio. Mas há outros momentos em que tudo fica mais difícil.

Pedro, agora, está preocupado em acompanhar direito os números de seu empreendimento. Ele quer ser capaz de entender a situação da barraca e poder se preparar melhor para ampliar o seu negócio e poder enfrentar os momentos de redução de suas vendas.

Vamos aproveitar esta necessidade de Pedro e apresentar os assuntos desta unidade analisando o caso da barraca Água Doce. Enquanto estudamos a situação da barraca, vamos refletindo sobre o nosso próprio empreendimento.

Esta é a nossa proposta de trabalho. Fique conosco e durante o desenrolar dos trabalhos procure trocar com seus colegas experiências e idéias. Você já sabe como fazer para participar dos fóruns.

ESTUDO DE CASO

Vamos elaborar uma projeção de resultados da barraca de coco Água Doce? Eis o diagnóstico da situação hoje:

- Preço de venda de cada coco: R\$ 2,00
- Custo de compra unitário do coco: R\$ 0,50
- Custo semanal de locação da barraca: R\$ 18,00
- Comissão do ajudante sobre venda: 15% (R\$0,30 por coco)

Podemos raciocinar da seguinte maneira: comprando um coco por R\$ 0,50, vendendo por R\$ 2,00, paga-se a comissão de R\$ 0,30 e ganha-se por coco R\$ 1,20.

Depois de pensar direitinho, responda: Qual o destino destes R\$ 1,20 ganhos em cada coco?

Pense direitinho e formule mentalmente uma resposta. Agora, compare com esta resposta:

- Pagar o aluguel semanal da barraca e gerar lucro.

Atenção! Vamos acompanhar o Pedro, retornando ao ambiente do curso na internet, no passo 8, desta mesma unidade (Conhecendo os resultados) e assunto (Projeção de resultados), onde ele faz muitas perguntas sobre o seu empreendimento. Também transcrevemos estas perguntas neste material para que você possa guardá-las.

O Pedro tem muitas perguntas sobre o seu negócio. Veja aqui:

- Quantos cocos devem ser vendidos para não perder dinheiro?
- Como calcular o lucro por coco vendido?
- Caso apareça um concorrente, é possível oferecer descontos?
- Como calcular o lucro total?
- Afinal, este negócio é viável?

A nossa proposta de trabalho para esta e para a próxima unidade é ajudar o Pedro a encontrar respostas. Todos nós, equipe SEBRAE, alunos e tutores temos este objetivo.

Se você tem as mesmas dúvidas do Pedro sobre o seu empreendimento, acompanhe os passos dos exercícios na unidade seguinte e procure aplicá-los à sua realidade empresarial, qualquer que seja o tamanho de seu negócio.

Fique bem atento(a)!

Atenção! Deseja fazer um exercício de relaxamento? Vá até ao ambiente do curso no passo 9 desta mesma unidade e assunto, onde você encontrará 3 propostas. Temos certeza de que lhe fará bem esta parada. Depois de fazer atividade de relaxamento, aproveite para fazer o exercício de fixação que está no passo 10.

EXERCÍCIO DE FIXAÇÃO

Preparamos este exercício para você. Para resolvê-lo, você precisará entrar no ambiente do curso pela internet. Vamos lá!

Atenção! Há um EXERCÍCIO DE FIXAÇÃO a sua espera no passo 10 desta mesma unidade (Conhecendo os resultados) e assunto (Projeção de Resultados).

RESUMO

Nesta unidade você viu que:

- Não é possível administrar bem um negócio, sem conhecimento do lucro real que ele proporciona.
- Para conhecer o lucro real é preciso identificar os custos e receitas que possibilitam este lucro.
- O lucro ou o prejuízo nem sempre podem ser avaliados pelo aumento ou pela redução do dinheiro disponível no caixa da empresa ou no banco.
- A saúde do negócio não pode ser atestada, apenas, através de uma simples consulta ao saldo bancário.
- O lucro pode estar no aumento dos estoques, no aumento das contas que se tem a receber, no aumento dos bens que a empresa possui ou mesmo na aquisição de um novo ou de novos bens.
- Quando se analisa o desempenho financeiro da empresa, utilizando-se o “regime de caixa”, consideram-se os valores que entram e os valores que saem, no momento em que ocorrem.
- Quando se analisa o desempenho financeiro da empresa, através do “regime de competência”, comparam-se as receitas com as despesas correspondentes, ainda que elas ocorram algum tempo depois.
- Para que se possa medir o resultado obtido pelo empreendimento com maior exatidão é aconselhável utilizar-se, na elaboração da projeção de resultados, o critério de "competência" e não o de "caixa", para lançamento das receitas e despesas.

Um lembrete para você! No ambiente do curso pela internet, você deve clicar em todos os passos e, no último passo (final da unidade), clicar no botão **Concluir**.

Assunto 1: Projeção de resultados

Unidade 3: Aprendendo com o Pedro

Bem-vindo(a) a esta unidade.

Vamos lhe propor um desafio:

Como elaborar a projeção de resultados da barraca de cocos Água Doce?

Vamos ensinar o Pedro a elaborar a projeção de resultados da Água Doce, seguindo 6 etapas:

1. Encontrando o faturamento
2. Encontrando os custos variáveis
3. Encontrando a margem de contribuição
4. Encontrando os custos fixos
5. Encontrando os resultados
6. Juntando tudo...

TEORIA

ETAPA 1 - ENCONTRANDO O FATURAMENTO

Faturamento é o produto das quantidades vendidas pelo respectivo preço de venda.

Qual o preço de venda unitário do coco?

Preço de Venda	R\$ 2,00
----------------	----------

Se vendermos apenas um coco nosso faturamento será de R\$ 2,00.

EXERCÍCIO SOLO

Atenção! Você tem uma atividade a realizar no ambiente do curso na internet. Há um EXERCÍCIO a sua espera no passo 2 desta mesma unidade (Aprendendo com o Pedro) e assunto (Projeção de Resultados).
--

TEORIA

ETAPA 2 - ENCONTRANDO OS CUSTOS VARIÁVEIS

Você sabe os custos variáveis de seu empreendimento? Este é o desafio que lhe propomos: após estudar o assunto, aplicar o que aprendeu ao seu negócio. Vamos lá!

Custos Variáveis são aqueles que dependem das quantidades produzidas / vendidas. O custo dos cocos vendidos e a comissão do ajudante, na barraca de coco, são tipicamente custos variáveis.

Quais os custos variáveis unitários?

1. Custo do Coco	R\$ 0,50
2. Comissões	R\$ 0,30
3. Custo Variável (0,50 + 0,30)	R\$ 0,80

EXERCÍCIO SOLO

Atenção! Você tem uma atividade a realizar no ambiente do curso na internet. Há um EXERCÍCIO a sua espera no passo 3 desta mesma unidade (Aprendendo com o Pedro) e assunto (Projeção de Resultados).

PESQUISA

MÃOS À OBRA

Atenção! Você tem agora a oportunidade de voltar ao ambiente do curso para realizar o exercício proposto. Ele se encontra no passo 4 desta mesma unidade (Aprendendo com o Pedro) e assunto (Projeção de Resultados). Você vai poder imprimir a sua resposta para conferir depois.

Você poderá, também, responder no espaço abaixo, se assim o desejar.

Agora que você já aprendeu a encontrar os custos variáveis, vamos aplicar esta informação ao nosso próprio negócio?

Quais os custos variáveis unitários do Empreendimento _____ ?
(nome do negócio)

1. Custo unitário	
2. Comissões	
3. Custo Variável	

TEORIA

ETAPA 3 - ENCONTRANDO A MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

A Margem de Contribuição é um conceito muito útil para os empreendedores. Através dele, pode-se calcular realmente qual é o ganho que um produto traz para o negócio.

Para tornar o conceito mais acessível a você, vamos exemplificar com outro tipo de empreendimento: uma loja de roupas. Com certeza muitos de vocês têm negócios nesta área. Depois retornaremos ao nosso caso em estudo, isto é, à barraca de cocos Água Doce.



Uma loja de roupas pode oferecer dois produtos: uma camisa por R\$ 15,00 e uma calça por R\$ 20,00. À primeira vista pode parecer mais interessante vender a calça. Mas se soubermos que o dono da loja compra a camisa por R\$ 5,00 e a calça por R\$ 15,00, poderemos enxergar que a camisa deixa R\$ 10,00 no caixa da empresa, depois que é vendida e paga ao fornecedor (R\$ 15,00 – R\$ 5,00). Já a calça deixa apenas R\$ 5,00 depois que é vendida ao consumidor e paga ao fornecedor (R\$ 20,00 – R\$ 15,00).

Assim, vemos que a camisa contribui mais para o resultado da loja do que a calça.

A esta diferença entre o valor da receita (o preço da calça e da camisa pagos pelo consumidor final, que compra na loja) e o valor dos custos variáveis (o custo para produzir aquela venda, ou seja, o custo da mercadoria pago ao fornecedor) chamamos de margem de contribuição.

Como você explicaria a um companheiro de trabalho o que é Margem de Contribuição? Pense um pouco e escreva no espaço abaixo. Não se preocupe se as palavras não estão chegando com facilidade. Faça um esforço e construa a sua frase.

Releia o que escreveu. Se você acha que ainda precisa melhorar, modifique o seu texto. Só prossiga, se estiver satisfeito com o que escreveu. Se desejar, imprima a sua resposta para consultar mais facilmente depois.

Vamos conhecer agora algumas formas de conceituar o que é Margem de Contribuição. Compare com o que escreveu e verifique os elementos que compõem algumas respostas dadas pelos especialistas no assunto.

- A Margem de Contribuição é o valor agregado ao produto ou serviço pelo trabalho da empresa. É formado pelo seu lucro e pelo rateio dos seus custos fixos.
- A Margem de Contribuição é a diferença entre o preço de venda e a soma dos custos e despesas variáveis dessa mesma unidade.

Verifique se a sua resposta incluiu os conceitos expressos nas definições dos especialistas. Não importa se as palavras que você utilizou são diferentes.

CURIOSIDADE

Atenção! Há uma linda animação sobre este item no passo 8 desta mesma unidade (Aprendendo com o Pedro) e assunto (Projeção de Resultados). Se desejar vê-la, vá até o ambiente do curso na internet. Também transcrevemos estas curiosidades neste material para que você possa guardá-las.

Você sabe qual a expectativa de vida desses animais?

Avestruz ----- 50 anos
Baleia azul ----- 35 anos
Elefante ----- 60 anos
Formiga ----- 1 ano
Papagaio ----- 80 anos

Qual a expectativa de vida do seu negócio?
Pense nisso.

TEORIA

Os produtos mais importantes para o seu negócio podem não ser necessariamente os mais caros, mas serão sempre os que tiverem maior margem de contribuição.

A margem de contribuição deve representar um valor positivo (vendas - custos variáveis), suficiente para absorver todos os custos fixos da empresa e ainda permitir um saldo líquido final positivo (lucro).

Do ponto de vista gerencial, é importante a apuração da incidência percentual da margem de contribuição em relação às vendas, para a definição dos produtos mais importantes para o seu negócio (*mix* ideal de produtos). A fórmula é simples. Para calculá-la você precisará das seguintes informações: Qual o valor que representa a margem de contribuição? Qual o preço de venda do produto? Quais os custos variáveis? Vamos calcular?

$$MC = PV - CV$$

onde:

- MC = Margem de contribuição
- PV = Preço de Venda
- CV = Custos variáveis

Qual a Margem de Contribuição Unitária na barraca de cocos Água Doce?

1. Preço de Venda	R\$ 2,00
2. Custo Variável	R\$ 0,80
3. Margem de Contribuição (2,00 - 0,80)	R\$ 1,20

PESQUISA

MÃOS À OBRA

Atenção! Você tem agora a oportunidade de voltar ao ambiente do curso para realizar o exercício proposto. Ele se encontra no passo 10 desta mesma unidade (Aprendendo com o Pedro) e assunto (Projeção de Resultados). Você vai poder imprimir a sua resposta para conferir depois.

Você poderá, também, responder no espaço abaixo, se assim o desejar.

Vamos aplicar a mesma fórmula ao nosso negócio?

Qual a Margem de Contribuição Unitária em _____.
(nome do empreendimento)

1. Preço de Venda	
2. Custo Variável	
3. Margem de Contribuição	

Utilizando esta fórmula, você pode aplicá-la à situação de seu negócio. Releia a explicação e exercite. Você vai descobrir a margem de contribuição unitária em relação às vendas em seu empreendimento e saber se ele dá lucro ou prejuízo. Vá em frente!

Procure acompanhar todos os passos em que o assunto é desenvolvido com atenção, pensando em como vai aplicar estes conhecimentos ao seu negócio. Procure participar dos fóruns e troque idéias com seus colegas de turma ou envie sua dúvida para o Tira-dúvidas. (O Tira-Dúvidas e o Fórum se encontram nas lapelas superiores – em cinza).

Atenção! Deseja fazer um exercício de relaxamento? Vá até ao ambiente do curso e, no passo 11 desta mesma unidade (Aprendendo com o Pedro) e assunto (Projeção de Resultados), encontrará 2 propostas. Vá lá, temos certeza de que lhe fará bem esta parada.

TEORIA

ETAPA 4 - ENCONTRANDO OS CUSTOS FIXOS

Vamos continuar calculando... Você sabe qual é o seu custo fixo mensal? Ao tempo em que diagnosticamos a barraca Água Doce, vamos aprendendo os cálculos para aplicarmos em nosso empreendimento.

Custos fixos são aqueles que não dependem das quantidades produzidas ou vendidas. No caso da barraca de coco, a despesa com o aluguel da barraca é um custo fixo.

Qual o custo fixo semanal?

1. Custo fixo	R\$ 18,00
---------------	-----------

EXERCÍCIO SOLO

Se, além da comissão sobre as vendas, pagássemos ao ajudante um valor semanal para ajuda de custo (transporte, alimentação) como este valor seria classificado?

Atenção! Você tem uma atividade a realizar no ambiente do curso na internet. Há um EXERCÍCIO SOLO a sua espera no passo 12 desta mesma unidade (Aprendendo com o Pedro) e assunto (Projeção de Resultados).

TEORIA

ETAPA 5 - ENCONTRANDO O RESULTADO A PARTIR DE UMA QUANTIDADE VENDIDA

Quando estimamos uma quantidade vendida temos condições de prever (projetar) um resultado. O resultado (lucro ou prejuízo) pode ser calculado através de fórmulas.

Agora, você precisa relembrar como se calcula a Margem de Contribuição. Você aprendeu isto na [página 13](#). Se precisar fixar melhor o assunto, volte lá.

Vamos relembrar: Margem de Contribuição é a diferença entre o preço de venda e a soma de todas as despesas (custos) variáveis ($MC = PV - CV$).

EXEMPLO



Agora que você já relembrou os conceitos, poderemos aprender uma fórmula nova para calcular o resultado de um empreendimento. Na fórmula a seguir, temos o fator R que representa o resultado que pode ser o lucro ou o prejuízo. Para calcular, você precisará das seguintes informações: Quantos cocos foram vendidos? Qual o valor que representa a margem de contribuição? Qual o custo fixo? Vamos calcular?

$$R = (Q \times MC) - CF$$

R = Resultado (Lucro ou Prejuízo)
Q = Quantidade Vendida
MC = Margem de Contribuição
CF = Custo Fixo

TEORIA

Qual será o resultado se o Pedro vender 20 cocos por semana?

1. Quantidade Vendida	20
2. Margem de Contribuição	R\$ 1,20
3. Quantidade x MC (20 x 1,2)	R\$ 24,00
4. Custo Fixo Total	R\$ 18,00
5. Resultado (24,00 – 18,00)	R\$ 6,00

PESQUISA

MÃOS À OBRA

Atenção! Você tem agora a oportunidade de voltar ao ambiente do curso para realizar o exercício proposto. Ele se encontra no passo 14 desta mesma unidade (Aprendendo com o Pedro) e assunto (Projeção de Resultados). Você vai poder imprimir a sua resposta para conferir depois.

Agora, é com você. Vamos continuar analisando a situação de cada negócio a partir da experiência adquirida com o estudo de caso da barraca Água Doce.

Você pode imprimir o formulário abaixo para preenchê-lo calmamente com os dados de sua empresa. Ou pode preenchê-lo aqui para depois imprimir. Fica a seu critério. Para tirar dúvidas, encaminhe sua questão ao Tira-Dúvidas. Para acessar o Tira-Dúvidas, você deve ir ao ambiente do curso na internet e clicar no botão **Tira-Dúvidas** na lapela superior.

Resultado obtido na venda de _____ unidades por semana.

(nº de unidades)

1. Quantidade Vendida	
2. Margem de Contribuição	
3. Quantidade x MC (PV x CV)	
4. Custo Fixo Total	
5. Resultado	

CURIOSIDADE

A Humanidade aprendeu a fazer contas há cerca de 4 mil anos. Foram os mercadores (comerciantes) da Mesopotâmia que desenvolveram o primeiro sistema científico para contar e acumular grandes quantias. Eles usaram continhas para demarcar as unidades, daí o nome contar para essas operações.

Atenção! Há uma linda animação sobre este item no passo 15 desta mesma unidade (Aprendendo com o Pedro) e assunto (Projeção de Resultados). Se desejar vê-la, vá até o ambiente do curso na internet.

TEORIA

ETAPA 6 - JUNTANDO TUDO...

Vamos analisar atentamente a tabela abaixo para entender melhor como o resultado dos nossos negócios se altera em função das vendas.

Tabela dos Custos, Receita e Resultado:

Quantidade de cocos	Custo do coco	Comissão	Custo variável	Custo fixo	Custo total	Faturamento	Resultado
0	0,00	0,00	0,00	18,00	18,00	0,00	
5	2,50	1,50	4,00	18,00	22,00	10,00	
10	5,00	3,00	8,00	18,00	26,00	20,00	
15	7,50	4,50	12,00	18,00	30,00	30,00	0,00
20	10,00	6,00	16,00	18,00	34,00	40,00	6,00
25	12,50	7,50	20,00	18,00	38,00	50,00	12,00
30	15,00	9,00	24,00	18,00	42,00	60,00	18,00

Por que o resultado é negativo (prejuízo) quando o volume de vendas é zero?

Você pode utilizar o espaço abaixo ou, se preferir, armazene sua resposta diretamente no curso (internet), no passo 16 desta mesma unidade (Aprendendo com o Pedro) e assunto (Projeção de Resultados).

Após responder, veja a resposta modelo: *Não há custo do coco e nem comissão de venda, já que não há venda, mas existe o custo fixo que a empresa tem que assumir, mesmo sem venda.*

Por que o resultado é zero quando há venda de 15 cocos?

Após responder, veja a resposta modelo: *O resultado é zero quando os custos totais (custo de coco, comissão de venda e custo fixo) atingem o mesmo valor do faturamento = R\$ 30,00. Neste ponto não há lucro nem prejuízo.*

Resumindo: Se a Água Doce vender menos de R\$30,00 ou 15 cocos por semana, terá prejuízo.

RESUMO

Nesta unidade você viu que:

- Faturamento é o produto das quantidades vendidas pelo respectivo preço de venda.
- Os custos variáveis dependem das quantidades produzidas e vendidas.
- Os custos fixos não dependem das quantidades que são produzidas nem tampouco das que são vendidas.
- Margem de Contribuição é o valor agregado ao produto ou serviço pelo trabalho que é despendido pela empresa.
- A Margem de Contribuição possibilita aos empreendedores calcularem o ganho real que um determinado produto traz para a sua empresa.
- Os produtos mais importantes para o seu negócio podem não ser os mais caros mas, com certeza, serão aqueles que tiverem maior margem de contribuição.

Um lembrete para você! No ambiente do curso pela internet, você deve clicar em todos os passos da unidade que está estudando e no último passo (final da unidade), clicar no botão **Concluir**. Este procedimento lhe permitirá ter acesso a um novo assunto e à possibilidade de fazer o download deste novo conteúdo.