



**UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO**  
FACULDADE DE DIREITO  
DE RIBEIRÃO PRETO

---

# Análise dos Relatórios Financeiros

PROFA. DRA. NATÁLIA DINIZ MAGANINI



# Agenda

---

## ➤ Indicadores de Atividade

- 
- **Alavancagem Operacional e Financeira**

# Alavancagem Operacional e Financeira

---

Em Finanças, **alavancagem** significa a tentativa de uma empresa multiplicar (aumentar) seu resultado (lucro) por meio do aumento do seu nível de atividade e/ou do seu endividamento com terceiros.



# Alavancagem Operacional

---

O conceito de alavancagem operacional está relacionado ao aumento que será gerado no lucro operacional de uma empresa quando ela aumenta seu nível de atividade



ID 12098257

# Cálculo e análise do Grau de Alavancagem Operacional

---

Para que possamos medir o efeito que um aumento nas receitas operacionais de uma empresa gerará em seu lucro operacional, devemos utilizar o conceito de grau de alavancagem operacional, que é calculado por meio de uma fórmula:

$$GAO = \frac{\Delta\% LO}{\Delta\% RO}$$

Variação Lucro Op.

Variação Receitas Op.

# Cálculo e análise do Grau de Alavancagem Operacional

$$GAO = \frac{\frac{(LO_f - LO_i)}{LO_i} \times 100}{\frac{(RO_f - RO_i)}{RO_i} \times 100}$$

Gastos operacionais fixos = \$ 20.000,00

Preço de venda unitário do produto = \$ 2,00

Gasto operacional variável unitário do produto = \$ 1,50

Quantidade de unidades vendidas	Receita Operacional (\$)	Gastos Operacionais Totais (\$)	Lucro Operacional (\$)
20.000	40.000	50.000	(10.000)
40.000	80.000	80.000	0
60.000	120.000	110.000	10.000
80.000	160.000	140.000	20.000
100.000	200.000	170.000	30.000

# GAO - Exemplo

Dessa forma os dados que precisamos, conforme a tabela, seria:

Lucro inicial: \$ 20.000,00

Lucro Final: \$ 30.000,00

Receita Operacional Inicial: \$ 160.000,00

Receita Operacional Final: \$ 200.000,00

Grau de Alavancagem Operacional da empresa A seria:

$$GAO = \frac{\frac{(30.000 - 20.000)}{20.000} \times 100}{\frac{(200.000 - 160.000)}{160.000} \times 100} = \frac{50\%}{25\%} = 2$$

# GAO - Exemplo

---

A interpretação do Grau de Alavancagem Operacional, para a empresa A, diz que: para cada 1% de aumento nas vendas, a empresa A ofereceu uma elevação de 2% em seus resultados operacionais.



# Alavancagem Financeira

---

A alavancagem financeira está associada à **intensidade com a qual a empresa utiliza recursos de terceiros**, em lugar de seus próprios recursos financeiros. De forma bem sintetizada, Assaf Neto (2012) define **alavancagem financeira** como a capacidade que os recursos de terceiros, utilizados para se implantar investimentos, apresentam de elevar o lucro operacional de uma empresa.

# Calculo e Análise do Grau de alavancagem Financeira

---

$$GAF = \frac{LO}{LO - DF}$$

	Empresa A
<b>Lucro Operacional</b>	R\$ 100.000,00
<b>Despesa Financeira</b>	R\$ 70.000,00

# Calculo e Análise do Grau de alavancagem Financeira

---

Neste exemplo simplificado, o lucro líquido da empresa seria de \$ 30.000 (lucro líquido = lucro operacional – despesas financeiras). Utilizando os dados apresentados, o GAF seria igual a 3,33, indicando que cada 1% de aumento no lucro operacional resultará em um acréscimo de 3,33% no lucro líquido.

# Alavancagem Total

---

Weston e Brigham (2000), pode ser utilizado para mostrar aos gestores de uma empresa, por exemplo, que uma decisão para automatizar uma fábrica e financiar o novo equipamento com dívida resultaria em uma situação em que um declínio de 10% nas vendas produziria um declínio de 50% nos lucros, ao passo que, com um pacote de alavancagens operacional e financeira diferente, um declínio de 10% nas vendas faria com que os lucros declinassem em apenas 20%.

# GAT

---

$$\mathbf{GAT = GAO \times GAF}$$

$$GAT = \frac{\Delta\% \text{ Lucro líquido}}{\Delta\% \text{ Receita operacional}}$$

# INDICADORES DE ATIVIDADE

---

Visam mensurar as diversas durações do ciclo operacional

- Fases operacionais de uma empresa, que vão desde a aquisição de insumos até o recebimentos das vendas

Principais indicadores

- Prazo médio de estocagem
- Prazo médio de pagamento
- Prazo médio de cobrança



# INDICADORES DE ATIVIDADE

Prazo médio de estocagem (PME): prazo médio necessário para a completa renovação do estoque

$$\text{Prazo Médio de Estocagem} = \frac{\text{Estoque (Média)}}{\text{Custo Produtos Vendidos}} \times 360$$

Prazo médio de pagamento (PMPF): tempo médio que a empresa tarda a pagar suas dívidas

$$\text{Prazo Médio de Pagamento} = \frac{\text{Fornecedores (Média)}}{\text{Compras Anuais a Prazo}} \times 360$$

# INDICADORES DE ATIVIDADE

---

Prazo médio de cobrança (PMC): tempo médio que a empresa despende em receber suas vendas a prazo

$$\text{Prazo Médio de Cobrança} = \frac{\text{Contas a Receber (Média)}}{\text{Vendas Anuais a Prazo}} \times 360$$

Liquidez

- Prazo de pagamento maior que o prazo de recebimento

Política de estocagem

- Não exceder o prazo médio de estocagem

# EXERCÍCIO

ATIVO	X0 (\$)	X1 (\$)	PASSIVO	X0 (\$)	X1 (\$)
<b>CIRCULANTE</b>	<b>1.960.480</b>	<b>2.269.171</b>	<b>CIRCULANTE</b>	<b>1.340.957</b>	<b>1.406.077</b>
Disponível	163.634	107.224	Fornecedores	708.536	639.065
Valores a Receber	1.045.640	1.122.512	Outras Obrigações	275.623	289.698
Estoques	751.206	1.039.435	Empréstimos	356.798	477.314
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>765.698</b>	<b>1.714.879</b>	<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>314.360</b>	<b>1.170.788</b>
Permanente	765.698	1.714.879	<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>1.070.861</b>	<b>1.407.185</b>
<b>Total</b>	<b>2.726.178</b>	<b>3.984.050</b>	<b>Total</b>	<b>2.726.178</b>	<b>3.984.050</b>

	X0 (\$)	X1 (\$)
<b>Receita Bruta</b>	<b>5.960.227</b>	<b>6.043.114</b>
(-)Impostos	(1.167.104)	(1.617.248)
<b>Receita Líquida</b>	<b>4.793.123</b>	<b>4.425.866</b>
(-)CPV	(3.621.530)	(3.273.530)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>1.171.593</b>	<b>1.152.336</b>
(-)Despesas Operacionais	(495.993)	(427.225)
(+) Receitas Operacionais	8.394	17.581
<b>Lucro Op. antes Resultado Financeiro</b>	<b>683.994</b>	<b>742.692</b>
(+) Receita Financeira	10.860	7.562
(-) Despesa Financeira	(284.308)	(442.816)
<b>Lucro Operacional</b>	<b>410.546</b>	<b>307.438</b>
(+) Resultado não Operacional	1.058	0
<b>Lucro antes IR</b>	<b>411.604</b>	<b>307.438</b>
(-)Prov. IR	(187.863)	(140.322)
<b>(=) Lucro Líquido</b>	<b>223.741</b>	<b>167.116</b>

Pede-se:

- a) PME
- b) PMPF
- c) PMC

# RESOLUÇÃO

ATIVO	X0 (\$)	X1 (\$)	PASSIVO	X0 (\$)	X1 (\$)
<b>CIRCULANTE</b>	<b>1.960.480</b>	<b>2.269.171</b>	<b>CIRCULANTE</b>	<b>1.340.957</b>	<b>1.406.077</b>
Disponível	163.634	107.224	Fornecedores	708.536	639.065
Valores a Receber	1.045.640	1.122.512	Outras Obrigações	275.623	289.698
Estoques	751.206	1.039.435	Empréstimos	356.798	477.314
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>765.698</b>	<b>1.714.879</b>	<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>314.360</b>	<b>1.170.788</b>
Permanente	765.698	1.714.879	<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>1.070.861</b>	<b>1.407.185</b>
<b>Total</b>	<b>2.726.178</b>	<b>3.984.050</b>	<b>Total</b>	<b>2.726.178</b>	<b>3.984.050</b>

$$PME = \frac{(Ex0 + Ex1) / 2}{CPV \times 1} \times 360$$

$$PME = \frac{895.320,50}{3.273.530} \times 360 = 98 \text{ dias}$$

	X0 (\$)	X1 (\$)
<b>Receita Bruta</b>	<b>5.960.227</b>	<b>6.043.114</b>
(-) Impostos	(1.167.104)	(1.617.248)
<b>Receita Líquida</b>	<b>4.793.123</b>	<b>4.425.866</b>
(-) CPV	(3.621.530)	(3.273.530)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>1.171.593</b>	<b>1.152.336</b>
(-) Despesas Operacionais	(495.993)	(427.225)
(+) Receitas Operacionais	8.394	17.581
<b>Lucro Op. antes Resultado Financeiro</b>	<b>683.994</b>	<b>742.692</b>
(+) Receita Financeira	10.860	7.562
(-) Despesa Financeira	(284.308)	(442.816)
<b>Lucro Operacional</b>	<b>410.546</b>	<b>307.438</b>
(+) Resultado não Operacional	1.058	0
<b>Lucro antes IR</b>	<b>411.604</b>	<b>307.438</b>
(-) Prov. IR	(187.863)	(140.322)
<b>(=) Lucro Líquido</b>	<b>223.741</b>	<b>167.116</b>

$$PMC = \frac{(VRx0 + VRx1) / 2}{Vendas \times 1} \times 360$$

$$PMC = \frac{1.084.076}{6.043.114} \times 360 = 64 \text{ dias}$$

$$PMP = \frac{(Fx0 + Fx1) / 2}{Compras \times 1} \times 360$$

$$PMP = \frac{673.800,50}{3.561.759} \times 360 = 68 \text{ dias}$$

# INTERATIVIDADE

---

Analise os indicadores de atividade da empresa que esta estudando



---

**Obrigada!**  
**Bom final de semana =)**