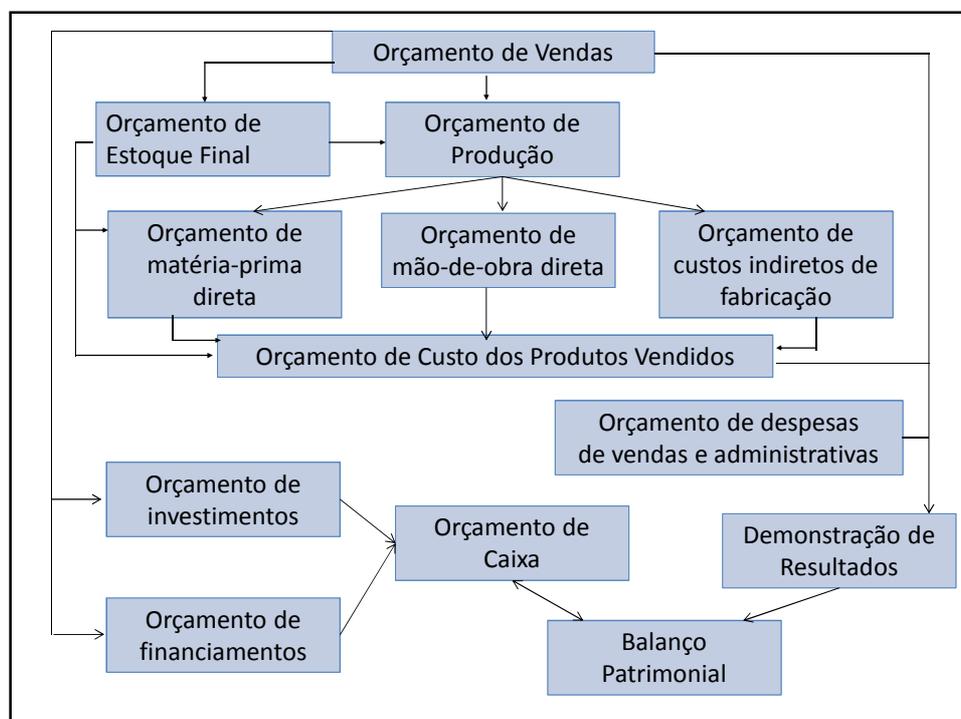


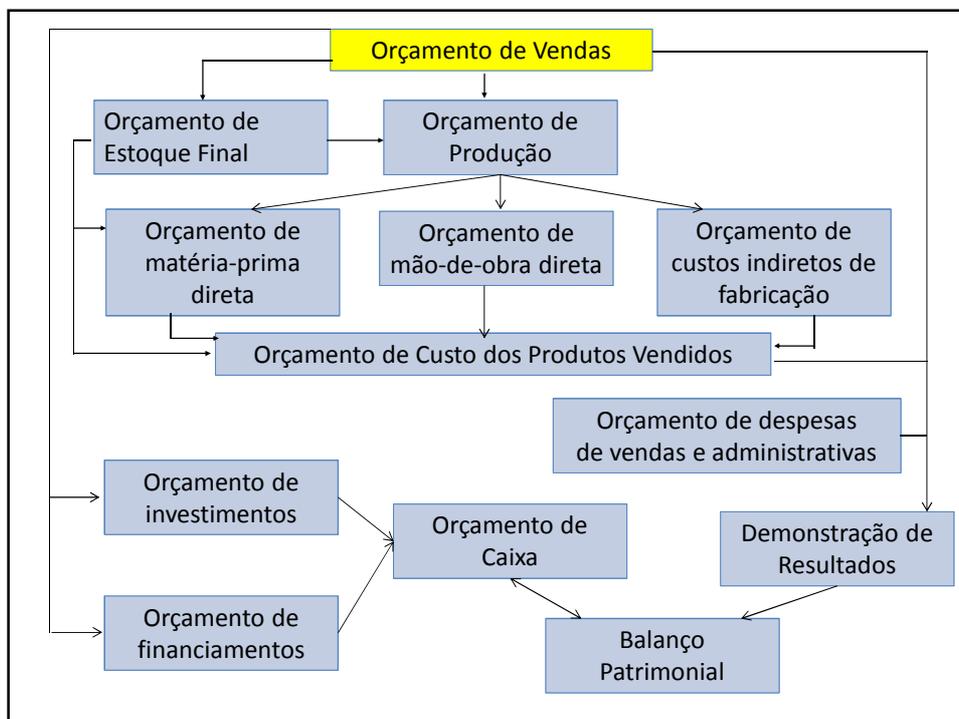
Orçamento



- Orçamento de Vendas → Orçamento de Contas a Receber
- Orçamento de Produção
- Orçamento de Matéria-Prima → Orçamento de Contas a Pagar a Fornecedores
- Orçamento de Mão-de-Obra Direta
- Orçamento de Custo Indireto de Fabricação
- → Orçamento de Custo Unitário de Produção
- Orçamento de Despesas de Vendas e Administrativas

- Orçamento de Investimento
- Orçamento de Financiamento
- Orçamento da Demonstração de Resultados
- Orçamento de Caixa
- Projeção do Balanço Patrimonial

Orçamento de Vendas



- O orçamento de vendas é o ponto de partida de todo o processo de elaboração das peças orçamentárias.
- O volume de vendas é o fator limitante do processo orçamentário.

- Para realizar o orçamento de vendas é necessário observar diversos aspectos.
- Os mais comuns são:
 - Identificação dos produtos a serem vendidos.
 - Identificação dos mercados dos produtos.
 - Determinação das quantidades a serem orçadas.
 - Determinação dos preços para cada produto e para cada mercado.
 - Determinação dos preços à vista e a prazo.

- ▣ Incorporação de possível mudança da política de crédito.
- ▣ Determinação das quantidades de venda à vista e a prazo.
- ▣ Determinação dos aumentos previstos nas listas de preços, segundo as premissas orçamentárias.
- ▣ Determinação das projeções das taxas de moedas estrangeiras para vendas ao mercado externo.

- ▣ Incorporação das sazonalidades mensais conhecidas ou estimadas, ou seja, determinação das variações de demanda que costumam ocorrer com frequência.
- ▣ Identificação dos impostos sobre vendas para cada produto e mercado.
- ▣ Identificação dos créditos fiscais para cada produto e mercado.
- ▣ Projeção de inadimplências.

- O orçamento de vendas compreende as seguintes etapas:

1. Previsão de vendas em quantidades para cada produto
2. Previsão dos preços para os produtos e seus mercados
3. Identificação dos impostos sobre as vendas
4. Elaboração do orçamento de vendas

1. Previsão de vendas

- A etapa inicial do orçamento de vendas é a determinação das quantidades de produtos da empresa que serão vendidas.
- Existem pelo menos 3 grandes métodos de previsão de vendas:
 - Análise de dados históricos
 - Consulta a especialistas
 - Pesquisa de mercado

Análise e dados históricos

- Consiste em utilizar modelos estatísticos.
- Extremamente útil quando o passado permite prever um comportamento futuro das vendas.
- A análise de regressão é a mais utilizada.

Consulta a especialistas

- Consiste em receber informações de conhecedores do mercado.
- São exemplos:
 - os vendedores
 - os gerentes de filial
 - as franquistas
 - as concessionárias

Pesquisa de mercado

- O objetivo é compreender os fatores que influenciam a demanda dos produtos, coletando dados dos clientes atuais e potenciais.

2. Previsão dos preços

- Consiste em determinar os preços por produtos e seus respectivos mercados.

3. Identificação dos impostos

- Envolve a identificação dos impostos incidentes sobre as vendas de cada produto.
- Leva em conta os mercados, pois alguns produtos são tributados em um mercado e não tributados em outro; bem como as regiões.
- Ex. impostos estaduais, municipais, zonas de incentivos regionais

4. Orçamento de vendas

- Inclui a receita bruta e a receita líquida com os impostos sobre as vendas.

Orçamento de Vendas

Vendas orçadas (unidades)
Preço de venda (unitário)
Receita bruta
(-) Impostos sobre vendas
Receita líquida

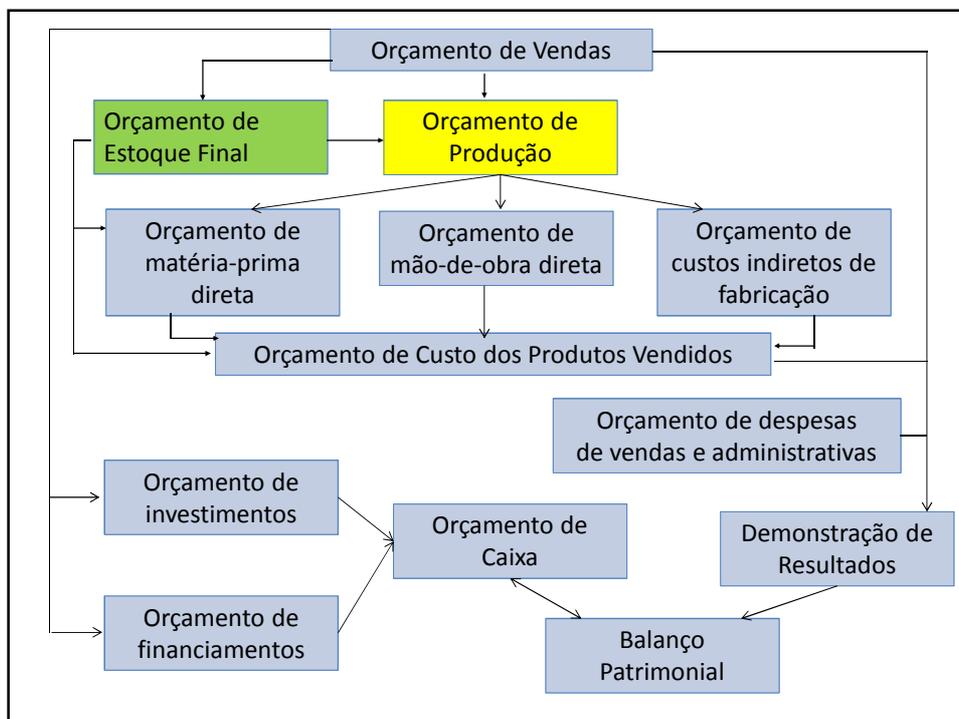
Orçamento de Contas a Receber

- Com o orçamento de vendas, deve-se calcular a projeção do saldo de contas a receber, que é um dos itens para a projeção do balanço patrimonial.

Orçamento de Contas a Receber

Contas a receber – saldo inicial
Vendas do 1º trimestre
Vendas do 2º trimestre
Vendas do 3º trimestre
Vendas do 4º trimestre
Recebimentos totais

Orçamento de Produção



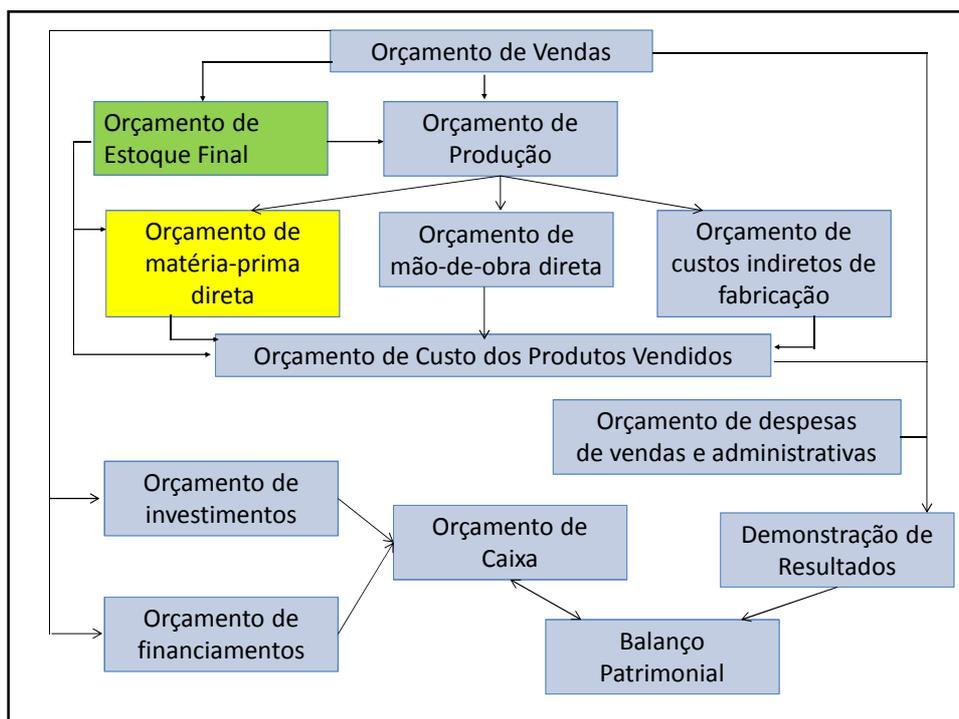
- O orçamento de produção decorre do orçamento de vendas.
- O orçamento de produção é quantitativo, ou seja, definido em quantidades numéricas.

- Dois dados são necessários para o orçamento de produção:
 - ▣ Orçamento das quantidades de venda
 - ▣ Política de estocagem de produtos acabados

Orçamento de Produção

Vendas orçadas (unidades)
(+) Estoque final produtos acabados
Unidades totais necessárias
(-) Estoque inicial produtos acabados
Previsão de produção (unidades)

Orçamento de matéria-prima



- Após a definição das quantidades vendidas e produzidas, é preciso determinar a quantidade e o custo de matéria-prima a comprar.
- A elaboração desse orçamento envolve 3 etapas:
 - ▣ Quantidade de matéria-prima
 - ▣ Política de estocagem de matéria-prima
 - ▣ Gasto com matéria-prima

Quantidade de matéria-prima

- A determinação deste dado é baseada no orçamento de produção.
- As matérias-primas são mensuradas em litros, metros, etc. ou em peças (parafusos, dobradiças, etc.)

Política de estocagem

- A política de estocagem é estabelecida de acordo com a capacidade de estocagem da empresa e as condições de negociação oferecidas pelos fornecedores.

Gastos com matéria-prima

- Após se estabelecer a quantidade a ser comprada de cada matéria-prima, faz-se uma previsão do preço de cada uma delas.
- Lembrando que o preço é definido pelos fornecedores, a empresa deve conhecer a política de reajuste de preços de seus fornecedores para elaborar o orçamento.

Orçamento de Matéria-Prima Direta

Previsão de produção (unidades)
Matéria-prima necessária por unidade
Matéria-prima total necessária (unidades)
(+) Estoque final desejado de matéria-prima
Total de matéria-prima necessária
(-) Estoque inicial de matéria-prima
Matéria-prima a ser comprada (unidades)
Custo unitário de matéria-prima
Custo de matéria-prima a ser comprada

Orçamento de Pagamento de Fornecedores

- O orçamento de matéria-prima permite a elaboração do orçamento de pagamento de fornecedores.

Orçamento de Pagamento de Fornecedores

Contas a pagar – saldo inicial
Compras do 1º trimestre
Compras do 2º trimestre
Compras do 3º trimestre
Compras do 4º trimestre
Pagamentos totais de compras