

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
DEPARTAMENTO CIÊNCIAS CONTÁBEIS

CRISTINA RABELO

**O PROCESSO DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS DE TERCEIROS: ANÁLISE DE UMA
EMPRESA DE PEQUENO PORTE DO SETOR DE TURISMO**

FLORIANÓPOLIS

2008

CRISTINA RABELO

**O PROCESSO DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS DE TERCEIROS: ANALISE DE
UMA EMPRESA DE PEQUENO PORTE DO SETOR DE TURISMO**

Monografia apresentada ao Curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Catarina como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Msc. Alexandre Zoldan da Veiga.
Co-orientador: Prof.Dr. Sérgio Murilo Petri.

FLORIANÓPOLIS

2008

CRISTINA RABELO

**O PROCESSO DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS DE TERCEIROS: ANÁLISE DE
UMA EMPRESA DE PEQUENO PORTE DO SETOR DE TURISMO**

Esta monografia foi apresentada como trabalho de conclusão do curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Catarina, obtendo a nota final _____ atribuída pela banca examinadora constituída pelo(a) professor(a) orientador(a) e membros abaixo mencionados.

Florianópolis, SC, 24, novembro de 2008.

Professora Valdirene Gasparetto, Dra.
Coordenadora de Monografias do Departamento de Ciências Contábeis

Professores que compuseram a banca:

Professor(a) Msc.(a) Alexandre Zoldan da Veiga
Orientador

Prof.(a) Dr.(a) Sérgio Murilo Petri

Prof.(a) Dr.(a) Eleonora Milano Falcão Vieira

Dedico este trabalho
Aos meus pais Sérgio e Rosilene, sempre me incentivaram,
Acreditaram em mim.
Aos meus irmãos que amo tanto
Samuel e Beatriz.
Ao meu noivo Anderson,
Pelo seu amor e companheirismo.

AGRADECIMENTOS

A Deus, que me ajudou nesta longa caminhada, e me guia ao caminho das vitórias, e me protege nos momentos difíceis.

Aos meus pais, pelos vinte e dois anos de carinho, conforto, amor e dedicação. Sempre buscando incentivar e apoiar as minhas novas caminhadas. Aos meus irmãos Samuel e Beatriz pelo carinho, amor e felicidades compartilhados nestes anos, sobretudo a amizade eterna.

Ao meu noivo Anderson, por esses anos de amor recíproco inexplicável, pela amizade e companheirismo em todos os momentos. Em fim pela sua presença em minha vida.

Ao meu orientador, Professor Msc. Alexandre Zoldan da Veiga pela atenção e dedicação para realização deste trabalho, pela oportunidade de desenvolver este trabalho junto a este excelente profissional.

Ao meu co-orientador Professor Dr. Sérgio Murilo Petri pelo complemento, a pronta dedicação e sua excelência profissional aplicada a este trabalho.

A minha prima Daniela, que muito mais que amiga é, uma irmã, com a qual divido todo e qualquer momento e construímos uma amizade verdadeira.

Aos meus amigos, pelos momentos vividos: Camila, Gabriela L., Mariana, Marcos, Michele, Thaisy, Wilson.

Ao pessoal da empresa na qual trabalho, pela compreensão e oportunidade de desenvolver um projeto com base neste estudo.

A todos aqueles que contribuíram para o meu crescimento profissional e aperfeiçoamento técnico, professores, colegas e amigos.

RESUMO

RABELO, Cristina. **O Processo de Captação de Recursos de Terceiros**: análise de uma empresa de pequeno porte do setor de Turismo, 2008. 99 f. Monografia (Ciências Contábeis) – Departamento de Ciências Contábeis, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2008.

Este trabalho analisa os aspectos teóricos das fontes de recursos de terceiros disponibilizados especialmente pelos bancos para as empresas de pequeno porte. Relata a utilização do crédito nas empresas e seu processo evolutivo de crescimento no mercado. Analisa os aspectos tributários contidos na captação de crédito e a importância do profissional contábil no momento de gerar as informações aos gestores. Comenta os aspectos da economia brasileira como a inflação, a variação cambial e as taxas de juros do país que influenciam diretamente nesta linha de crédito. Transcreve formas de abreviar as perdas no investimento deste capital de giro captado, com base no planejamento orçamentário na forma de auxiliar na obtenção de maiores rendimentos e reduzir a captação de financiamentos de terceiros ineficientes. Complementa o estudo com análise das demonstrações contábeis sendo elas o Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado no período de 2007 e primeiro semestre de 2008. Demonstradas quais as vantagens da utilização do crédito e suas desvantagens para o crescimento das empresas com base no período de 2007 e de janeiro a junho de 2008. Apresenta com base nos dados da análise documental o planejamento orçamentário operacional da MT Viagens e Turismo Ltda, para o ano de 2009. Conclui, com a identificação das ferramentas de gestão para planejamento e controle das captações de recursos adequado ao perfil apresentado pela empresa em estudo.

Palavras-chave: Fontes de recursos, Capital de giro, Planejamento Orçamentário.

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 – ESTIMATIVA DE RESULTADOS COM BASE NO ORÇAMENTO.....	25
FIGURA 2- OS OBJETIVOS DO ORÇAMENTO SEGUNDO O CICLO ADMINISTRATIVO.....	26
FIGURA 3 - ORGANOGRAMA MT 2008.....	37
FIGURA 4 - UTILIZAÇÃO DOS RECURSOS.....	39
FIGURA 5 - COMPARAÇÃO JUROS.....	40
FIGURA 6 - CAPTAÇÃO DE RECURSOS – CAPITAL DE GIRO.....	41
FIGURA 7 - IMOBILIZAÇÃO DOS RECURSOS NÃO CORRENTES.....	47
FIGURA 8 - DISTRIBUIÇÃO DOS RECURSOS E INVESTIMENTOS DA MT EM 2007.....	48
FIGURA 9 - RENTABILIDADE DO PATRIMONIO LÍQUIDO.....	55
FIGURA 10 - NECESSIDADE LÍQUIDA DE CAPITAL DE GIRO.....	56
FIGURA 11 - TESOURARIA.....	57
FIGURA 12 - FINANCIAMENTO DO CAPITAL DE GIRO DE LONGO PRAZO.....	58
FIGURA 13 - FINANCIAMENTO DO CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO.....	59
FIGURA 14 - TERMÔMETRO DA SITUAÇÃO FINANCEIRA.....	60
FIGURA 15 - ESQUEMA ORÇAMENTO APLICADO A MT.....	61
FIGURA 16 - RESULTADO PROJETADO 2009.....	72

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1 - RESUMO DE ÍNDICES ECONÔMICO-FINANCEIROS: ENDIVIDAMENTO	23
QUADRO 2 - RESUMO DE ÍNDICES ECONÔMICO-FINANCEIROS:LIQUIDEZ	23
QUADRO 3 - RESUMO DE ÍNDICES ECONÔMICO-FINANCEIROS: RENTABILIDADE.....	24
QUADRO 4 - RELAÇÃO ENTRE TÁTICO E OPERACIONAL.....	26
QUADRO 5 - RESUMO DOS ÍNDICES DE FINANCIAMENTO DO CAPITAL DE GIRO	29
QUADRO 6 - DEMONSTRATIVO EVOLUTIVO TJLP (%)	31
QUADRO 7 - EVOLUÇÃO DO CRÉDITO DESTINADO A PESSOAS JURÍDICAS	35
QUADRO 8 - PREVISÃO DE VENDAS EM QUANTIDADES	62
QUADRO 9 - PREÇO DE VENDA	63
QUADRO 10 – ORÇAMENTO DE VENDAS EM MOEDA	63
QUADRO 11 – ORÇAMENTO DE VENDAS EM MOEDA	64
QUADRO 12 - QUANTIDADE DE HORAS - VENDA INDIVIDUAL	64
QUADRO 13 – ORÇAMENTO DE CAPACIDADE – MÃO DE-OBRA 2009	66
QUADRO 14 – DEFINIÇÃO DAS PREMISSAS.....	68
QUADRO 15 – DEFINIÇÃO DAS PREMISSAS.....	69
QUADRO 16 – ORÇAMENTO CUSTOS E DESPESAS	70
QUADRO 17 – ORÇAMENTO CUSTOS E DESPESAS.	71
QUADRO 17 - RESULTADO PROJETADO MT 2009.....	74

LISTA DE EQUAÇÕES

EQUAÇÃO 1 – ENDIVIDAMENTO TOTAL.....	42
EQUAÇÃO 2 – ENDIVIDAMENTO MENSAL	43
EQUAÇÃO 3 – COMPOSIÇÃO DO ENDIVIDAMENTO.....	44
EQUAÇÃO 4 – COMPOSIÇÃO DO ENDIVIDAMENTO MENSAL	44
EQUAÇÃO 5 – IMBOLIZAÇÃO DO PATRIMONIO LÍQUIDO	45
EQUAÇÃO 6 – IMBOLIZAÇÃO DO PATRIMONIO LÍQUIDO MENSAL.....	45
EQUAÇÃO 7 – IMBOLIZAÇÃO DOS RECURSOS NÃO CORRENTES	46
EQUAÇÃO 8 – IMBOLIZAÇÃO DOS RECURSOS NÃO CORRENTES MENSAL	46
EQUAÇÃO 9 – LIQUIDEZ GERAL	47
EQUAÇÃO 10 – LIQUIDEZ GERAL MENSAL	49
EQUAÇÃO 11 – LIQUIDEZ CORRENTE.....	49
EQUAÇÃO 12 – LIQUIDEZ CORRENTE MENSAL	50
EQUAÇÃO 13 – LIQUIDEZ SECA	50
EQUAÇÃO 14 – LIQUIDEZ SECA MENSAL	51
EQUAÇÃO 15 – GIRO LÍQUIDO	51
EQUAÇÃO 16 – GIRO LÍQUIDO MENSAL.....	52
EQUAÇÃO 17 – MARGEM LÍQUIDA.....	52
EQUAÇÃO 18 – MARGEM LÍQUIDA MENSAL	53
EQUAÇÃO 19 – RENTABILIDADE DO ATIVO	53
EQUAÇÃO 20 – RENTABILIDADE DO ATIVO MENSAL.....	53
EQUAÇÃO 21 – RENTABILIDADE DO PATRIMONIO LÍQUIDO.....	54
EQUAÇÃO 22 – RENTABILIDADE DO PATRIMONIO LÍQUIDO MENSAL	54
EQUAÇÃO 23 - NECESSIDADE LÍQUIDA DE CAPITAL DE GIRO	56
EQUAÇÃO 24 - TESOURARIA.....	56
EQUAÇÃO 25 - FINANCIAMENTO DO CAPITAL DE GIRO DE LONGO PRAZO	57
EQUAÇÃO 26 - FINANCIAMENTO DO CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO	58
EQUAÇÃO 27 - TERMÔMETRO DA SITUAÇÃO FINANCEIRA	59

LISTA DE ABREVIATURAS

5S: Cinco Sentos.

ACF: Ativo Circulante Financeiro.

ACG: Adiantamento Sobre Contrato de Câmbio.

ACL: antecipação de Créditos aos Lojistas.

ACO: Ativo Circulante Operacional.

ADTEN: Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico.

AGQ: Apoio a Gestão de Qualidade.

AMPEG: Apoio à Micro e Pequena Empresa com fundo de Garantia de Crédito.

ANBID: Associação Nacional dos Bancos de Investimentos.

AP: Ativo Permanente.

AUSC: Apoio ao Pré-Investimento.

BB: Banco do Brasil.

BNDES: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social.

CDG: Capital de Giro Próprio.

CDI: Certificado de Depósitos Interfinanceiros.

CF/88: Constituição Federal de 1988.

CMN: Conselho Monetário Nacional.

CPMF: Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira e Transmissão de Valores e de Créditos de Direitos de Natureza Financeira.

CTN: Código Tributário Nacional.

ENGETEC: Apoio à Empresas de Setores Estratégicos e de Base Tecnológica.

EXLP: Exigível à Longo Prazo.

FAT: Fundo de Amparo ao Trabalhador.

FETEC: Apoio à Participação de Empresas em Feiras e Eventos Tecnológicos.

FGTS: Fundo de Garantia por Tempo de Serviço.

FINEP: Financiamento de Estudos e Projetos.

IBPT: Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário.

IGP-M: Índice Geral de Preços para o Mercado.

INPC: Índice Nacional de Preços ao Consumidor.

INSS: Instituto Nacional do Seguro Social.

IOF: Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguro.

IPMF: Imposto Provisório sobre Movimentação Financeira.

IR: Imposto de Renda.

ISO: Organização Internacional para Padronização.

LC: Lei Complementar.

LP: Longo Prazo.

MT: MT Viagens e Turismo Ltda./Matriz Florianópolis.

NCG: Necessidade de Capital de Giro.

NLCDG: Necessidade Líquida de Capital de Giro.

PAC: Plano de Aceleração do Crescimento.

PCF: Passivo Circulante Financeiro.

PCO: Passivo Circulante Operacional.

PIS: Programa de Integração Social.

PL: Patrimônio Líquido.

RLP: Realizável à Longo Prazo.

SEBRAE: Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas.

Selic: Sistema de Liquidação e Custódia.

STN: Sistema Tributário Nacional.

T: Tesouraria.

TBF: Taxa Básica Financeira.

TJLP: Taxa de Juros de Longo Prazo.

TR: Taxa Referencial.

TSF: Termômetro da Situação Financeira.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	12
1.1	TEMA E PROBLEMA:.....	13
1.2	OBJETIVOS	14
1.2.1	Objetivo geral.....	14
1.2.2	Objetivos específicos	14
1.3	JUSTIFICATIVA	15
1.4	METODOLOGIA.....	16
1.5	DELIMITAÇÃO DA PESQUISA	17
1.6	ESTRUTURA DO TRABALHO	18
2	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	20
2.1	FONTES DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS DE TERCEIROS.....	20
2.2	ANÁLISE POR MEIO DE ÍNDICES FINANCEIROS	22
2.3	PLANEJAMENTO ORÇAMENTÁRIO	24
2.4	IDENTIFICAÇÃO DA NECESSIDADE DE RECURSOS.....	27
2.5	TRIBUTOS, TAXAS E INDEXADORES NOS EMPRÉSTIMOS FINANCEIROS.....	29
2.6	LINHAS DE CRÉDITOS NOS BANCOS PÚBLICOS.....	32
2.7	LINHAS DE CRÉDITOS NOS BANCOS PRIVADOS	33
2.8	RELAÇÃO BANCO E EMPRESA.....	34
3	ESTUDO DE CASO	36
3.1	HISTÓRICO DA EMPRESA	36
3.2	CAPTAÇÃO DE RECURSOS	38
3.2.1	Fontes de recursos 2007 e 2008/01	39
3.3	CÁLCULO DOS ÍNDICES FINANCEIROS.....	42
3.3.1	Índices de Estrutura de capital.....	42
3.3.2	Indicadores de Liquidez	47
3.3.3	Índices de Rentabilidade	51

3.3.4 Índices De Financiamento Do Capital De Giro	55
3.4 PLANEJAMENTO ORÇAMENTÁRIO	60
3.4.1 Orçamento de vendas	61
3.4.2 Mão de obra Direta	64
3.4.3 Orçamento de Custos e Despesas	67
3.4.4 Projeção dos Resultados	72
4 CONSIDERAÇÕES FINAIS	76

1 INTRODUÇÃO

A abertura de crédito no país passa por um processo contínuo de endividamento de empresas mal administradas financeiramente. As fontes de financiamento das empresas são inúmeras. Podem se financiar pelo seu próprio capital ou buscar capital de terceiros, que é o foco deste trabalho.

Os recursos financeiros de terceiros oferecidos no Brasil são diversificados, tendo em vista este aspecto é realizada uma comparação entre o que dispõe os bancos privados e os bancos públicos, sendo apresentado em dois capítulos as linhas de crédito proporcionadas e suas variedades para cada setor da empresa de acordo com seu porte.

É constante a preocupação dos pequenos empresários com a capacidade de pagamento de suas contas, há dúvidas quanto a prazo nos pagamentos, juros aplicados condizentes com a realidade do seu negócio. O Planejamento orçamentário pode servir como um guia inicial ao empresário para adequar a realidade financeira da empresa e a esperada para o futuro. As medidas implantadas poderão direcionar as atitudes da empresa por períodos de curto e longo prazo, porém devem ser revisadas periodicamente. Menciona (SÁ, 2002):

As instituições e empresas realizam suas previsões financeiras e de resultados, visando a possuírem projeções e guias de comportamentos para seus recursos e aplicações patrimoniais, como, também, para precaverem-se contra surpresas causadoras de perdas ou reduções dos níveis de eficácia; para administrar-se racionalmente é preciso ter Orçamentos e estes só podem ser confiáveis se inspirados em elementos contábeis.

É identificado nas grandes empresas o impacto financeiro que os tributos podem causar em suas despesas financeiras. Despesas essas que trazem dificuldades para sua gestão e redução. Muitos empresários afirmam que podem gerar mais empregos diretos e indiretos, se a carga tributária no Brasil não fosse tão elevada. Colocam o Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguro - IOF como um dos motivos que prejudicam a captação de capital de giro e que absorve parte deste após seu aumento de alíquota por conta da extinção da Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira e Transmissão de Valores e de Créditos de Direitos de Natureza Financeira - CPMF.

O contador tem habilidades para auxiliar o gestor no momento da captação do crédito sem por em risco a liquidez da empresa, com seu conhecimento e habilidades para realizar cálculos e analisar os índices de liquidez, endividamento, rentabilidade.

1.1 TEMA E PROBLEMA:

O processo financeiro até a captação de recursos de terceiros para as empresas de pequeno porte: precisa de um estudo detalhado.

Com o crescimento da economia brasileira o mercado ofereceu uma elevada linha de crédito para população e com diferenciais específicos para as empresas. Mas com modificações na legislação com a saída de tributo ou elevação de alíquotas no decorrer dos últimos dois anos há uma preocupação quanto a essas linhas de créditos. Junto a isso a valorização do Real frente ao Dólar com aumento significativo nas importações impulsionou o aumento da inflação que por consequência o aumento da taxa básica de juros onerando os créditos já adquiridos pela empresas brasileiras. Analisa a utilização e necessidade desses recursos para as empresas de pequeno porte, com um estudo de caso de uma empresa do ramo do Turismo de Florianópolis.

Entende-se como principal critério para definir o porte de uma empresa, ou seja, a mesma é denominada micro, pequena, média ou grande é o faturamento ou receita anual bruta. Conforme o SEBRAE (2006), “existem duas esferas para definição do porte: a federal e a estadual.” Na esfera federal, é denominada microempresa aquela que obtêm um faturamento anual bruto igual ou inferior à R\$ 240 mil. As empresas de pequeno porte são as que auferem uma receita bruta anual acima de R\$ 240 mil e igual ou inferior a R\$ 2 milhões e 400 mil. Cada estado pode, a seu critério, flexibilizar esses valores como forma de beneficiar as empresas para fins de recolhimento de tributos estaduais. Essas empresas, dependendo do segmento em que atuam, podem estar aderindo ao Imposto Simples Nacional (sistema integrado de pagamento de impostos e contribuições das microempresas e empresas de pequeno porte). Empresas de pequeno porte têm sua necessidade de obtenção de recursos diferenciada de acordo com o período de crescimento e capacidade financeiro-operacional que se encontram. Suas movimentações financeiras são distintas e os bancos observam a necessidade das empresas para oferecerem a linha de crédito ideal.

A falta de um planejamento financeiro para a obtenção desses recursos é nítida em muitas empresas, no qual ocorre à captação de recursos menor que a necessitada, sendo eles insuficientes ou ainda desnecessários além do que a empresa precise na real situação financeira, casos que podem ser evitados com uma análise das informações contábeis e financeiras apresentadas nas contas das empresas.

Um melhor entendimento das empresas sobre a situação do seu capital é de suma

importância e no que tange ao capital de giro que é uma ferramenta de gerenciamento financeiro-operacional essencial por se tratar de uma parte do patrimônio, e de preocupante volatilidade. Segundo Assaf Neto e Silva (1995, p. 15):

O capital de giro circulante é representado pelo ativo circulante, isto é, pelas aplicações correntes, identificadas geralmente pelas disponibilidades, valores a receber e estoques. Num sentido mais amplo, o capital de giro representa os recursos demandados por uma empresa para financiar suas necessidades operacionais identificadas desde a aquisição de matérias-primas (ou mercadorias) até o recebimento pela venda do produto acabado.

O capital de giro é um dos recursos que circulam mais vezes e com um planejamento financeiro-operacional é possível identificar as forma de financiá-lo.

Diante do exposto surge a seguinte questão de pesquisa: Como identificar o recurso de terceiro a ser utilizado de acordo com a fase de crescimento em que a Empresa se encontra?

1.2 OBJETIVOS

A presente seção apresenta os objetivos que irão solucionar o problema formulado na seção anterior. Segundo Vergara (1997, p.25), “o objetivo é um resultado a alcançar. O objetivo final, se alcançado dá respostas ao problema”. Detalhamos então o objetivo geral e os objetivos específicos.

1.2.1 Objetivo geral

Analisar o processo de captação de recursos de terceiros, para aplicabilidade das ferramentas de controle orçamentário nas empresas com a utilização das informações contábeis.

1.2.2 Objetivos específicos

- Identificar as principais fontes de terceiros.
- Avaliar as informações contábeis em uma análise econômico-financeira.
- Relatar as oportunidades de recursos nos Bancos públicos e privados do Brasil.

- Demonstrar a importância de um planejamento financeiro-operacional, com base orçamentária.
- Considerar a carga tributária e a influência das taxas nos empréstimos concedidos pelos Bancos às empresas no período de 2007 e 2008.

1.3 JUSTIFICATIVA

A identificação da captação de recursos de terceiros concedidos pelos principais bancos no Brasil visa expor as diferentes linhas de crédito existente nos Bancos no período de 2007 e 2008. O estudo dessas linhas de crédito é importante para a análise das fases de crescimento das empresas de pequeno porte e como realizar um planejamento financeiro-operacional com intuito de captar o recurso necessário para a empresa no seu momento específico.

O estudo da macro-economia brasileira, com foco nas taxas de inflação, variação cambial e a Taxa de Juros de Longo Prazo - TJLP é complementar na análise dos empréstimos concedidos as empresas no decorrer do seu crescimento. Com ritmo de expansão as empresas são influenciadas pelas variações nas taxas é importante para um melhor conhecimento e desenvolvimento de idéias para reduzir a carga de tributos e auxilia na idealização de uma reforma tributária que visa tributos que desonerem as empresas que tenham o objetivo de expandir e gerar mais benefícios a sociedade.

Demonstra como o profissional contábil pode auxiliar as empresas a criar o seu planejamento orçamentário com ênfase no capital de giro. Para Iudícibus (2000, p. 23), “o objetivo básico da contabilidade [...] pode ser resumido no fornecimento de informações econômicas para os vários usuários, de forma que propiciem decisões racionais”. Identifica a aplicação da análise contábil sobre a necessidade de capital de giro nas empresas, justifica-se por destacar o papel que deve desempenhar o profissional dessa ciência. O profissional contábil detém informações que fazem parte de todo processo em um planejamento financeiro, é a figura que tem capacidade de gerir e desencadear um processo de tomada de decisão eficiente e eficaz.

Segundo Matarazzo (1998, p. 344) “nenhuma análise econômico-financeira de empresa produtiva (excluem-se, portanto, empresas financeiras e securitárias) pode prescindir de abordar a necessidade de capital de giro, tamanha a sua importância”. Observada assim a

descrição de Matarazzo entende-se que o estudo das formas de captação dos recursos que reduzam os riscos de solvência das empresas é válido para o crescimento da empresa e a obtenção de um capital de giro rentável.

Conforme Sá (2002, p. 54) “Os limites para vender, para comprar, gastar, investir, tomar empréstimo, formar provisões etc. devem acomodar-se a modelos que só a contabilidade como ciência pode oferecer com segurança”. Todos os dados são importantes para o desenvolvimento do estudo que viabilize um resultado eficaz. Com isso a análise da carga tributária envolvida na obtenção dos recursos e os impactos que esses recursos podem gerar para as empresas são válidos para se entender de uma forma global o desenvolvimento de micro e pequenas empresas e a relação dos benefícios que os bancos oferecem para auxiliar a desencadear o seu crescimento.

1.4 METODOLOGIA

A metodologia aplicada no trabalho tem objetivos exploratório e descritivo que visa analisar a captação de recursos de terceiros e a aplicabilidade das ferramentas de controle financeiro nas empresas de pequeno porte e de um setor específico, no estudo aqui aplicado o Turismo. Segundo Assaf Neto e Silva (2002) uma boa gestão de recursos financeiros reduz substancialmente a necessidade de capital de giro, o qual promove maiores lucros pela redução principalmente de despesas financeiras, sendo assim busca-se como ferramenta de gestão o planejamento financeiro para identificar a real necessidade da empresa no momento de adquirir créditos com terceiros.

Na busca por métodos de análise para a identificação dos fatos evidenciados no estudo, cita-se: “Adequação empírica: Identificando o problema é necessário analisá-lo em diversas perspectivas, ou seja, melhor conhecer suas diversas manifestações. Assim, seguindo o método dialético podem ser construídas hipóteses, críticas e sínteses”. Gil, (2002, p. 41). Fundamenta-se no estudo uma análise em diversas perspectivas quanto ao porte da empresa e as opções do mercado, construindo ao seu final uma síntese de relação entre empresa versus banco.

É utilizado no estudo um levantamento bibliográfico baseando-se em livros e periódicos científicos dando assim uma óptica ampla no estudo do capital de terceiros nas empresas. Mas para complementar, utilizar-se de procedimento como a pesquisa documental

nos sítios dos bancos e folhetos informativos para entender todo o processo das linhas de créditos não registrados em livros e periódicos.

Finaliza com análise documental de uma empresa de turismo em ascensão na cidade de Florianópolis a qual já passou por portes distintos quanto a sua categoria econômica com base nos dados do ano de 2007 e do período de janeiro a junho de 2008, coletados na visita realizada à empresa no período de maio a setembro de 2008. Levantado os dados contábeis da empresa como a demonstração do resultado do exercício e o balanço patrimonial, os dados financeiros e o desenvolvimento do quadro de plano de metas MT 2009. Para através dos dados recolhidos analisar fatores decisivos para conclusão do estudo sobre as linhas de créditos e a relação com o crescimento e sustentabilidade da empresa.

Utiliza uma abordagem dialética com a demonstração de que todos os fatores estão relacionados, ou seja, há uma ação recíproca entre os acontecimentos. Abordando de maneira qualitativa e quantitativa. Qualitativa porque é destacada funcionalidade não visualizada em um estudo somente quantitativo. Conforme definem Vieira e Zouain (2004, p.17), “a pesquisa qualitativa pode ser definida como a que se fundamenta principalmente em análises qualitativas, caracterizando-se em princípio, pela não utilização de instrumental estatístico na análise dos dados”. Com isso realizar uma abordagem quantitativa com base em dados obtidos no estudo de caso. Aponta os valores empenhados pelas empresas junto aos bancos e sua utilização e crescimento nos anos seguintes.

1.5 DELIMITAÇÃO DA PESQUISA

A pesquisa se limita ao estudo de uma pseudo-empresa do setor de Turismo de Florianópolis, sendo que suas filias não são analisadas, estreita-se sua atuação no estado de Santa Catarina com base nos dados do ano de 2007 e o período de janeiro a junho de 2008, para identificar na prática os recursos oferecidos pelos Bancos. Analisa as fontes de recursos de terceiros utilizadas pela empresa nesta fase de crescimento para subsidiar os dados do estudo de caso. Para uma fundamentação dos recursos oferecidos pelos bancos no Brasil listou como maior ênfase o banco público: Banco do Brasil; banco privado: Bradesco. Utiliza-se revistas e jornais de grande circulação para subsidiar os dados referentes a acontecimentos atuais e posicionamentos políticos e econômicos no país. Limita-se a conceitos básicos do direito tributário e de análise contábil. Observados sempre os princípios contábeis.

1.6 ESTRUTURA DO TRABALHO

O trabalho está organizado de maneira a fazer-se entender o processo de aquisição e necessidade das empresas de captar recursos de terceiros de acordo com sua fase de crescimento que evidencia no primeiro capítulo na subdivisão 1.1 temos a introdução dando um embasamento inicial ao leitor sobre a necessidade de capital e nos aspetos do país. Na subdivisão 1.2. são descritos os aspectos da captação de recursos de terceiros abordados na pesquisa e seus problemas. Em 1.3 são evidenciados os principais pontos estudados neste trabalho. Na 1.4 justifica-se a importância e relevância do tema para o curso de contabilidade. Em 1.5 demonstra-se a metodologia aplica na pesquisa para se chegar a descrição do problema levantado da captação de recursos de terceiros.

No segundo capítulo fundamentam-se teoricamente os objetivos findados na pesquisa, sendo que na primeira subdivisão há uma breve descrição sobre as fontes de recursos de uma empresa. Na segunda subdivisão do segundo capítulo são descritos os índices financeiro-econômicos com base nas demonstrações contábeis abordadas na pesquisa e sua análise para possíveis riscos que pode correr. Já na terceira subdivisão apresenta-se o planejamento financeiro como ferramenta de gestão indiferente ao porte da empresa. Para tornar o trabalho mais funcional se identifica a necessidade de captação de recursos de terceiros na empresas na quarta subdivisão. Na quinta subdivisão é apresentada a tributação, taxas e índices macro-econômicos envolvidos nos financiamentos. Sendo que, para auxiliar o estudo é exposta as linhas de créditos dos bancos público na sexta subdivisão e dos privados na sétima. Para finalizar expõe-se a relação banco *versus* empresa que busca demonstrar através dos produtos oferecidos pelos bancos às empresas, sendo beneficiadas quanto ao aumento da rentabilidade do seu capital de giro líquido.

No Terceiro capítulo é iniciado com o estudo de caso aqui aplicado na pseudo-empresa MT Viagem e Turismo Ltda no ano de 2007 a junho de 2008. No item 3.1 é exposto seu breve histórico. 3.2 são analisadas as captações de recursos no período apresentado no estudo com relação as existentes no mercado financeiro. Na subdivisão 3.3 são calculados e analisados os índices financeiro-econômicos de relevância para o estudo, demonstra a forma com sua estrutura de capital esta desmembrada no item 3.3.1, a sua liquidez no 3.3.2, com a verificação de seus índices de rentabilidade no item 3.3.3 e por fim a necessidade de capital de giro no item 3.3.4 da pseudo-empresa MT Viagens e Turismo Ltda. Conclui o estudo no item 3.4 com a apresentação de um planejamento orçamentário operacional, que visa ações de

controle e monitoramento, subdividido na descrição das previsões de vendas no item 3.4.1, tendo a previsão da mão de obra direta necessária no item 3.4.2, com uma previsão de seus custos e despesas no ano de 2009 no item 3.4.3 e relaciona os valores resultantes do estudo apresenta-se uma projeção do resultado operacional para a MT em 2009 no item 3.4.4 .

Finaliza no quarto capítulo com as considerações finais expostas com base nos objetivo do estudo apresentado.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Para o entendimento do estudo aqui aplicado à captação de recursos de terceiros neste capítulo descrevem-se fatores e conceitos importantes para o esclarecimento do tema abordado com que os objetivos e delimitações deste estudo auxiliaram a fixar os aspectos fundamentais a serem pesquisados, reunidos em argumentações com base nas palavras-chave.

2.1 FONTES DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS DE TERCEIROS

Os capitais de terceiros são representados em uma análise de balanço com o endividamento da empresa, tendo o período definido e a adição de encargos financeiros sobre sua utilização. Podem ser diferenciados como crédito comercial e crédito financeiro. O crédito comercial é aquele captado pela empresa junto aos seus fornecedores como prazos e facilidades de pagamento, ou ainda de créditos de impostos e encargos sociais entre outros créditos.

O capital de terceiros, segundo Portal da Contabilidade (2008), representam os recursos originários de terceiros utilizados para a aquisição dos ativos de propriedade da entidade, corresponde ao passivo exigível. Conforme Matarazzo (2003, p. 137) “no lado do passivo, acha-se um subtotal representado por Capitais de Terceiros (Passivo Circulante + Exigível à Longo Prazo)”.

A periodicidade das captações de recursos de terceiros pode ser dividida em dois principais grupos: as de curto prazo e as de longo prazo, (SANTOS, 2001). A de curto prazo conforme o conceito geral aplicado à contabilidade tem durabilidade de um ano, ou o fim do exercício seguinte e longo prazo após o final do exercício seguinte.

Enquanto o crédito financeiro é obtido através de empréstimos e financiamentos junto aos bancos comerciais, factoring e financeiras. Algumas das principais fontes desses recursos são: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES, Financiadora de Estudos e Projetos do Ministério da Ciência e Tecnologia - FINEP, *leasing*, desconto de títulos, créditos rotativos e o Proger.

O BNDES apresenta políticas de financiamento nas condições de uma instituição financeira, porém prevê estes às empresas que gerem emprego e renda e sempre de acordo com as especificações do governo federal. O repasse desse financiamento é feito apenas por

instituições financeiras credenciadas junto ao órgão. Segundo os parâmetros do BNDES (2008) para a concessão de créditos a caracterização como microempresa é vista se a empresa possui receita bruta anual de até R\$ 1,2 milhão; as pequenas empresas, superior a R\$ 1,2 milhão e inferior a R\$ 10,5 milhões.

O limite máximo para financiamento disponibilizado pelo BNDES para cada empresa é de R\$ 7 milhões, de acordo com os pré-requisitos ou perfil como exemplos podemos citar o setor atuante da empresa, o interesse do governo na área abrangida, capacidade financeira e econômica, tipo do projeto financiado, retorno esperado, entre outros. Dentro deste estão inclusas a aquisição e o leasing de equipamentos. O crédito pode ser utilizado em até 100% em equipamentos e 70% em outras aquisições.

A FINEP tem a característica de financiar os projetos de longo prazo de maturação, que atende segmentos específicos de interesse do governo e quanto às inovações tecnológicas. É uma fonte interessante em caso de empresas de cunho inovador.

Existem algumas linhas da FINEP a exemplo da ADTEN (desenvolvimento tecnológico), a AGQ (gestão de qualidade), AUSC (Pré-investimento), FETEC (participação em feiras e eventos tecnológicos), ENGETEC (Regularização do fluxo financeiro), AMPEG (Apoio às micro e pequenas empresas com fundo de garantia de crédito), entre outras.

A AGQ é destinada a empresa pública e privada, visa a implantação da Gestão de Qualidade Total e implantação de procedimentos de acordo com as normas ISO Série 9000. Os juros aplicados são o Taxa de Juros de Longo Prazo - TJLP + 6,25% a.a ,BNDES (2008).

Já o Leasing é denominado também de arrendamento mercantil, e tem seu prazo delimitado de 24 a 36 meses. Essa operação é semelhante ao aluguel onde o valor é desembolsado periodicamente e tem-se um bem como garantia sendo que ao fim do contrato o bem pode ir para a pessoa, o arrendador.

Desconto de títulos é um adiantamento de valores de uma duplicata ou nota promissória feita pelos bancos comerciais, com incidência de encargos com base que os bancos tomam para si os riscos de suas vendas a prazo.

Crédito rotativo é um financiamento de curto prazo que visa suprir necessidades de capital de curto prazo, porém os bancos no Brasil vêm aplicando taxas de juros maiores nesses tipos de créditos.

Proger é um programa do governo que disponibiliza linhas especiais de crédito de curto e longo prazo que taxas mais acessíveis e são disponibilizadas apenas pelos bancos: Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil e Banco do Nordeste. Seus recursos são oriundos

do FAT - Fundo de Amparo ao Trabalhador, criado com recursos do Programa de Amparo ao Trabalhador - PIS.

Sob captação de recursos de curto prazo com antecipação de recebimentos apresenta-se o *vendor* onde a empresa recebe à vista enquanto a instituição financeira recebe a prazo de seu cliente, em diversas situações a empresa não repassa os juros por conta de uma provável economia fiscal que pode ser proporcionada nesta operação. Ou ainda o Adiantamento sobre contrato de câmbio – ACG sendo que a receita em moeda estrangeira é recebida tempo após sua liquidação do contrato de uma exportação, onde se antecipa o recebimento em reais correspondentes.

2.2 ANÁLISE POR MEIO DE ÍNDICES FINANCEIROS

A análise dos índices disposta com o alvo de fornecer as partes interessadas uma óptica ampla e comparativa dos aspectos financeiros da empresa. Matarazzo, (2003, p. 147) “A característica fundamental dos índices é fornecer visão ampla da situação econômica ou financeira da empresa”. Os índices evidenciam o resultado das atividades gerenciais da empresa, auxilia nas tomadas de decisões dos agentes internos e dos externos, os possíveis acionistas ou compradores, no caso de empresas de capital fechado.

A escolha dos índices deve ser de acordo com a quantidade de informações acessíveis a empresa contrapondo com as variáveis a serem analisadas e as informações as quais se quer chegar com a análise. Segundo Gitman (1987) há duas formas de utilizar índices financeiros: comparativamente e numa série temporal, todavia ao antes de se iniciar os cálculos deve ser avaliado o objetivo da análise em questão.

A quantidade dos índices deve ser decidida de acordo com a necessidade do usuário da informação. Observa-se no quadro-resumo os índices econômicos financeiros para análise.

De acordo com estudos apresentados de Sanvicente (1987) os índices são analisados conforme quatro aspectos: liquidez, rentabilidade, eficiência operacional e endividamento. Porém neste estudo não serão analisados os de eficiência operacional, por não apresentar contribuição na análise em questão.

São analisados apenas os índices apresentados no quadro de resumos dos índices financeiro-econômicos abordado por Matarazzo (2003) que são: o endividamento (Quadro 1), agora tratado como estrutura de capital, – Endividamento, Composição do endividamento,

imobilização do Patrimônio líquido, imobilização dos recursos não correntes; Liquidez (Quadro 2) – Liquidez geral, liquidez corrente, liquidez seca; e Rentabilidade (Quadro 3) – Giro do ativo, Margem líquida, rentabilidade do ativo, Rentabilidade do Patrimônio líquido.

Símbolo	Índice	Fórmula	Indica	Interpretação
1 CT/PL	Participação de capital de terceiros (endividamento)	$\frac{\text{Capitais de Terceiros}}{\text{Patrimônio Líquido}} * 100$	Quanto a empresa tomou de capitais de terceiros para cada \$ 100,00 de capital próprio.	Quanto menor, melhor
2. PC/CT	Composição do endividamento	$\frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Capital de Terceiros}} * 100$	Qual o percentual de obrigações a curto prazo em relação às obrigações totais	Quanto menor, melhor
3. AP/PL	Imobilização do Patrimônio Líquido	$\frac{\text{Ativo Permanente}}{\text{Patrimônio Líquido}} * 100$	Quanto a empresa aplicou no Ativo Permanente para cada \$100,00 de Patrimônio Líquido	Quanto menor, melhor
4.AP/PA+ELP	Imobilização dos Recursos não correntes	$\frac{\text{Ativo Permanente}}{\text{Patrimônio Líquido} + \text{Exigível a Longo Prazo}} * 100$	Que percentual dos Recursos não Correntes (Patrimônio Líquido e Exigível à longo prazo) foi destinado ao Ativo Permanente.	Quanto menor, melhor

QUADRO 1 - RESUMO DE ÍNDICES ECONÔMICO-FINANCEIROS: ENDIVIDAMENTO

Fonte: Matarazzo (2003, p 152), Adaptado pela autora

Símbolo	Índice	Fórmula	Indica	Interpretação
5. LG	Liquidez Geral	$\frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Ativo Realizável a Longo Prazo}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível à Longo Prazo}}$	Quanto a empresa possui de Ativo Circulante + Realizável à longo prazo para cada \$ 1,00 de dívida total.	Quanto Maior Melhor
6. LC	Liquidez Corrente	$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$	Quanto a empresa possui de Ativo Circulante para cada \$1,00 de Passivo Circulante	Quanto Maior Melhor
7. LS	Liquidez Seca	$\frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques}}{\text{Passivo circulante}}$	Quanto a empresa possui de Ativo Líquido para cada \$ 1,00 de Passivo Circulante.	Quanto Maior Melhor

QUADRO 2 - RESUMO DE ÍNDICES ECONÔMICO-FINANCEIROS:LIQUIDEZ

Fonte: Matarazzo (2003, p 152), Adaptado pela autora

Símbolo	Índice	Fórmula	Indica	Interpretação
8. VL/AT	Giro do Ativo	$\frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo}}$	Quanto a empresa vendeu para cada \$1,00 de investimento total.	Quanto maior, melhor.
9. LL/AT	Margem Líquida	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas Líquidas}} * 100$	Quanto a empresa obtém de lucro para cada \$ 100,00 vendidos.	Quanto maior, melhor.
10. LL/AT	Rentabilidade do Ativo	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo}} * 100$	Quanto a empresa obtém de lucro para cada \$ 100,00 de investimento total.	Quanto maior, melhor.
11. LL/PL	Rentabilidade do Patrimônio Líquido	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}} * 100$	Quanto a empresa obtém de lucro para cada \$ 100,00 de capital próprio investido.	Quanto maior, melhor.

QUADRO 3 - RESUMO DE ÍNDICES ECONÔMICO-FINANCEIROS: RENTABILIDADE

Fonte: Matarazzo (2003, p 152), Adaptado pela autora.

Conforme descrição dos índices econômico-financeiros, o cálculo desses índices serve para medir, analisar e gerar informações complementares para tomada de decisão. De acordo com Matarazzo (2003) o índice de participação de capitais de terceiros na organização é um indicador de risco ou de dependência a terceiros, por parte da empresa. Entretanto, o índice de liquidez segundo Assaf Neto e Silva (2002) afirmam que um importante indicador de liquidez empresarial é o volume de capital circulante líquido, em princípio quanto maior o valor resultante, melhor será a posição financeira da empresa.

As bases principais para a comparação dos índices de rentabilidade no estudo dos resultados de uma organização, segundo Martins e Assaf Neto (1986) são o ativo total, o Patrimônio Líquido e as receitas de vendas. Os índices de rentabilidade têm função de avaliar os resultados obtidos pela empresa em relação aos outros aspectos indiretos e diretos interligados a determinados parâmetros que melhor revelam suas dimensões.

2.3 PLANEJAMENTO ORÇAMENTÁRIO

É uma ferramenta para administrar seus investimentos, gastos e seu patrimônio, que visa racionalizar seus gastos, aperfeiçoar seus investimentos e gera o maior retorno possível. Segundo Santos (2001) o resultado da empresa pode ser estimado com base em uma previsão orçamentária para um determinado período de tempo à frente. Observe a **Erro! A origem da referência não foi encontrada.** a seguir ilustrativo da interligação dos orçamentos à finalidade principal da organização o resultado.

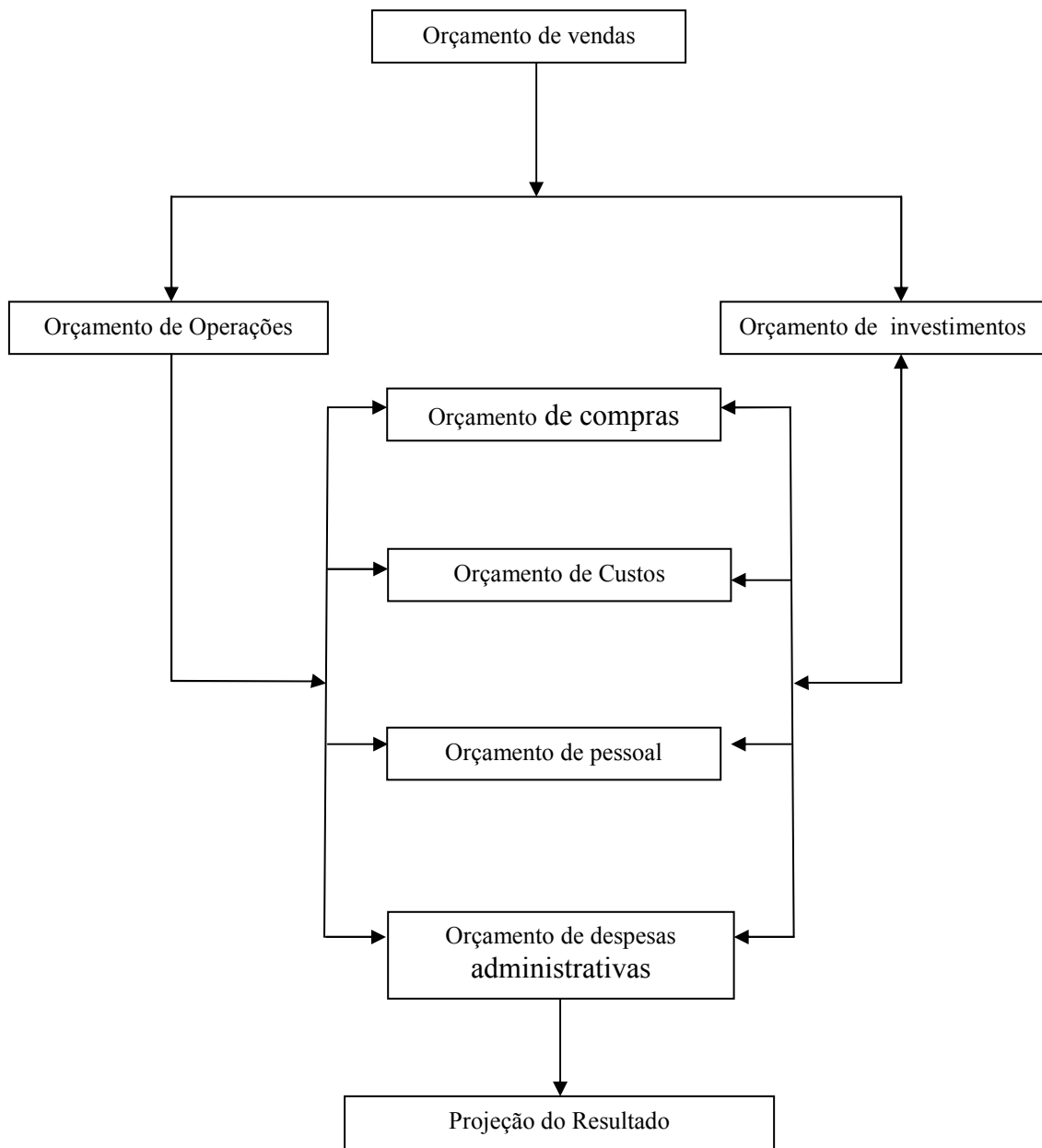


FIGURA 1 – ESTIMATIVA DE RESULTADOS COM BASE NO ORÇAMENTO.
 Fonte: Santos (2001, p. 228).

No planejamento Orçamentário serão estabelecidos os objetivos futuros da empresa, pode ser de curto prazo ou longo prazo. Atua como um mecanismo de controle e padronização nas atividades da empresa. O planejamento conforme Lunkes (2007) está presente com o ciclo administrativo, que pode ser definido em termos amplos e formal a execução das responsabilidades do planejamento, execução e controle. Observe quadro dos objetivos do orçamento segundo ciclo administrativo, Boisvert (1999, apud Lunkes, 2007, p. 192) como se visualiza na **Erro! A origem da referência não foi encontrada.**

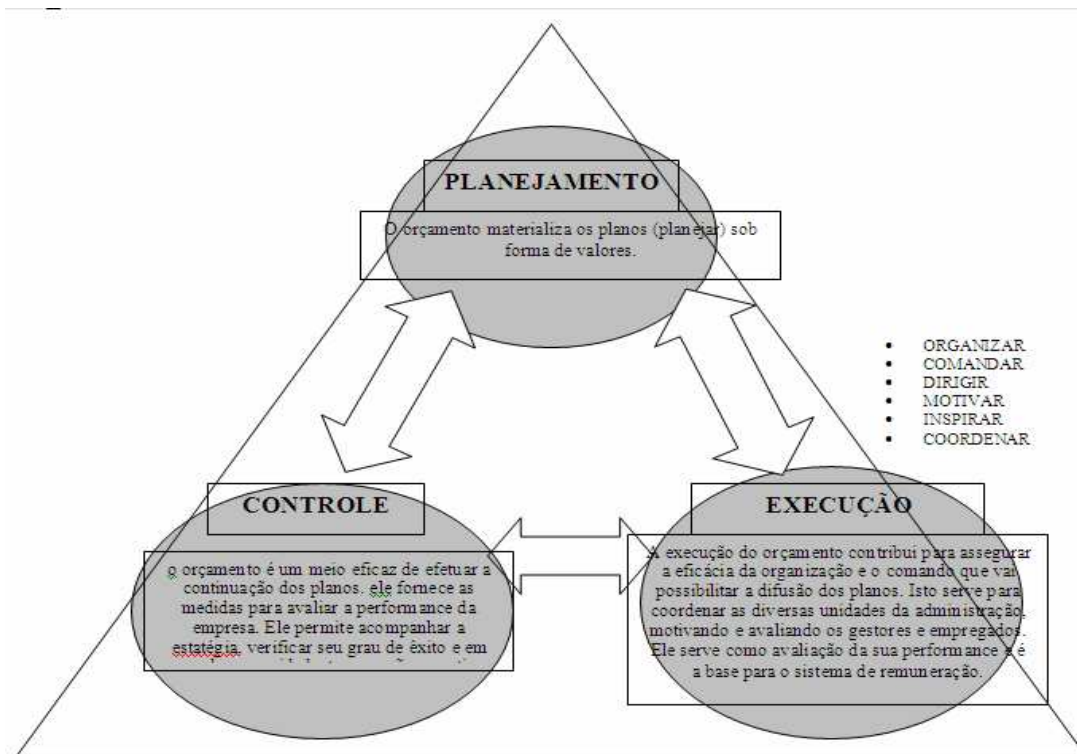


FIGURA 2- OS OBJETIVOS DO ORÇAMENTO SEGUNDO O CICLO ADMINISTRATIVO
Fonte: Boisvert (1999, apud Lunkes , 2007, p.192)-Adaptado pela autora

O planejamento orçamentário está relacionado ao planejamento operacional, observe quadro de relação entre o tático que desenvolve ações neste caso a financeira ampla e o operacional que se restringe as atividades. Ressalva-se que é importante revisar, acompanhar e controlar os orçamentos elaborados.

	DISCRIMINAÇÃO	PLANEJAMENTO
PLANEJAMENTO	TÁTICO	OPERACIONAL
Prazo	Mais longo	Mais curto
Amplitude	Mais ampla	Mais restrita
Riscos	Maiores	Menores
Atividades	Meios	Meios
Flexibilidade	Menor	Maior

QUADRO 4 - RELAÇÃO ENTRE TÁTICO E OPERACIONAL
Fonte: Oliveira (2006, p).

O planejamento orçamentário está relacionado com o Financeiro, para melhor embasamento analisa-se a seguinte afirmação segundo Teló (2001, p. 21), “o planejamento financeiro estabelece o modo pelo qual os objetivos financeiros podem ser alcançados”. Para tanto o planejamento deve ser pensado a fim de diminuir gastos em longo prazo e em curto

prazo. Estabelece as formas eficazes de financiamento para a empresa no momento, sendo que garanta suas obrigações e torne as disponibilidades com uma expectativa de retorno.

Como forma de gerenciamento do capital de giro líquido, com ênfase nas contas caixa e bancos as empresas conseguem fazer suas transações com linhas diferenciadas de créditos. Conforme Di Agustini (1999, p. 44)

O custo do crédito no curto prazo é diretamente proporcional à taxa de juros, e a empresa que se utiliza de capital de giro de terceiros para financiar sua atividade operacional precisa de alavancagem financeira, processo para não comprometer sua solvência.

Um planejamento financeiro-operacional permite que o empresário saiba os tipos de necessidades de financiamento que dará a empresa o uso eficiente. Parte a um processo de alavancagem financeira que não a leve a solvência. Segundo Horngren, Sundem e Stratton (2004) o resultado orçado das operações é, freqüentemente, o nível de referência para avaliar o desempenho gerencial.

A empresa possui uma estrutura financeira que é composta com os recursos de terceiros entre outros, que são suas formas de financiar as operações. O principal cuidado é como e quanto financiar suas operações a descoberto, na qual utiliza opções que despendem menos recursos e minimizem as perdas.

O controle orçamentário é importante para o desempenho operacional da empresa, e o entendimento quanto ao grau de desempenho alcançado, para análise se resultado planejado foi o realizado, (FREZATTI, 2000). Os planos orçamentários constituem como uma orientação dos esforços das áreas atingidas para que a empresa atinja a situação desejada, (FISCH, 1999). Para que isto ocorra deve haver uma interação entre as áreas especificamente atingidas, como ao realizar o orçamento de vendas as áreas de marketing, vendas, produção devem se inter-relacionar.

2.4 IDENTIFICAÇÃO DA NECESSIDADE DE RECURSOS

A relação crescimento versus endividamento é destacada em alguns estudos, como por Stulz (1990, p. 4) que defende “o índice de endividamento da firma depende, criticamente, da distribuição de probabilidade do fluxo de caixa e das oportunidades de investimento da firma”. Há duas situações para esse fato ocorrer, primeiramente quando os gestores investirem demais em certos acontecimentos e outra quando falta credibilidade dos gestores junto a

administração geral ou financiadores desses recursos para investimentos.

Ao tratar de capital de giro líquido com metodologias de controles internos uma empresa pode prever a sua necessidade de capital de giro líquido, sendo evitado assim o acúmulo excessivo que possa causar uma aplicação no seu ativo permanente ou a escassez de recursos prejudicando a capacidade de pagamento e investimentos da empresa. Conforme Santos (2001, p. 27) “A necessidade de capital de giro pode ser estimada de dois modos: com base no ciclo financeiro, ou utilizando os demonstrativos contábeis.”

A necessidade de capital de giro pode se calculada com referência do valor de Ativo circulante operacional – ACO menos o valor do passivo circulante operacional – PCO, conforme fórmula $NCG = ACO - PCO$. O ACO é decorrente da atividade operacional da empresa (compras/produção/estoque/vendas), já o PCO é todo financiamento que se realiza para estas atividades operacionais. (MATARAZZO, 2003).

Para a mensuração ideal do capital de giro de uma empresa leva-se em conta o dia sazonal do mês de maiores recebimentos e de maiores pagamentos para se chegar a um equilíbrio ideal das contas. Com análise na sazonalidade Souza, (2007, p. 97) diz “[...], capital de giro adequado pode ser avaliado através de uma reserva permanente que corresponda a pelo menos 80% dos valores dos maiores pagamentos de um dia do mês.”

A necessidade de capital de cada empresa vai ser diferenciada de acordo com seu ciclo operacional e suas políticas de vendas, sendo assim cada gestor deve analisar qual a maneira ideal e eficaz a organização de mensurar sua necessidade de capital seja ela de giro ou para investimentos, como se visualiza no Quadro 5.

A análise de índices do financiamento de capital de giro servem para compreender e verificar as fontes e os recursos utilizados no financiamento das obrigações da empresa.

SÍMBOLO	ÍNDICE	FÓRMULA	INDICA	INTERPRETAÇÃO
1. NLCDG	Necessidade Líquida de Capital de Giro	ACO – PCO	Quando positiva, indica quanto a empresa necessita de capital para financiar seu ciclo operacional e quando negativa, indica que a empresa tem seu ciclo operacional financiado pelo passivo circulante operacional ou de financiamento.	Quanto menor, melhor.
2. T	Tesouraria	ACF – PCF	Quando negativa, indica que a empresa está financiando suas necessidades de capital de giro com recursos de terceiros de curto prazo e quando positiva, indica que a empresa tem aplicações de recursos no curto prazo.	Quanto menor, melhor.
3. LP	Longo Prazo	EXLP – RLP	Quando positivo, indica que a empresa está financiando suas necessidades de capital de giro com recursos de terceiros de longo prazo e quando negativo, indica que a empresa tem aplicações de recursos no longo prazo.	Quanto menor, melhor, desde que a empresa não tenha recursos próprios.
CDG	Capital de Giro Próprio	PL – AP	Quando positivo, indica que a empresa está financiando suas necessidades de capital de giro com recursos próprios e quando negativo, indica que a empresa não possui recursos próprios para financiar suas necessidades de capital de giro.	Quanto maior, melhor.
5. TSF (%)	Termômetro da Situação Financeira	$\frac{T}{NLCDG} \times 100$	Quando negativo, indica a percentagem das necessidades de capital de giro que a empresa está financiando com recursos de terceiros de curto prazo e quando positivo, indica a percentagem das aplicações de recursos no curto prazo.	Se negativo, quanto menor, melhor. Se positivo, quanto maior, melhor.

QUADRO 5 - RESUMO DOS ÍNDICES DE FINANCIAMENTO DO CAPITAL DE GIRO

Fonte: Fesp/Alberto Possetti (2007). – Adaptado pela autora.

Esses índices são válidos para ressaltar o nível necessário de capital de giro, Assaf Neto e Silva (2002) comentam que deve ser observado que o nível necessário de investimento em capital de giro é influenciado pelo ciclo financeiro da empresa, decorrente de maior demanda de recursos quanto mais longo seus prazos apresentarem. Avaliando a captação mais eficaz para a empresa, se de terceiros ou própria.

2.5 TRIBUTOS, TAXAS E INDEXADORES NOS EMPRÉSTIMOS FINANCEIROS

O sistema tributário no Brasil teve sua primeira estruturação em 1965 no governo do então presidente Castelo Branco (1964-67), sendo o código tributário nacional – CTN publicado sob a Lei nº 5.172, de 25 de outubro de 1966. O Sistema Tributário Nacional - STN é constitucional, portanto rígido pelos artigos 145 à 162 da Constituição Federal - CF/88. Com algumas lacunas na constituição tem-se confeccionado Leis Ordinárias que complementam as normas descritas na CF/88.

A partir da normatização constitucional deu-se o desmembramento dos tributos no país, hoje são mais de 50, sendo essa maioria formada por contribuições. O tributo incidente nos financiamentos é o IOF- Impostos sobre operações de crédito, câmbio, seguro, ou relativas a título ou valores mobiliários, Torres (2005, p. 378).

Criado pela Emenda Constitucional 18/65 em substituição ao imposto do selo, que era atribuído à União sob o rótulo de “imposto sobre negócios de sua economia, atos e instrumentos regulados por Lei Federal”, de incidência meramente documental. Surgiu como tributo extrafiscal, destinado a influir sobre o mercado financeiro nas conjunturas que exigissem o enxugamento do meio circulante.

Outro aspecto relevante é quanto à dedução no imposto de renda de juros pagos pelas empresas quando tributada pelo lucro real são dedutíveis da receita tributável, porém os empréstimos internacionais a empresa paga ou recebe juros sobre as transferências internacionais que não são dedutíveis, com o aumento do custo efetivo de financiamento e a carga tributária, conforme Tesouro (2008, p. 22).

Além dos tributos incidentes ou influenciados nas operações de financiamentos vale ressaltar a variação das taxas de juros e índices de inflação no custo efetivo do financiamento com terceiros. Os índices de inflação cita-se os principais o Índice geral de preços para o mercado - IGP-M, o Índice nacional de preços ao consumidor – INPC, entre os indexadores temos a Taxa Referencial – TR e a Correção Cambial.

A TR representa a média das taxas de juros de Certificado de depósitos bancários – CDB praticada pelos principais bancos do país, descontando-se a estimativa dos juros reais embutidos nas taxas, (SANTOS, 2001). A TR passou a ser utilizada pelo governo com intuito de controle da economia juntamente coma taxa SELIC, desvinculando seu principal objetivo de indexador mediano.

A taxa de juros é o custo do dinheiro para a pessoa/empresa que pega emprestado, esta associada ao risco da operação e a liquidez do processo. Evidencia-se as principais taxas aplicadas no mercado para as operações de investimento, créditos e financiamentos, Mencionadas por Matarazzo (2003):

- Taxa de Juros de Longo Prazo - TJPL é a taxa aplicada aos financiamentos do BNDES;
- Taxa Sistema de Liquidação e Custodia - Selic é usada como referência de rentabilidade para os títulos públicos;
- Taxa Certificado de Depósitos Interfinanceiros – CDI é praticada nas operações do mercado interbancários nos CDI;

- Taxa Associação Nacional dos Bancos de Investimento – ANBID é utilizada para fixar contratualmente a rentabilidade de certos ativos financeiros e também o custo de determinadas operações de crédito;
- Taxa Básica Financeira –TBF serve de base para o calculo da TR.

Conforme Medida Provisória nº 684, de 31.10.94, publicada no Diário Oficial da União em 03.11.94, a TJLP é definida como o custo básico dos financiamentos concedidos pelo BNDES. Sua regulamentação passou por algumas alterações que ocorreram através das Medida Provisória nº 1.790, de 29.12.98 e da Medida Provisória nº 1.921, de 30.09.99, convertida na lei nº 10.183 de 12.02.2001, Planalto do Governo (2008). Conforme BNDES (2008) a TJLP tem período de vigência de um trimestre-calendário é calculada a partir dos seguintes parâmetros:

I. Meta de inflação calculada pro rata para os doze meses seguintes ao primeiro mês de vigência da taxa, inclusive, baseada nas metas anuais fixadas pelo Conselho Monetário Nacional;

II. Prêmio de risco.

A TJLP é fixada pelo Conselho Monetário Nacional – CMN e divulgada até o último dia útil do trimestre imediatamente anterior ao de sua vigência, BNDES(2008) observe quadro evolutivo da TJLP nos últimos 3 anos.

2008	
OUTUBRO a DEZEMBRO	6,25%
JULHO a SETEMBRO	6,25%
ABRIL a JUNHO	6,25%
JANEIRO a MARÇO	6,25%
2007	
OUTUBRO a DEZEMBRO	6,25%
JULHO a SETEMBRO	6,25%
ABRIL a JUNHO	6,50%
JANEIRO a MARÇO	6,50%
2006	
OUTUBRO a DEZEMBRO	6,85%
JULHO a SETEMBRO	7,50%
ABRIL a JUNHO	8,15%
JANEIRO a MARÇO	9%

QUADRO 6 - DEMONSTRATIVO EVOLUTIVO TJLP (%)
Fonte: BNDES (2008)- adaptado pela autora

Com base no quadro evolutivo observa-se constante de 6,25% apresentada pela TJLP no ano de 2008.

2.6 LINHAS DE CRÉDITOS NOS BANCOS PÚBLICOS

Com a análise dos bancos públicos no país foi escolhido o Banco do Brasil - BB por sua atuação no mercado há 200 anos completos em 2008 e segundo SEBRAE (2008) por excelente desempenho no mercado financeiro e junto ao governo na implantação de créditos diferenciados as micro e pequenas empresas, que visam o crescimento sustentável regional com plano de ações diferenciados quanto a atividade predominante na região.

Há a linha Proger em diferentes segmentos, o Turismo destinado a empresas do setor turístico, limitado ao faturamento bruto anual até R\$ 5 milhões em um prazo de até 120 meses, já incluindo o período de carência que pode chegar a 30 meses. O valor financiado pode ser utilizado em reforma de suas instalações ou na compra de bens e equipamentos. O Proger Turismo financia até 90% do valor do projeto e o máximo para sua contratação é de R\$ 400 mil com ou sem capital de giro associado. A Taxa aplicada é a TJLP que atualmente é de 6,25% (BNDES, 2008) somada a 5,33% ao ano resulta a uma taxa equivalente a 0,965% ao mês. A operação é sujeita a análise de crédito e a garantias complementares de até 80% do valor financiado.

Os segmentos financiáveis pelo Proger Turismo são: a) comércio varejista de artesanato e de souvenirs; b) estabelecimentos hoteleiros; c) alojamentos turísticos, campings e outros tipos de alojamento; d) bares, restaurantes e similares; e) transportes rodoviários de passageiros, não urbanos; f) transportes regulares em bondes, funiculares, teleféricos; g) atividades de agências de viagens e organizações de viagens; h) aluguel de automóveis; i) gestão de salas de espetáculos, centros de convenções; j) atividades ligadas ao enoturismo (uva + vinho + gastronomia + turismo); k) outras atividades relacionadas ao lazer, como parques temáticos e aquáticos. Os valores para os financiamentos são alavancados do Fundo de Amparo ao Trabalhador – FAT, fonte <http://www.biblioteca.sebrae.com.br>.

Referente as linhas crédito de capital de giro o BB possui uma linha de crédito de antecipação de recebíveis direcionada aos lojistas é a Antecipação de Crédito ao Lojista – ACL, onde são antecipadas as vendas com cartões, porém a empresa precisa ser cliente do banco e receber os valores da operadora de cartões através dele. Com prazo de antecipação de

até 360 dias os valores a receber, porém a carência no recebimento de valores com mais de 30 dias de prazo e o banco oferece um gerenciador financeiro para o controle das faturas da operadora de cartões, os juros aplicados não foram divulgados, mas estima-se não ultrapassar a SELIC.

2.7 LINHAS DE CRÉDITOS NOS BANCOS PRIVADOS

Para análise dos bancos privados foi selecionado um em destaque na bolsa de valores de São Paulo, a Bovespa, o banco Bradesco que a partir do ano de 2000 é considerado o maior banco privado do Brasil e se destacando no mercado de varejo em diferentes seguimentos, como *Corporate*, *Private* e no atendimento de micro e pequenas empresas.

O banco conta com linhas de crédito diferenciadas e voltadas ao pequeno, médio e grande empreendedor. O estudo será destacado as linhas voltadas para o capital de giro e investimentos para pequenas empresas. Para tanto cabe um complemento da definição do porte para os bancos, observe quadro abaixo.

Definição para os Bancos do Porte das empresas	
Microempresas	Aquelas com receita operacional bruta anual ou anualizada até R\$ 1.200 mil (um milhão e duzentos mil reais).
Pequenas empresas	Aquelas com receita operacional bruta anual ou anualizada superior a R\$ 1.200 mil (um milhão e duzentos mil reais) e inferior ou igual a R\$ 10.500 mil (dez milhões e quinhentos mil reais).
Médias empresas	Aquelas com receita operacional bruta anual ou anualizada superior a R\$ 10.500 mil (dez milhões e quinhentos mil reais) e inferior ou igual a R\$ 60 milhões (sessenta milhões de reais).
Grandes Empresas	Aquelas com receita operacional bruta anual ou anualizada superior a R\$ 60 milhões (sessenta milhões de reais). Serão também consideradas como Grandes Empresas aquelas que, embora possuam receita operacional bruta inferior a R\$ 60 milhões, pertençam a grupos econômicos cujo faturamento consolidado ultrapasse esse valor.

QUADRO - DEFINIÇÃO PARA OS BANCOS DO PORTE DAS EMPRESAS
Fonte: BANCO TRIPLA (2008). ADAPTADO PELO AUTOR

Conforme SEBRAE (2008) o Bradesco registrou R\$ 181,6 bilhões em sua carteira de crédito, no segundo semestre de 2008. Desse valor, as micro e pequenas empresas contrataram R\$ 49,8 bilhões, representando 43,09% do montante total.

Segundo Bradesco (2007), o banco em 2007 constituiu uma diretoria no segmento varejo para atender exclusivamente micro, pequenas e médias empresas, com faturamento até R\$ 30 milhões/ano.

Para financiar o capital de giro o banco possui uma linha de crédito que visa suprir as necessidades de caixa a curto prazo, destinada a financiar o ciclo operacional da empresa, taxas mais flexíveis e prazo de pagamento condizente com a situação apresentada. Além da antecipação de recebíveis como cheques e vendas com cartões de crédito.

2.8 RELAÇÃO BANCO E EMPRESA

O banco é uma ferramenta facilitadora de crédito para as empresas na hora de financiar valores a pagar do passivo circulante, como exemplo cita-se as linhas de crédito que fazem o pagamento direto ao beneficiário, no caso os funcionários ou fornecedores. Porém muitas empresas desconhecem essas linhas específicas de créditos.

Os bancos vêm oferecendo produtos de linha de crédito diversificados para as empresas que auxiliam nos investimentos das organizações e a aferição do crédito para capital de giro é a modalidade que mais cresce a procura pela empresas.

Hoje as empresas já buscam uma relação com os bancos de companheirismo com a possibilidade de negociar valores, taxas administrativas e prazos, mas para isso é analisado todo um histórico da empresa no longo dos anos por conta do crescimento da economia o volume de contas a pagar e a receber cresceu o que incentiva os bancos a oferecerem maiores alternativas de financiamentos de curto prazo.

Porém os bancos agem com cautela na hora de conceder créditos de longo prazo. Para obtenção desses créditos o cliente, neste caso a empresa, tem que esta caracterizado com algumas exigências como movimentação mensal, tempo de conta no banco, aplicações e investimentos, entre outros itens citados pelos gerentes de contas jurídicas. Conforme Flink e Grunewald (1979), no ponto de vista do banco comercial, sua área operacional mais importante é a da oferta de serviços de curto prazo, ou seja, contas correntes e crédito de curto prazo. Com base nestes fatos e por conta da preocupação com a liquidez dos bancos que as carteiras de crédito de curto prazo são mais diversificadas e já as de longo prazo possuem subsídio do governo com políticas de investimento e desenvolvimento das empresas, como exemplo os créditos já citados do BNDES.

Há a situação em que as empresas ficam reféns dos bancos, colocam em risco seus níveis de liquidez corrente, menciona-se Matarazzo, (2003, p. 300) “Nos mais recentes estudo sobre previsão de falências, os índices de relacionamento bancário surgiram, entre os principais indicadores, em substituição a índices tradicionais.”

No caso do estudo a ser apresentado as empresa do setor de Turismo tem amplitude ao buscar os créditos em que o governo através do ministério do turismo em parcerias com os bancos vem desenvolvendo linhas de crédito, associativismos entre parceiros, entre outros fatores que buscam o desenvolvimento do setor turístico.

Conforme dados do Banco central em março de 2007 com influência na redução do custo dos empréstimos e financiamentos em função da flexibilidade monetária desde setembro de 2005. O volume de crédito ofertado as empresas cresceu significativamente de 2002 para 2006 em 23,53% . Como demonstra o Quadro 7.

Discriminação	2002	2003	2004	2005	2006
Volume (R\$ Bilhões)					
Recursos Livres	149,6	154,6	179,4	213,00	260,7
Direcionados	146,4	162,6	180,8	203,3	234,1
Total	296,0	317,3	360,2	416,3	494,8
Participação (% PIB)					
Recursos Livres	9,4	9,7	9,7	10,9	12,2
Direcionados	9,2	10,2	9,8	10,5	11,0
Total	18,7	19,9	19,4	21,4	23,1

QUADRO 7 - EVOLUÇÃO DO CRÉDITO DESTINADO A PESSOAS JURÍDICAS

Fonte: Banco Central do Brasil, Relatório da Inflação - Março 2007.

Como pode-se observar houve um aumento na alocação dos recursos, considerado relevante, por aumentar os recursos livres frente aos direcionados, assim estimulada a liberação de créditos pelos Bancos à população em geral. Vale ressaltar que quando o governo afirma que uma porcentagem dos créditos liberados deve ter destinação em um setor específico, isto é, realizado com a intenção do crescimento nos investimentos e aumento de liquidez no setor em que se quer atingir. Que por consequência gera mais emprego, renda, e investimentos na região abrangida.

3 ANALISE DOCUMENTAL

Este capítulo tem por objetivo apresentar na prática a pseudo-empresa MT Viagens e Turismo Ltda o estudo apresentado no capítulo 2. São apresentadas as pseudocaracterísticas da empresa objeto em estudo, as captações de recursos de terceiros utilizados no ano de 2007 e no período de janeiro a junho de 2008 e índices econômico-financeiros. Por fim, apresentar uma proposta de controle orçamentário para o acompanhamento dos recursos captados, no âmbito da gestão financeira de curto prazo para a empresa MT Viagens e Turismo Ltda.

3.1 HISTÓRICO DA EMPRESA

A MT viagens e Turismo Ltda tem como objetivo social à exploração de serviços turísticos para público jovem e adulto, com viagens nacionais, internacionais, pacotes religiosos, assessoria turística de eventos, passagens em geral.

Dando início em sua atividade em 1988, já atua a 20 anos no mercado, com sua matriz situada no centro, Florianópolis – Santa Catarina com a estratégia de realizar roteiros religiosos no Brasil. Sua expansão iniciou-se só em 2002 com a abertura de roteiros internacionais por conta de uma melhora na sua estrutura econômica. Hoje se destaca como uma das maiores empresas do ramo no sul do país com uma movimentação financeira anual de R\$ 12.000.000,00 e receita média de R\$ 850.000,00 no ano de 2008.

A empresa tem mais três unidades/filiais em São Paulo/SP, Rio de Janeiro/RJ e Belo Horizonte/MG, com projeto de abertura da quarta filial no ano de 2009 em Brasília/DF. Porém neste estudo será analisada apenas a unidade Matriz de Florianópolis/SC - MT.

O espelho de funcionários da MT conta com seu Presidente e proprietário e mais dezessete colaboradores sendo quatro na área operacional, quatro na aérea de vendas, quatro na administrativa financeira e quatro no setor de eventos e representações. Conforme distribuição no organograma MT na Figura 3.

O avanço tecnológico vem intensificando e tornando eficazes as rotinas de trabalhos da empresa. Desde 2005, conta com um software exclusivo de gerenciamento das informações, sendo desenvolvidas e adaptadas diariamente as suas necessidades.

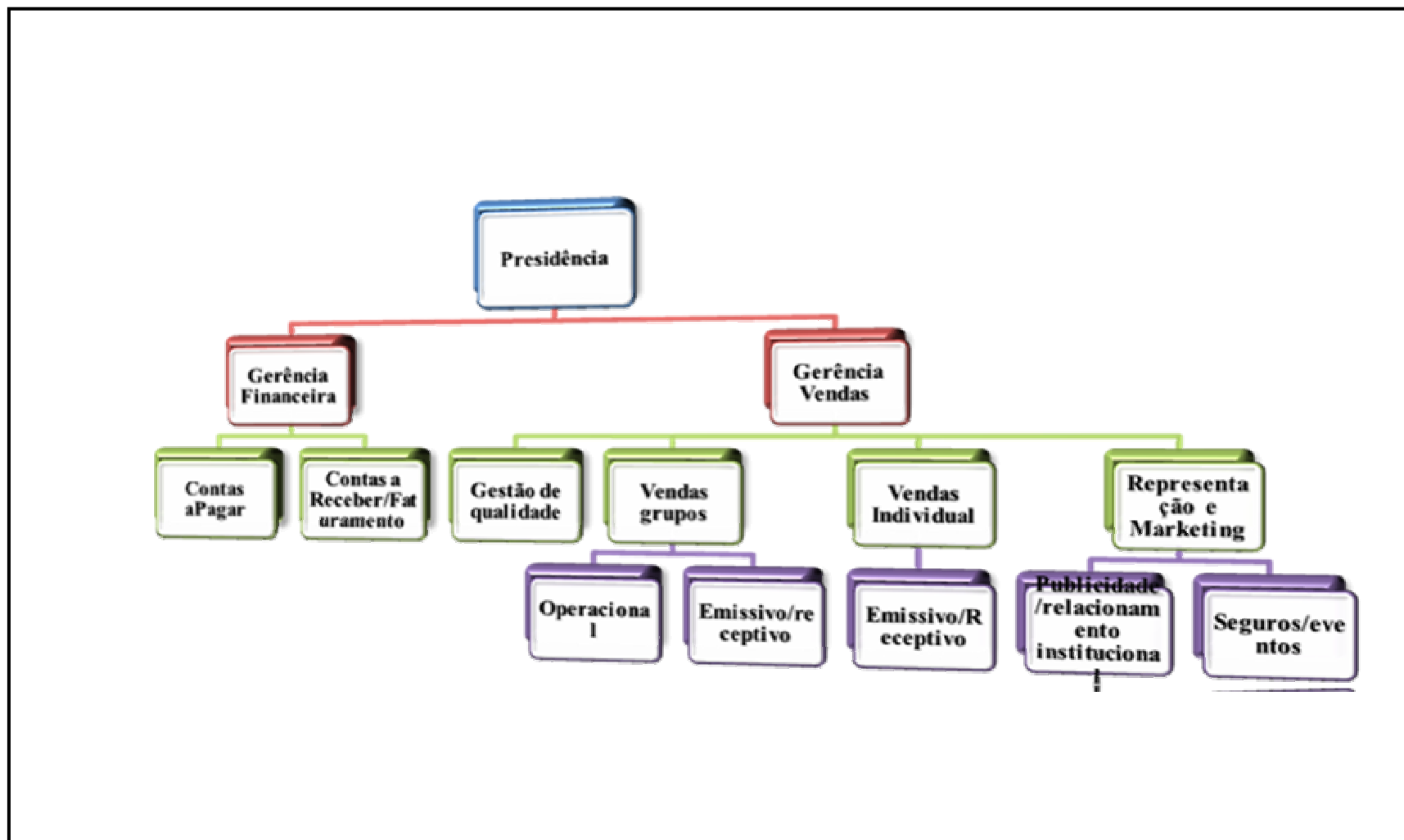


FIGURA 3 - ORGANOGAMA MT 2008.

Fonte: Elaborado pela autora.

Tendo como diferencial o prazo e forma de pagamento, onde o cliente pode optar como lhe convir, desde que esteja pago até vinte dias antes da viagem. O pagamento pode ser feito em Real, Dólar ou Euro, sempre convertido ao câmbio compra turismo do dia.

A MT possui grande concorrência na mídia televisiva em canais religiosos que oferecem o produto similar, mas com preço abaixo, porém isso não afeta seu resultado por conta do atendimento diferenciado com reuniões, visitas, orientação, para proporcionar ao cliente maior confiança e segurança à viagem.

Seus principais fornecedores são as companhias áreas e operadoras nacionais e internacionais. A empresa costuma se destacar por conta dos fornecedores de alto nível de atendimento, sempre com ótimos serviços, ao contrário dos concorrentes que buscam os mais baratos. Sua localização é estratégica, está no centro da capital de Santa Catarina, próximo a prédios comerciais, grandes bancos, praça e igreja local de grande circulação de pessoas.

Iniciou no primeiro semestre de 2008 a MT o desenvolvimento da sua política de qualidade que está baseada nos modelos de gestão de qualidade pré-existentes para tanto definiu como missão:

MT Viagens e Turismo está comprometida em proporcionar o melhor atendimento ao cliente com a máximo uso de seus recursos, valendo-se de produtos e serviços qualificados objetivando alianças estratégicas com clientes, fornecedores e comunidade, para a consolidação de resultados positivos e inovadores, sempre em busca da melhoria contínua.

Com intuito de atingir o crescimento sustentável e a padronização da empresa para obtenção do ISO 9001, esta no processo de implantação da gestão de qualidade, cinco sentidos - 5S, controle de custos entre outras ações estratégicas para obtenção do certificado previsto para 2009.

3.2 CAPTAÇÃO DE RECURSOS

A captação de recursos de terceiros visa suprir eventuais necessidades de terceiros da empresa. Como já mencionado no capítulo 2.1 existem diversos tipos de captação de recursos, que pode ser comercial ou financeira. Neste capítulo daremos ênfase às captações financeiras, ou seja, as realizadas através dos bancos comerciais.

A empresa conta com controle de contas a pagar e a receber deficiente pelo motivo de estar no início da padronização nos seus processos internos, sobretudo falta a MT analisar

suas fontes de recursos o que será demonstrado no item 3.2.1 e desenvolvido cálculos dos índices financeiros no item 3.2.2.

Com controles internos não eficazes na empresa MT no item 3.3 apresenta-se uma proposta de controle orçamentário, que aborda diversos enfoques da teoria financeira em questão de captação de recursos.

3.2.1 Fontes de recursos 2007 e 2008/01

Nesta etapa é demonstrado como, quando e onde foram aplicados os recursos captados no ano de 2007 e no primeiro semestre de 2008.

Análise inicial do ano de 2007 é de investimentos substanciais na estrutura física da empresa e na aquisição de novas unidades, com isso, a captação de recursos foi mais intensa.

Observe o gráfico para análise dos recursos captados neste ano e o direcionamento deles conforme a Figura 4.

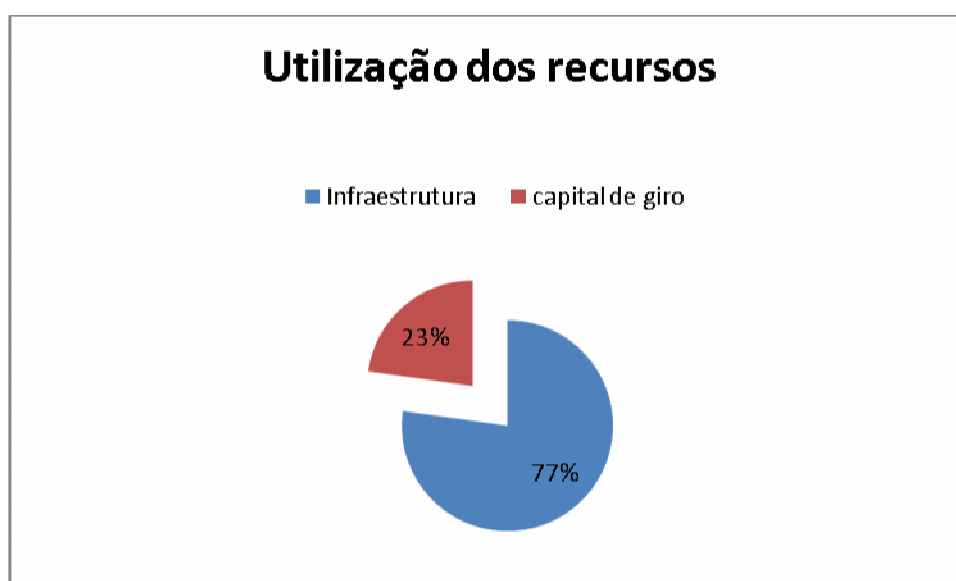


FIGURA 4 - UTILIZAÇÃO DOS RECURSOS

Fonte: Elaborado pela Autora

Conforme constatado 77% dos recursos captados no ano de 2007 foram para revitalização da infra-estrutura da empresa. Este recurso foi captado através da linha Proger. A MT encaminhou um projeto detalhado com orçamentos, tempo de duração das obras, benefícios como a vitalização, entre outros dados solicitados, para então serem liberados os recursos, conforme informado pela gerência financeira da MT todo este processo de

realização do projeto, liberação dos valores e inícios das atividades da reforma foi de um mês e quinze dias. Após conclusão das obras foi direcionada ao Banco a prestação de contas com notas fiscais e recibos.

Já os juros pagos nas operações de financiamentos realizadas refletem uma política dos bancos quanto ao risco do crédito concedido, veja na Figura 5 abaixo:

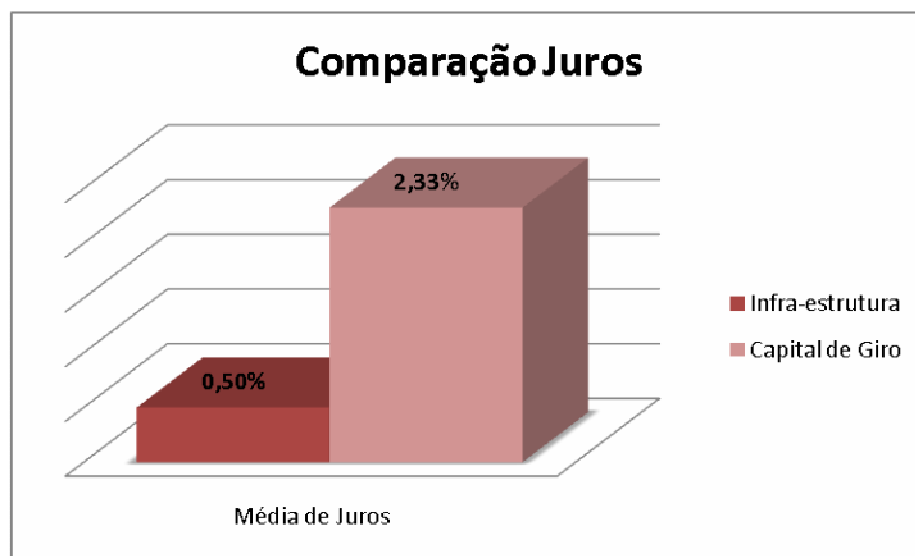


FIGURA 5 - COMPARAÇÃO JUROS
Fonte: Elaborado pela Autora

Como pode-se observar as operações que visam à utilização dos recursos a projetos de longo prazo com rendimentos já previstos, no caso de operações com Proger os Bancos costumam analisar essa linha como de menor risco, visto que é feita análise previa completa da empresa.

Já os créditos para capital de giro têm alto risco de liquidez, por se tratar de um crédito que supre uma deficiência imediata da empresa de cumprir com suas obrigações. Demonstrada a pré-existência da falha no planejamento operacional, ou seja no curto prazo. Observe a seguir na Figura 6, os meses de necessidade de capital de terceiros:

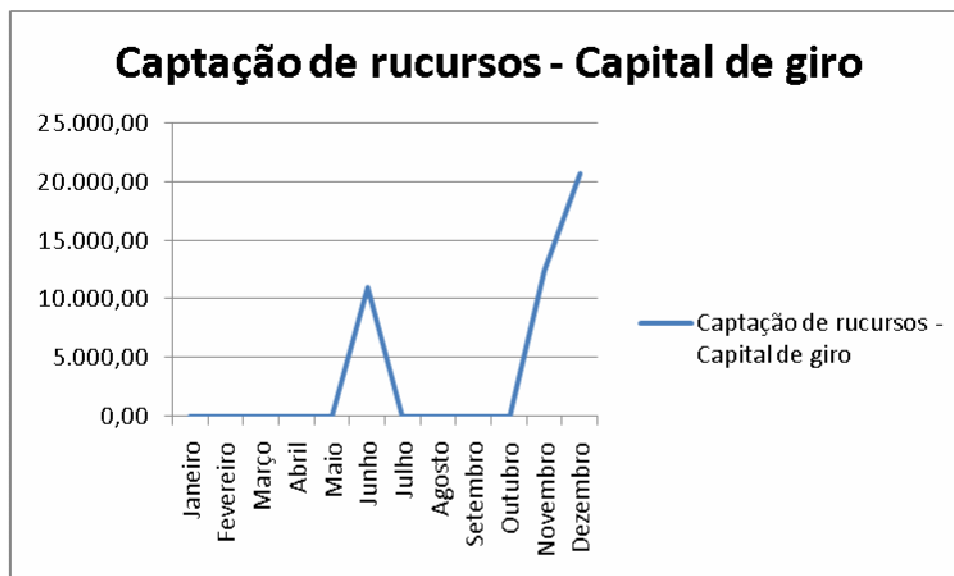


FIGURA 6 - CAPTAÇÃO DE RECURSOS – CAPITAL DE GIRO

Fonte: Elaborado pela Autora

Conforme informado pela Gerência Financeira da empresa a necessidade de captar recursos de terceiros no mês de junho por conta das obras na empresa que estavam em andamento, com absorção de parte do capital de giro programado para o pagamento das contas do mês. Este fato é isolado neste período, já a obtenção de recursos após o mês de outubro é fato contínuo na história financeira da empresa.

Os meses de novembro a fevereiro são de baixa sazonalidade, que afeta a estrutura financeira da empresa. Entretanto os meses de novembro e dezembro são mais intensos, são nesses meses que ocorrem pagamentos de 13º salário, parte de férias e gratificações extras de produtividade aos funcionários, já tradicionais na empresa. O dispêndio do capital nesta época é alto, porém são fatos já previstos mas não são planejadas ações preventivas. Conforme Santos (2003) o capital de giro é fortemente influenciado pelas incertezas a todo tipo de atividade empresarial, para isso deve-se planejar o ciclo operacional, fato esse que será evidenciado no item 3.4 a seguir.

No ano de 2008 a empresa se auto financiou, por conta do aumento nas vendas de roteiros de 60%. Em consequência houve o aumento do fluxo de capital e a capacidade de se auto-financiar.

A necessidade de capital da empresa vai sempre variar de acordo com seu ciclo, conforme citado no item 2.4. Para isso o gestor deve estar sempre atendo as necessidades da empresa. No caso ocorrido em 2008 a MT estimou o aumento das vendas, porém não foi considerado satisfatória aos olhares da presidência. Com uma política diferenciada em 2008 a

empresa passou a fazer investimentos de baixo risco, mas que geravam retorno suficiente para as épocas de baixa do fluxo de capital, como poupança e fundos de renda fixa.

3.3 CÁLCULO DOS ÍNDICES FINANCEIROS

Com base nos dados apresentados pela empresa do período do ano de 2007 e primeiro semestre de 2008 faremos uma análise econômico-financeira. Conforme Iudícibus (1998), a análise das demonstrações contábeis pode ser conceituada como a arte de saber extrair relações úteis, para o objetivo econômico que tivermos em mente, dos relatórios contábeis e de suas extensões e detalhamentos. A utilidade dessas informações está na capacidade de entender os índices e identificar problemas potenciais e grandes resultados da empresa no fim dos cálculos. Iniciaremos com o cálculo dos índices de estrutura de capital, liquidez, rentabilidade e necessidade de capital de giro.

3.3.1 Índices de Estrutura de capital

Destaca-se a forma como está estruturado o capital da MT no período apresentado. Demonstra a proporção existente de capital próprio e de terceiros que financia a estrutura da empresa. Quanto aos resultados a serem obtidos, conforme Lunkes (2007) é recomendável um equilíbrio nas fontes de financiamento, minimizando assim o risco da empresa.

NO CÁLCULO DA PARTICIPAÇÃO DE CAPITAL DE TERCEIROS OU ENVIDAMENTO EM 2007 OBTIVE-SE O ÍNDICE DE 139,81, PRÓXIMO AO IDEAL CONFORME INTERPRETAÇÃO

Estrutura de Capital - Índice/Mês			2007	
Endividamento	$\frac{\text{Capital de Terceiros}}{\text{PL}} * 100 =$		1.022.978,43	139,81
			731.676,25	

APRESENTADA PARA

Equação 1 no item 2.2.

Estrutura de Capital - Índice/Mês			2007	
Endividamento	$\frac{\text{Capital de Terceiros}}{\text{PL}} * 100 =$		1.022.978,43	139,81
			731.676,25	

EQUAÇÃO 1 – ENVIDAMENTO TOTAL
Fonte: MATARAZZO (2003) - Adaptado pela Autora.

Neste caso a empresa tomou 139,81 unidades monetárias de capital de terceiros para cada 100,00 do seu capital próprio. Este índice indica uma captação de recursos de terceiros de 39 p.p. além do capital próprio da MT em 2007. Aponta que a administração está próxima do índice de 100 que é o desejado conforme apresentado no item 2.4 quanto a alavancagem financeira da empresa, por demonstrar capacidade de continuidade aos processos financeiros com baixos recursos de terceiros. Mas vale ressaltar, que a análise só será completa ao verificar o retorno deste capital de terceiros.

No ano de 2008, observa-se um aumento no índice por conta dos recebimentos de receitas futuras normais no ciclo operacional da empresa MT. A oscilação demonstra a participação de capital de terceiros na estrutura financeira da MT de forma positiva segundo o departamento financeiro, que explica “os valores recebidos antecipadamente são 45% investidos, outra parte vai para financiamento do capital de giro e pagamento e transferência a fornecedores (operadoras e cia)”. Porém é importante ficar atento ao auto nível de utilização do capital de terceiros para novos investimentos e financiamento do capital de giro.

Estrutura de Capital -Índice/Mês			
Endividamento	Capital de Terceiros	*100	=
	PL		
Janeiro		Fevereiro	
1.272.582,90	200,58	2.572.391,18	450,24
634.453,99		571.339,52	
Março		Abril	
1.841.831,56	270,33	2.129.787,31	287,69
681.335,56		740.302,00	
Maio		Junho	
2.199.943,44	213,36	2.729.656,38	259,35
1.031.116,80		1.052.511,46	

EQUAÇÃO 2 – ENDIVIDAMENTO MENSAL
Fonte: Matarazzo (2003) – adaptado pela Autora

O Ano de 2008 se demonstra de maturação para a MT, que está inserida em um mercado aquecido no primeiro semestre e tende a necessitar de futuros investimentos para expansão. Seu risco quando a política de utilização do crédito de cliente antecipado está associado ao retorno nesta utilização, um erro no planejamento pode ser vital a estrutura financeira da empresa.

Mesmo com o baixo índice de endividamento, vale aqui a análise da temporalidade do capital de terceiro que financia a empresa. Em 2007 verifica-se a proporção de capital de terceiros de curto prazo quanto às exigibilidades de curto prazo.

Estrutura de Capital -Índice/Mês				2007	
Composição do Endividamento	Passivo Circulante	*100	=	933.498,13	91,25
	Capitais de Terceiros			1.022.978,43	

EQUAÇÃO 3 – COMPOSIÇÃO DO ENDIVIDAMENTO

Fonte: Matarazzo (2003) - Adaptado pela Autora.

Observa-se que o passivo circulante da MT é 91,25% dos recursos de terceiros utilizados. Sendo que exige maior capacidade de pagamento da empresa no curto prazo e que os gestores estejam sempre atentos a atos inusitados na empresa, como a variação cambial, o aumento de salários, despesas inesperadas entre outros que podem vir a prejudicar a atividade financeira da MT nos próximos períodos.

Já na análise do período de 2008 ocorre um aumento neste índice, em consequência do aumento das vendas, visto que a MT é um atravessador de serviços, como passagens aéreas, hospedagens, entre outros. Tendo em seu passivo os valores a repassar que podem ser utilizados nesse Float (tempo entre recebimento e transferência) para financiamento de outras obrigações de curto prazo.

Estrutura de Capital -Índice/Mês			
Composição do Endividamento	Passivo Circulante	*100	=
	Capitais de Terceiros		
Janeiro		Fevereiro	
1.246.143,59	97,92	2.545.951,87	98,97
1.272.582,90		2.572.391,18	
Março		Abril	
1.815.392,25	98,56	2.103.348,00	98,76
1.841.831,56		2.129.787,31	
Mai		Junho	
2.173.504,13	98,80	2.703.217,07	99,03
2.199.943,44		2.729.656,38	

EQUAÇÃO 4 – COMPOSIÇÃO DO ENDIVIDAMENTO MENSAL

Fonte: Matarazzo (2003)- Adaptado pela Autora.

Esta característica é apresentada por conta de investimentos na empresa que geraram obrigações de curto prazo, como no caso da implantação do projeto de gestão de qualidade. É provável que haja a utilização de parte dos recursos operacionais, como adiantamentos de clientes comuns ao ciclo financeiro da empresa.

Com a verificação da imobilização do Patrimônio líquido em 2007 torna-se preocupante, pois o ideal seria abaixo de 100, e quanto menor melhor, neste período esse índice ultrapassou, que atinge 129,56.

Estrutura de Capital -Índice/Mês			2007	
Imobilização do Patrimônio Líquido	Ativo Permanente	*100 =	947.995,77	129,56
	PL		731.676,25	

EQUAÇÃO 5 – IMBOLIZAÇÃO DO PATRIMONIO LÍQUIDO

Fonte: Matarazzo(2003) - Adaptado pela autora.

Porém essa imobilização é explicada por conta de prejuízos acumulados recuperados pela empresa nos períodos anteriores, sendo que com resultados negativos a empresa não deixou de fazer novos investimentos, com a visão do aquecimento do mercado, que realmente ocorreu.

No período de 2008 no mês de fevereiro foi ainda maior em ocorrência dos prejuízos de janeiro e fevereiro. A baixa sazonalidade deste período prejudica a estrutura de capital da empresa, que impulsiona o aumento da imobilização do Patrimônio Líquido.

Estrutura de Capital -Índice/Mês			
Imobilização do Patrimônio Líquido	Ativo Permanente	*100	=
	PL		
Janeiro		Fevereiro	
966.916,26	152,40	1.424.401,35	249,31
634.453,99		571.339,52	
Março		Abril	
800.930,14	117,55	970.497,56	131,09
681.335,56		740.302,00	
Mai		Junho	
1.140.064,98	110,57	1.309.632,40	124,43
1.031.116,80		1.052.511,46	

EQUAÇÃO 6 – IMBOLIZAÇÃO DO PATRIMONIO LÍQUIDO MENSAL

Fonte: Matarazzo (2003) – Adaptado pela Autora

Observa-se que nos períodos em que a empresa passa a realizar os serviços sua imobilização tende a reduzir, porém esse índice tende a chegar ao ideal quando a empresa estabilizar seus investimentos em imobilizados, conforme citado no item 2.2.

Com base na imobilização do patrimônio líquido é válido observar quanto dos recursos não corrente foi atribuído para o ativo permanente. Em 2007, observa-se que 115,45% foram desempenhados, isso indica que esta sobra venha de recursos correntes, devido à empresa encontra-se em expansão. Observe os cálculos deste índice na equação a

seguir.

Estrutura de Capital -Índice/Mês			2007	
Imobilização dos Recursos não	Ativo Permanente	*100 =	947.995,77	115,45
	PL+ Exigível a Longo Prazo		821.156,55	

EQUAÇÃO 7 – IMBOLIZAÇÃO DOS RECURSOS NÃO CORRENTES
Fonte: Matarazzo (2003) – Adaptado pela Autora

Isso significa que a cada R\$ 100,00 existente no PL + ELP da empresa ela aplicou R\$ 115,45 no seu AP. O que pode resultar a imobilização dos seus recursos não corrente e a utilizar mais os recursos correntes da empresa.

Em 2008 conforme tabela abaixo a empresa chegou a imobilizar dos seus recursos em 100% mais 138% com recursos correntes.

Estrutura de Capital -Índice/Mês			
Imobilização dos Recursos não correntes	Ativo Permanente	*100	=
	PL+ Exigível a Longo Prazo		
Janeiro		Fevereiro	
966.916,26	146,30	1.424.401,35	238,28
660.893,30		597.778,83	
Março		Abril	
800.930,14	113,16	970.497,56	126,57
707.774,87		766.741,31	
Mai		Junho	
1.140.064,98	107,80	1.078.950,77	121,38
1.057.556,11		1.309.632,40	

EQUAÇÃO 8 – IMBOLIZAÇÃO DOS RECURSOS NÃO CORRENTES MENSAL
Fonte: Elaborado pela Autora

Essa análise esta baseada na questão informada por Matarazzo (2003) sobre a relação da durabilidade ou depreciação dos elementos do AP, desde que seja compatível a durabilidade do prazo de financiamento é possível utilizar recursos de longo prazo, além do capital próprio.

Imobilização do Recursos Não Corrente

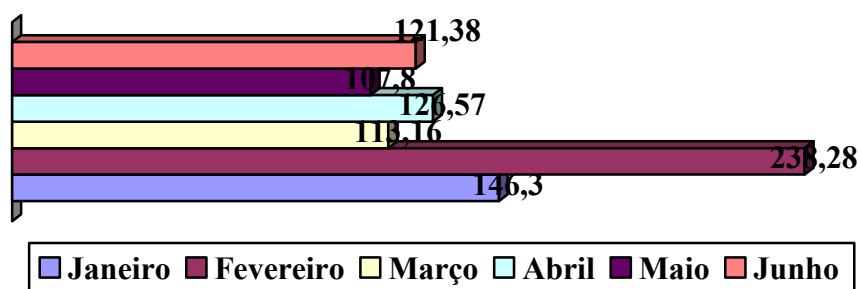


FIGURA 7 - IMOBILIZAÇÃO DOS RECURSOS NÃO CORRENTES

Fonte: Elaborado pela Autora

A Figura 7 acima visa demonstrar a proporção da imobilização de recursos não correntes para complemento desta análise.

Observa-se por tanto que a MT, com base na teoria fundamentada no item 2.2 deste estudo possui um grau de endividamento volátil e com discrepância positivas em épocas sazonais nas vendas e negativas na baixa sazonalidade.

3.3.2 Indicadores de Liquidez

Com base no balanço patrimonial apresentado pela MT e na Demonstração do Resultado do Exercício no período em estudo calculam-se os índices de liquidez da empresa. São os índices: Geral, Corrente e Seca.

A análise será baseada na teoria exposta no item 2.2. Os indicadores de liquidez avaliam a capacidade de liquidação das dívidas da empresa, conforme Lunkes (2007) os índices servem para evidenciar o grau de solvência em decorrência da existência ou não de solidez financeira que garanta o pagamento dos compromissos com terceiros.

A liquidez Geral da MT é calculada com base no Ativo circulante mais o Ativo Realizável a Longo Prazo dividido pelo Passivo Circulante mais o Exigível à Longo Prazo. No ano de 2007.

Liquidez - Índice/Mês			2007	
Liquidez Geral	Ativo Circulante + Realizável a Longo Prazo	=	806.658,91	0,79
	Passivo Circulante + Exigível a Longo Prazo		1.022.978,43	

EQUAÇÃO 9 – LIQUIDEZ GERAL

Fonte: Matarazzo (2003) - Adaptado pela Autora

Com uma liquidez geral abaixo de 1,00 em 2007, conforme teoria exposta no item 2.2, a empresa está com déficit, pois este índice indica que para cada 1 do valor devido pela empresa ela tem apenas 0,7885 para pagar. Isto indica imobilização do Capital.

Este valor adverte que há uma deficiência de 21,15% dos valores a saldar em curto prazo, isso ocorre por conta de um excesso de imobilização conforme podemos ver na Figura 8 na seqüência a distribuição por proporção do capital da empresa em 2007.

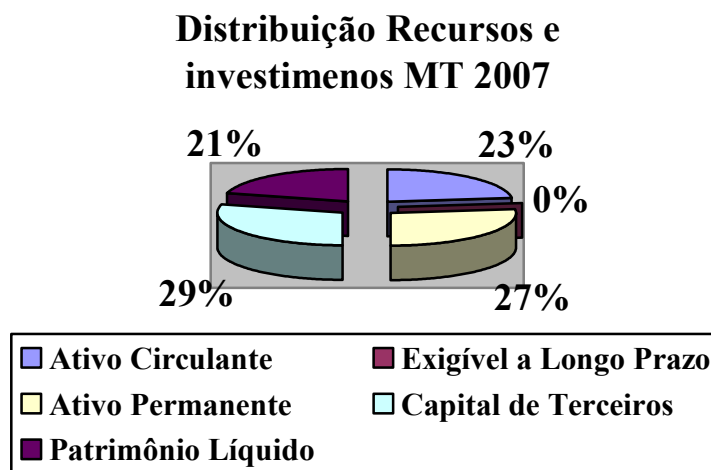


FIGURA 8 - DISTRIBUIÇÃO DOS RECURSOS E INVESTIMENTOS DA MT EM 2007

Fonte: Elaborado pela Autora

Esta proporção de 29% encontrada dos capitais de terceiros no balanço da MT no ano de 2007 37,62% é referente a adiantamento de clientes. Valores esses que deviam ser encontrados no circulante da empresa, mas foram imobilizados, conforme informa a gerência financeira, para aquisição de novas unidades.

No ano de 2008, assim como nos índices anteriormente calculados, podemos notar a oscilação da liquidez da empresa, que conforme Matarazzo (2003), item 2.2 deste estudo, esta para alcançar o mínimo ideal “1”.

Liquidez - Índice/Mês			
Liquidez Geral	Ativo Circulante + Realizável a Longo Prazo		=
	Passivo Circulante + Exigível a Longo Prazo		
Janeiro		Fevereiro	
940.120,63	0,74	1.719.329,35	0,67
1.272.582,90		2.572.391,18	
Março		Abril	
1.722.236,98	0,94	1.899.591,75	0,89
1.841.831,56		2.129.787,31	
Maio		Junho	
2.090.995,26	0,95	2.472.535,43	0,91
2.199.943,44		2.729.656,38	

EQUAÇÃO 10 – LIQUIDEZ GERAL MENSAL

Fonte: Matarazzo (2003) - adaptado pela Autora

Analisa-se o mês de maio, dispondo de um índice de 0,95 o mais próximo de 1 deste período é observada que a falta deste capital circulante próprio decorre da possível imobilização de capital. Há uma lacuna de 4,95% da capacidade de pagamento.

Liquidez - Índice/Mês				2007
Liquidez	Ativo Circulante	=	806.658,91	0,86
Corrente	Passivo Circulante		933.498,13	

EQUAÇÃO 11 – LIQUIDEZ CORRENTE

Fonte: Matarazzo (2003) - Adaptado pela Autora

Já a liquidez corrente que mede a capacidade de pagamento de curto prazo, é importante ressaltar que conforme Matarazzo (2003) quanto maior for este índice melhor. Em 2007 as MT resultaram em um índice de liquidez corrente abaixo de 1, que mostra possível deficiência na capacidade de pagamentos.

É evidente ao analisar que o passivo circulante da MT é maior que seu ativo, de acordo com Matarazzo (2003) os investimentos no ativo circulante não são suficientes para saldar suas dívidas de curto prazo e admitiu uma falta de 13,59%.

No período analisado em 2008 nota-se que novamente no mês de maio, o mês de pico em suas receitas também, conforme demonstração dos resultados em anexo, sua capacidade de pagamento aumenta, quase alcança o nível mínimo de liquidez aceitado conforme explanado por Matarazzo (2003), na fundamentação apresentada no item 2.2.

Liquidez - Índice/Mês			
Liquidez Corrente	Ativo Circulante		=
	Passivo Circulante		
Janeiro		Fevereiro	
940.120,63	0,75	1.719.329,35	0,68
1.246.143,59		2.545.951,87	
Março		Abril	
1.722.236,98	0,95	1.899.591,75	0,90
1.815.392,25		2.103.348,00	
Mai		Junho	
2.090.995,26	0,96	2.472.535,43	0,91
2.173.504,13		2.703.217,07	

EQUAÇÃO 12 – LIQUIDEZ CORRENTE MENSAL

Fonte: Matarazzo (2003) – Adaptado pela Autora

Denota-se que a empresa não apresenta margem de folga em nenhum desses períodos, objetivo do cálculo da liquidez corrente, conforme Matarazzo (2003) sua definição é dada pela margem de folga para manobras de prazos visa equilibrar entradas e saídas de caixa. É importante a ressalva de que os valores a pagar e a receber podem ter prazos distintos no período, que gera uma capacidade momentânea de pagamento para empresa, só vista em um fluxo de caixa da empresa, aqui não apresentado.

Com a finalidade de complementar a situação de liquidez da empresa analisa-se agora sua liquidez seca, que tem como base os valores de rápida conversão monetária, exclui-se assim os estoques da empresa.

Liquidez - Índice/Mês				2007
Liquidez Seca	Ativo Circulante - Estoques		=	800.110,93
	Passivo Circulante			933.498,13
				0,86

EQUAÇÃO 13 – LIQUIDEZ SECA

Fonte: Matarazzo (2003)- adaptado pela Autora

O resultado obtido em 2007, reforça a teoria de que é negativa a liquidez da empresa, visto que seu passivo circulante é maior que seu ativo circulante menos seus estoques. Conforme Assaf Neto e Silva (2002) este é o percentual das dívidas de curto prazo em condições de serem liquidadas mediante o uso de ativos monetários de maior liquidez, sendo assim há um déficit de 14,29% na sua capacidade de pagamentos de curto prazo.

Observe agora os valores do período de 2008 em estudo.

Liquidez - Índice/Mês			
Liquidez Seca	Ativo Circulante - Estoques		=
	Passivo Circulante		
Janeiro		Fevereiro	
923.673,24	0,74	1.693.287,63	0,67
1.246.143,59		2.545.951,87	
Março		Abril	
1.656.355,04	0,91	1.876.837,71	0,89
1.815.392,25		2.103.348,00	
Maio		Junho	
2.072.020,66	0,95	2.447.231,18	0,91
2.173.504,13		2.703.217,07	

EQUAÇÃO 14 – LIQUIDEZ SECA MENSAL
 Fonte: Matarazzo (2003) - Adaptado pela Autora

Complementa-se o estudo da liquidez da empresa que reforça os índices anteriores de baixa liquidez da MT no período aqui limitado. Sua menor abertura para esse diagnóstico financeiro conforme Matarazzo (2003) ainda é insatisfatória, pois apresenta baixa liquidez corrente e baixa liquidez seca, todas abaixo de 1.

3.3.3 Índices de Rentabilidade

Conforme já apresentado e de acordo com Lunkes (2007) os indicadores de rentabilidade medem o retorno gerado pela empresa naquele período. Compõe essa análise o giro líquido, a margem líquida, a rentabilidade do ativo e por fim a rentabilidade do Patrimônio Líquido da MT no ano de 2007 e no período de janeiro a junho de 2008.

Será utilizada como base o Balanço Patrimonial e a Demonstração de resultado do Exercício do período em questão.

O giro líquido visa medir a proporção de vendas para o total do ativo da empresa. Em 2007 para cada \$1 do investimento total da empresa ela vendeu apenas 0,74.

Rentabilidade - Índice/Mês			2007	
Giro Líquido	Vendas Líquidas	=	1.299.208,98	0,740
	Ativo		1.754.654,68	

EQUAÇÃO 15 – GIRO LÍQUIDO
 Fonte: Matarazzo (2003) – Adaptado pela Autora

Mede-se aqui o volume de vendas ao capital investido, sendo comparado agora o resultado obtido em 2007 com o registrado em 2008.

Rentabilidade - Índice/Mês			
Giro Líquido	Vendas Líquidas		=
	Ativo		
Janeiro		Fevereiro	
10.285,19	0,005	7.058,87	0,002
1.907.036,89		3.143.730,70	
Março		Abril	
182.462,31	0,072	136.736,97	0,048
2.523.167,12		2.870.089,31	
Maio		Junho	
377.599,15	0,117	150.962,80	0,040
3.231.060,24		3.782.167,83	

EQUAÇÃO 16 – GIRO LÍQUIDO MENSAL
 Fonte: Matarazzo (2003) - adaptado pela Autora

No mês de sazonal de vendas observa-se um índice mais elevado, que pode ser considerado satisfatório para empresa, visto que a mesma encontra-se em processo de expansão, imobilizou muitos dos seus recursos e busca aumentar suas vendas para recuperar a liquidez, conforme exposto pelo Presidente da MT em maio de 2008.

É Ponderado a seguir o quanto a empresa obtém de lucro sobre suas vendas.

Rentabilidade - Índice/Mês			2007	
Margem Líquida	Lucro Líquido	*100 =	655.036,25	50,42%
	Vendas Líquidas		1.299.208,98	

EQUAÇÃO 17 – MARGEM LÍQUIDA
 Fonte: Matarazzo (2003) - Adaptado pela Autora

Conforme denotado por Gitman (1987) a margem líquida define a porcentagem de cada Real de venda, que restou após a dedução de todas as despesas. No caso da MT ela obteve 50,42% de margem após dedução das despesas.

Verifique que em 2008 nos períodos de baixa sazonalidade a margem líquida é negativa por conta do prejuízo, visto que a empresa tem uma receita ínfima quanto as despesas apresentadas.

Rentabilidade - Índice/Mês			
Margem Líquida	Lucro Líquido		*100 =
	Vendas Líquidas		
Janeiro		Fevereiro	
-97.222,27	-945,26%	-63.114,47	-894,12%
10.285,19		7.058,87	
Março		Abril	
109.996,05	60,28%	58.966,43	43,12%
182.462,31		136.736,97	
Maio		Junho	
290.814,80	77,02%	21.394,66	14,17%
377.599,15		150.962,80	

EQUAÇÃO 18 – MARGEM LÍQUIDA MENSAL
Fonte: Matarazzo (2003) - Adaptado pela Autora

De março a junho a empresa alavancou sua margem líquida, alcançado o índice de 77,02% no mês de maio. Enquanto o valor ideal é considerado segundo Souza (2007) dentre um patamar 8% a 10% a empresa atingem a níveis primorosos neste período.

Na seqüência há a relação do lucro líquido sobre o ativo, conforme Matarazzo (2003) demonstrando a capacidade da empresa de gerar lucro líquido e se capitalizar.

Rentabilidade - Índice/Mês			2007	
Rentabilidade do Ativo	Lucro Líquido Ativo	*100 =	655.036,25	37,33%
			1.754.654,68	

EQUAÇÃO 19 – RENTABILIDADE DO ATIVO
Fonte: Matarazzo (2003) – Adaptado pela Autora

Observa-se que em 2007 a MT ganhou R\$ 37,33 para cada R\$ 100,00 do seu Ativo.

A evolução deste índice no período de 2008 analisada é passível de uma consideração satisfatória na sua sazonalidade, porém não melhor que a encontrada em 2007. Veja quadro com resultados abaixo.

Rentabilidade - Índice/Mês			
Rentabilidade do Ativo	Lucro Líquido Ativo		*100=
	Janeiro		
-97.222,27	-5,10%	-63.114,47	-2,01%
1.907.036,89		3.143.730,70	
Março		Abril	
109.996,05	4,36%	58.966,43	2,05%
2.523.167,12		2.870.089,31	
Maio		Junho	
290.814,80	9,00%	21.394,66	0,57%
3.231.060,24		3.782.167,83	

EQUAÇÃO 20 – RENTABILIDADE DO ATIVO MENSAL
Fonte: Matarazzo (2003) – Adaptado pela Autora

A rentabilidade do ativo negativa em janeiro e fevereiro, todavia recuperada no mês de março e pode ser considerada satisfatória no mês de maio em uma análise comparativa dos meses em questão.

Veja a seguir a rentabilidade do Patrimônio líquido que resulta da relação entre o lucro líquido e o Patrimônio líquido. Segundo Matarazzo (2003) o papel deste índice é mostrar qual a taxa de rendimento do Capital Próprio.

O cálculo desse índice implicou no ano de 2007 em uma taxa de retorno de 89,53%.

Rentabilidade -Índice/Ano			2007	
Rentabilidade do Patrimônio Líquido	Lucro Líquido	*100 =	655.036,25	89,53%
	Patrimônio Líquido		731.676,25	

EQUAÇÃO 21 – RENTABILIDADE DO PATRIMONIO LÍQUIDO

Fonte: Matarazzo (2003) – adaptado pela Autora

Ao comparar com outros investimentos existentes no mercado, como por exemplo os títulos de mercado que oscilam em torno de 6%, conforme Matarazzo (2003). Pode-se concluir que há uma excelente rentabilidade.

Rentabilidade -Índice/Mês			
Rentabilidade do Patrimônio Líquido	Lucro Líquido		*100=
	Patrimônio Líquido		
Janeiro		Fevereiro	
-97.222,27	-15,32%	-63.114,47	-11,05%
634.453,99		571.339,52	
Março		Abril	
109.996,05	16,14%	58.966,43	7,97%
681.335,56		740.302,00	
Maior		Junho	
290.814,80	28,20%	21.394,66	2,03%
1.031.116,80		1.052.511,46	

EQUAÇÃO 22 – RENTABILIDADE DO PATRIMONIO LÍQUIDO MENSAL

Fonte: Matarazzo (2003) - Adaptado pela Autora

A rentabilidade empresarial pode oscilar como os investimentos externos, porém ela reflete maiores riscos. Apresenta em 2008 uma grande oscilação, melhor acompanhada no gráfico a seguir.

Rentabilidade Patrimônio Líquido

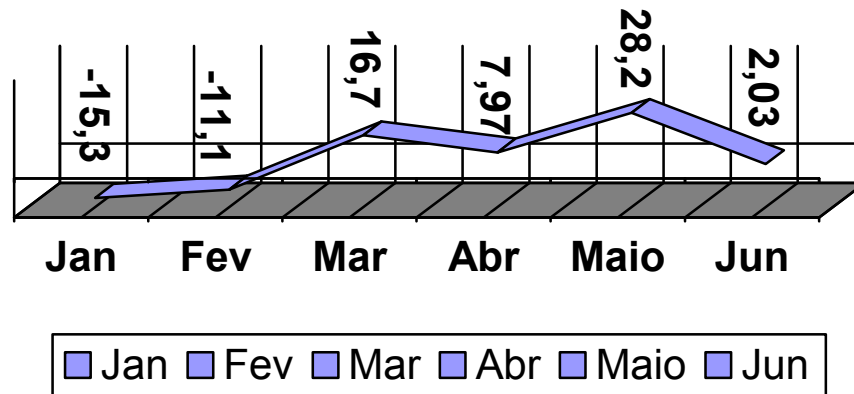


FIGURA 9 - RENTABILIDADE DO PATRIMONIO LÍQUIDO

Fonte: Elaborado pela Autora

O máximo da rentabilidade sobre o patrimônio líquido vista foi obtida no segundo mês de maior volume de vendas, conforme detectado nas demonstrações contábeis da MT em 2008, alcançado o índice de 28,2%.

3.3.4 Índices de financiamento do Capital de Giro

Segundo Di Agustini (1996) a necessidade real de recursos a serem captados para o capital de giro de uma organização é apontada em função de seus principais ativos e passivos circulantes operacionais. Com isso se realiza uma análise dos indicadores para essa mensuração, sendo: Necessidade líquida de capital, Tesouraria, Longo Prazo, Capital de Giro Próprio e Termômetro da situação financeira.

Utiliza-se como base os dados constantes no Balanço Patrimonial e Demonstração de Resultado do exercício modificados para o estudo com base na análise de contas que evidenciam a parte operacional e financeira da MT no ano de 2007 e no período de janeiro a junho de 2008.

A necessidade líquida de capital de giro é um dos maiores desafios de um gesto financeiro, conforme visto no estudo do item 2.4. Usa-se como base os valores presentes no Balanço Patrimonial, apresenta-se o seguinte resultado em 2007.

Financiamento do Capital de Giro -Índice/Mês				2007
Necessidade Líquida de Capital de Giro	ACO – PCO	591.078,50 – 847.621,23	=	(256.542,73)

EQUAÇÃO 23 - NECESSIDADE LÍQUIDA DE CAPITAL DE GIRO

Fonte: Possetti (2007) – Adaptado pela Autora

Com o saldo negativo de R\$ 256.542,73 resultante no ano de 2007 a MT apresentou uma necessidade líquida de capital de giro aparentemente favorável à situação financeira da empresa, porém indica que a empresa tem seu ciclo operacional financiado pelo passivo circulante operacional ou de financiamento, conforme evidencia o quadro 5, por Possetti (2007) quanto menor este índice melhor.

No ano de 2008 a MT apresentou uma necessidade mais oscilatória, porém demonstra financiar seu capital de giro.

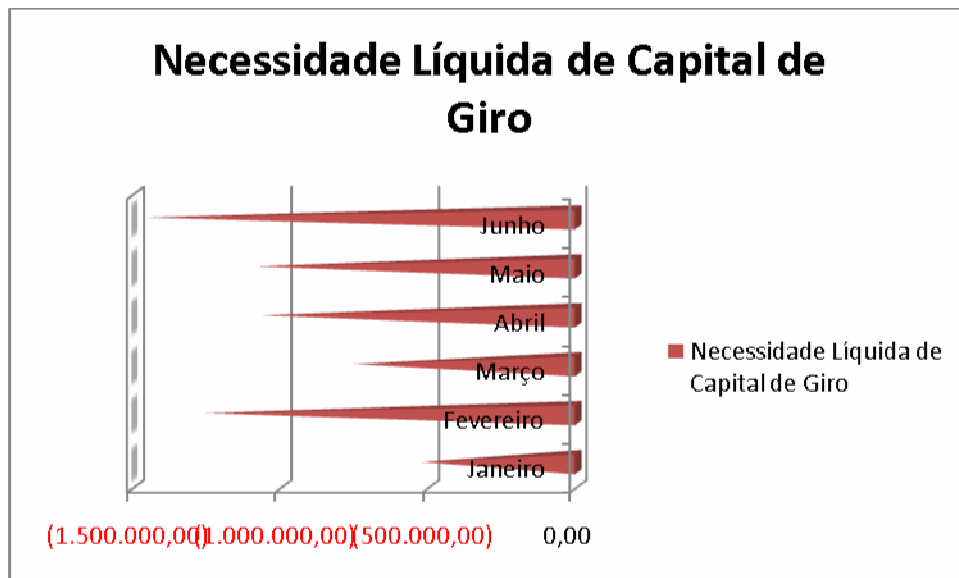


FIGURA 10 - NECESSIDADE LÍQUIDA DE CAPITAL DE GIRO

Fonte: Elaborado pela Autora

A forma distribuída da necessidade líquida de capital de giro que aqui representa capital de giro para pagamento das atividades operacionais é elevado, comparado ao resultado operacional obtido pela empresa nesses períodos.

O nível de tesouraria em 2007 se apresentou favorável, uma vez que a empresa tem sobras no âmbito financeiro de R\$ 129.703,51.

Financiamento do Capital de Giro -Índice/Mês				2007
Tesouraria	ACF - PCF	215.580,41 – 85.876,90	=	129.703,51

EQUAÇÃO 24 - TESOURARIA

Fonte: Possetti (2007) – Adaptado pela Autora

Este índice se baseia nos itens de curtíssimo prazo, ou seja de liquidez, consistir em ativo e passivo como exemplo respectivamente as contas bancos e caixa, empréstimos e financiamentos.

Em 2008 a progresso do índice resultante foi positivo para MT, tendo aplicações de curto prazo para subsídio do seu capital de giro, conforme estudo apresentado no item 2.4 deste trabalho, observe no gráfico desenvolvimento deste índice no período.



FIGURA 11 - TESOURARIA
Fonte: Elaborado pela Autora

Evidência a diferença dos valores constantes nas contas de longo prazo na empresa. Em 2007, a MT demonstrou ter aplicações de longo prazo que financia o capital, conforme estudo apresentado no item 2.4.

Financiamento do Capital de Giro -Índice/Mês				2007
Longo Prazo	EXLP – RLP	89.480,30 – 0,00	=	89.480,30

EQUAÇÃO 25 - FINANCIAMENTO DO CAPITAL DE GIRO DE LONGO PRAZO

Fonte: Matarazzo (2003) - Adaptado pela Autora

No período em estudo do ano de 2008 a MT demonstrou freqüência nos valores pois não houve aquisição de novos financiamentos e operações de longo prazo que poderiam ser apresentada como tais. Nota-se no gráfico.

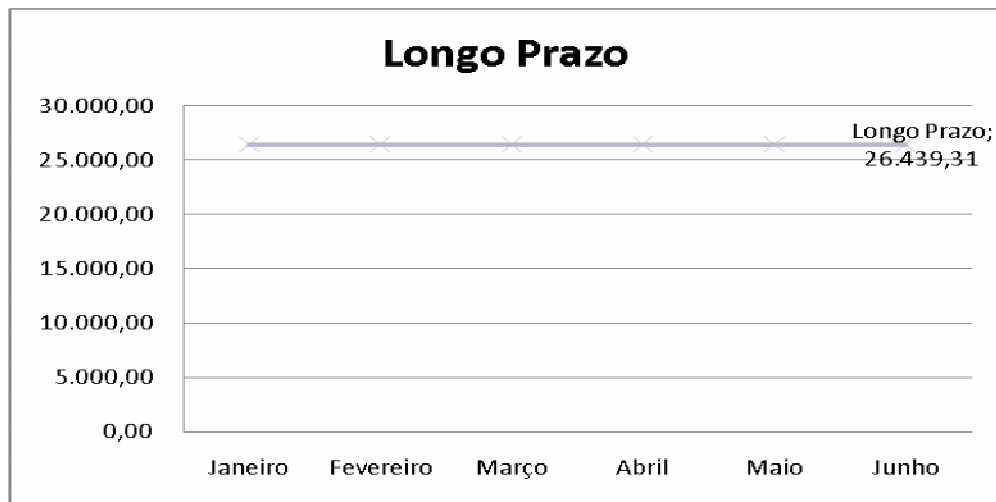


FIGURA 12 - FINANCIAMENTO DO CAPITAL DE GIRO DE LONGO PRAZO
Fonte: Elaborado pela Autora

A necessidade de Capital Giro Próprio é calculada para identificar a quantidade de recursos próprios os quais financiam o Capital de Giro Líquido. Conforme Matarazzo (2003), o valor encontrado em 2007 na MT denota-se que todo seu capital próprio está imobilizado, então há a hipótese de que seu capital de giro está sendo financiado por terceiros.

Financiamento do Capital de Giro -Índice/Mês				2007
Capital de Giro Próprio	PL – AP	731.676,25 – 947.995,77	=	(216.319,51)

EQUAÇÃO 26 - FINANCIAMENTO DO CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO
Fonte: Elaborado pela Autora

Nos meses em estudo do ano de 2008, os períodos de prejuízo apresentam maior imobilização do capital, supõe-se que não há capital de giro financiado com capital próprio, compreenda com a análise gráfica.

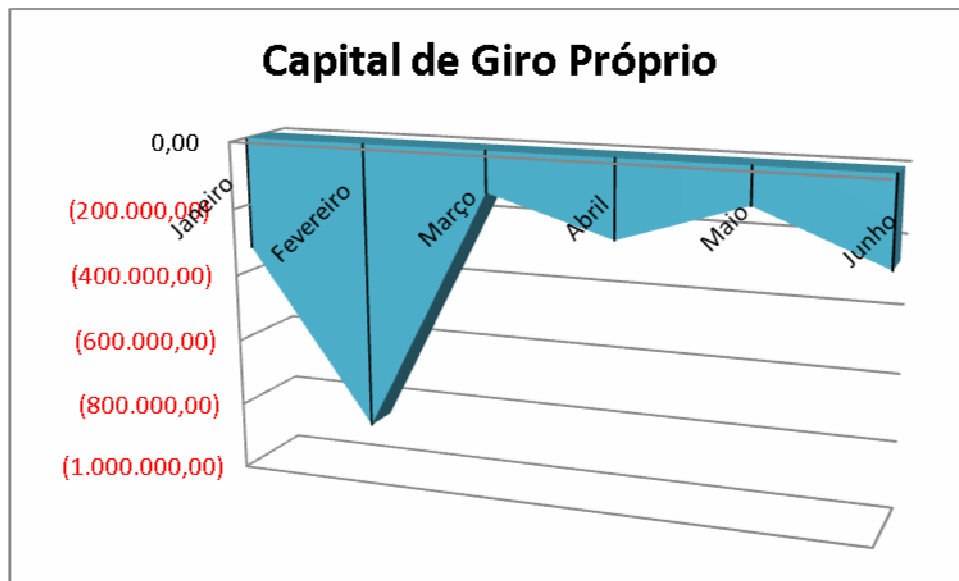


FIGURA 13 - FINANCIAMENTO DO CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO

Fonte: Elaborado pela Autora

Para concluir a análise dos índices de financiamento do capital de giro da empresa, analisa-se agora o termômetro da situação financeira da MT. Este índice relaciona o índice Tesouraria calculado anteriormente e a Necessidade de Capital de Giro, a fim de concluir conforme abordagem na tabela do item 2.4.

Financiamento do Capital de Giro - Índice/Mês				2007
Termômetro da Situação Financeira	Tesouraria	129.703,51	*100 =	-50,56%
	Necessidade Líquida de Capital de Giro	-256.542,73		

EQUAÇÃO 27 - TERMÔMETRO DA SITUAÇÃO FINANCEIRA

Fonte: Matarazzo (2003) - Adaptado pela Autora

O resultado de 2007, menos 50,56%, indica que a empresa financia seu capital de giro com recursos de terceiros de curto e/ou longo prazo. Conforme tabela do item 2.4.

Os resultados obtidos em 2008 demonstram um aumento no financiamento do capital de giro por terceiros. Verifique gráfico demonstrativo abaixo.

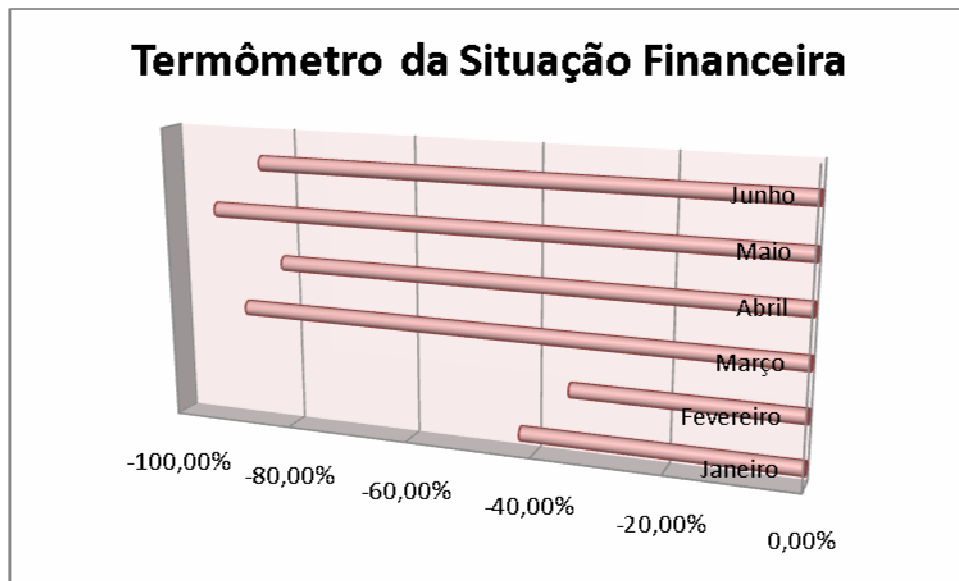


FIGURA 14 - TERMÔMETRO DA SITUAÇÃO FINANCEIRA

Fonte: Elaborado pela Autora

Nota-se que os valores resultantes traduzem o ciclo financeiro da empresa, no mês de maio é atingido valor negativo próximo de 100%. Indica um aumento no financiamento do seu capital de giro com recursos de terceiros de curto e/ou longo prazo. Segundo tabela do item 2.4.

3.4 PLANEJAMENTO ORÇAMENTÁRIO

O planejamento orçamentário é uma ferramenta de gestão operacional e tática. Segundo Lunkes (2007, p. 191) “o orçamento é um plano que abrange todos os processos empresariais para um período de tempo determinado”. Método esse a ser aplicado na MT como planejamento do ano de 2009 aqui nesse item do estudo de caso aplicado.

Conforme observado no item 2.3, e Fisch (1999), os plano orçamentários constituem uma orientação de esforços das áreas atingidas para o objetivo final da empresa, o resultado financeiro.

Utiliza-se como guia o diagrama a seguir para a montagem do orçamento operacional, são: vendas; custos e despesas gerais; mão de obra; e a projeção dos resultados para concluir o estudo. Para tanto, adequar-se-á a realidade e objetivos da empresa MT em 2009.

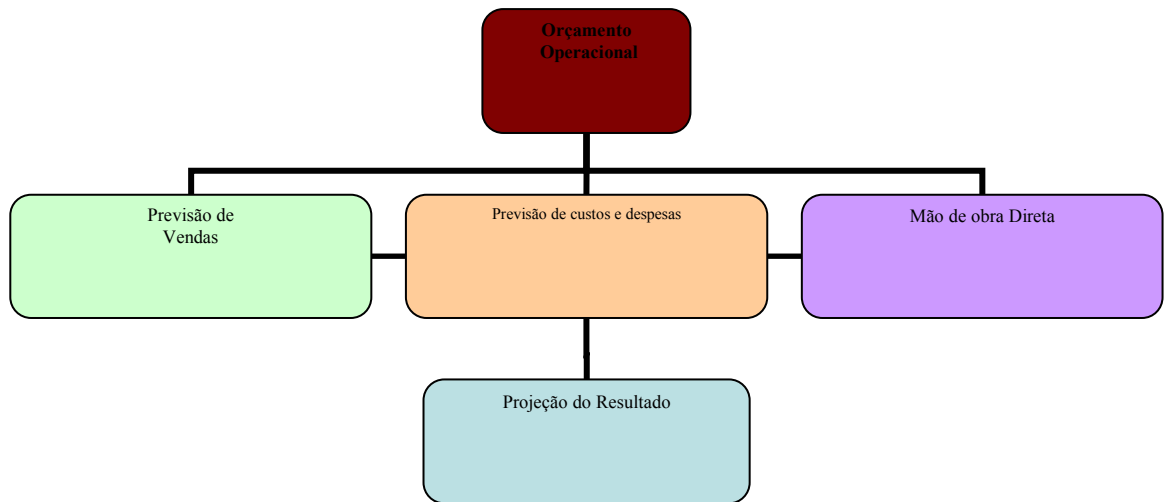


FIGURA 15 - ESQUEMA ORÇAMENTO APLICADO A MT

Fonte: Elaborado pela Autora

O diagrama de estrutura do orçamento operacional aplicado neste estudo, aprimora as informações captadas da empresa, como metas, demonstrações contábeis, prazos e expectativa de mercado relacionadas a sua necessidade de planejamento.

3.4.1 Orçamento de vendas

É no orçamento de vendas que se constitui a previsão de vendas, sendo o ponto de partida do orçamento. Sanvicente e Santos (2000) indicam que o orçamento de vendas constitui um plano de vendas futuras da empresas, para um determinado período de tempo. Neste orçamento são estimadas as quantidades de cada produto que a empresa planeja vender e o preço esperado a ser aplicado.

Segundo Lunkes (2003, p. 54), “a primeira coisa a fazer quando estabelecer o orçamento de vendas é definir os fatores limitadores ou restrições”. Sendo necessária uma análise de seu ambiente interno e externo, com a finalidade de identificar os fatos que possam interferir nas previsões de vendas da organização.

É identificado no quadro de metas, anexo E, da empresa de acordo com o crescimento esperado pelos proprietários. Movimentação de 8 milhões de dólares, para conversão em reais se utiliza a base afirmada pela gerência financeira da cotação média de R\$ 2,00

correspondentes a 16 milhões de reais, sendo que deste valor a empresa auferi como receita apenas 15%, estimada assim a receita de vendas de R\$ 2.400.000,00 anual.

Sabendo-se que a meta de vendas em unidades da empresa para 2009 já foi determinada em 50 grupos, sendo que cada grupo trabalha com uma base mínima de 30 passageiros e seu preço médio é \$ 5.017,77 dólares. Levado-se em consideração os períodos de baixa sazonalidade que são: novembro, dezembro, janeiro e fevereiro. Estimou-se as vendas e as receitas com vendas conforme tabelas a seguir.

1.1 – Previsão de vendas – quantidades	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total
Vendas Individuais – Mercado 1	900	600	600	650	250	250	500	500	600	250	650	900	6.650
Grupos – Mercado 2	0	30	30	30	180	240	150	60	90	450	90	0	1.350
Produtos Complementares-Eventos	640	640	640	640	640	640	640	0	0	0	0	0	4.480
Total	1.540	1.270	1.270	1.320	1.070	1.130	1.290	560	690	700	740	900	12.480

QUADRO 8 - PREVISÃO DE VENDAS EM QUANTIDADES

Fonte: Elaborado pela Autora

Nas vendas individuais é trabalhada com o ponto de equilíbrio da empresa para suprir essa lacuna deixada com a baixa sazonalidade dos grupos. Já os produtos complementares são uma estimativa de venda com base no evento a ser realizado em 2009, aonde a MT é a agência fomentadora na parte turística. Com a estimativa de 5.000 pessoas e com a previsão de inscrições médias mensais.

Segue quadro da previsão de reajustes nos preços de vendas.

1.2 – Preços de venda	Preço-Base	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
Aumento de Preços –		1,00	1,00	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,06	1,06	1,06	1,06
Aumento de Preços –		1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,04	1,04	1,04	1,04	1,04	1,04	1,04
Vendas Individuais –	600	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Grupos –	5.017,77	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mercado 2 –													
Produtos Complementar	760	760	760	760	760	760	760	760	0	0	0	0	0

QUADRO 9 - PREÇO DE VENDA

Fonte: Elaborado pela Autora

Observa-se que ao interligar o quadro de previsão de vendas em unidades e o de preços e reajustes possíveis se obtém o quadro abaixo com uma previsão de receita. Ressalta-se que o imposto aqui aplicado é baseado no enquadramento da empresa no Anexo III do Simples Nacional, o qual é tributada, tabela constante no anexo 1.7 deste estudo.

1.4 – Orçamento de vendas – em moeda corrente	Dados-Base	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	
Taxa do US\$	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	
Vendas individuais –		540.000	360.000	367.200	397.800	153.000	153.000	
Grupo – Mercado 2		0	301.066	301.066	301.066	1.806.397	2.504.871	
Subtotal		540.000	661.066	668.266	698.866	1.959.397	2.657.871	
Produtos Complementares	0,10	54.000	66.107	66.827	69.887	195.940	265.787	
Faturamento Operacional		594.000	727.173	735.093	768.753	2.155.337	2.923.658	
Receita Operacional Bruta		89.100	109.076	110.264	115.313	323.301	438.549	
Simples Nacional	Anexo III		5.346	6.545	6.616	6.919	33.171	49.600
Receita Operacional Líquida			83.754	102.531	103.648	108.394	290.130	388.949
Saldo de Clientes – Final do	250 dias	554.400	678.695	686.087	717.503	2.011.648	2.728.747	
Provisão para Créditos	0,10 %	594	727	735	769	2.155	2.924	

QUADRO 10 – ORÇAMENTO DE VENDAS EM MOEDA

Fonte: Elaborado pela Autora

No orçamento de vendas em moeda utilizam-se de dados bases afirmadas pela empresa MT para o período de 2009. Segue continuação do quadro para o segundo semestre de 2009.

1.4 – Orçamento de vendas – em moeda corrente	Dados-Base	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	Total
Taxa do US\$	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	
Vendas individuais – Mercado 1		306.000	306.000	381.600	159.000	413.400	572.400	4.109.400
Grupo – Mercado 2		1.565.544	626.218	939.327	4.696.633	939.327	0	13.981.514
Subtotal		1.871.544	932.218	1.320.927	4.855.633	1.352.727	572.400	18.090.914
Produtos Complementares	0,10	187.154	93.222	132.093	485.563	135.273	57.240	1.809.091
Faturamento Operacional Bruto		2.058.699	1.025.439	1.453.019	5.341.196	1.487.999	629.640	19.900.006
Receita Operacional Bruta		308.805	153.816	217.953	801.179	223.200	94.446	2.985.001
Simples Nacional	Anexo III	31.683	12.628	17.894	100.468	18.325	5.667	294.861
Receita Operacional Líquida		277.121	141.188	200.059	700.712	204.875	88.779	2.690.140
Saldo de Clientes – Final do Mês	250 dias	1.921.452	957.077	1.356.151	4.985.116	1.388.799	587.664	
Provisão para Créditos Incobráveis	0,10 %	2.059	1.025	1.453	5.341	1.488	630	

QUADRO 11 – ORÇAMENTO DE VENDAS EM MOEDA

Fonte: Elaborado pela Autora

Finaliza-se o planejamento orçamentário, item orçamento de vendas, a partir deste ponto a empresa MT deve controlar e analisar as ocorrências involuntárias do período e readaptar. O controle pode ser feito inserindo uma célula ao lado de cada mês comparado o previsto ao realizado.

3.4.2 Mão de obra Direta

É apresentado neste sub-tópico orçamento da capacidade de mão de obra que a empresa disponibiliza para o período de 2009. Observada a meta de vendas para o ano de 2009 e a quantidade de empregados disponíveis no quadro de pessoal da MT.

A hora da mão de obra por venda foi calculada com dados levantados com os funcionários da área de vendas, com uma simples média aritmética, conforme os dados no quadro a seguir:

Tipo de Venda	Passagem aérea	Passagem + hotel	Roteiro pronto	Roteiro personalizado	Média de Tempo
Tempo para concluir	0,5h	1h	3h	7,5h	3 horas

QUADRO 12 - QUANTIDADE DE HORAS - VENDA INDIVIDUAL

Fonte: Elaborado pela Autora

A média de horas para venda de grupos é baseada na afirmação exposta pela empresa que se trabalha normalmente 10 meses para conclusão da venda em relação aos grupos definidos na meta de vendas e que a hora trabalhada mensal totalizando 18,33 horas.

O cálculo das horas disponíveis é resultado de 11 meses de trabalho multiplicado a quantidade mensal de horas trabalhadas que é de 220 am. Verifique a seguir os resultados da disponibilidade de mão de obra no quadro 13.

2.1 Orçamento de capacidade – mão-de-obra 2009										
Produtos	Dados-Base	Programa		Para a Produção Orçada	Qtde. de Mão-de-Obra Existente	Horas Anuais de Trabalho	Total de Horas Disponíveis	Excesso/	Percentual	Qtde. Mão-de-Obra Adicional Necessária
		Anual de Produção	Para 1 Unidade de Produto							
Individual		6.650	3,00	19.950	4	2.420	9.680	(10.270)	-106,1%	4,2
Grupos		1.350	18,33	24.746	11	2.420	26.620	1.875	7,0%	(0,8)
Subtotal		8.000		44.696	15	2.420	36.300	(8.396)	-23,1%	3,5
Produtos Compleme	0,06			2.682	2	2.420	4.840	2.158	44,6%	(0,9)
Total				47.377	17	2.420	41.140	(6.237)	-15,2%	2,6

*Considerando uma eficiência normal.

QUADRO 13 – ORÇAMENTO DE CAPACIDADE – MÃO DE-OBRA 2009

Fonte: Elaborado pela Autora

Ressalva-se que não é considerada a capacidade das horas extras disponíveis, sendo que a empresa não têm políticas de aplicação das mesmas.

3.4.3 Orçamento de Custos e Despesas

Apresenta-se o orçamento de custo e despesas gerais, com base no quadro de custos diretos e indiretos apresentados pela empresa no ano de 2007 e 2008. Neste quadro expõe-se um rateio com base na mão de hora direta e as horas trabalhadas no ano para área loja e administrativa, é ponderado que a empresa MT tem a agenda de férias dividida entre os meses de Janeiro, Fevereiro e Dezembro.

Para início desta análise foi realizada uma previsão nos aumentos de preços, sendo levado em consideração o crescimento econômico do País, a inflação e o crescimento do setor de turismo. Observa-se as épocas de reajustes já previstas no ano civil calendário por conta da lei, como aumento de salários, alugueis entre outros.

Ao final das definições das premissas totalizam-se as variações obtidas através da soma das alterações dos índices ao percentual base do mês, conforme anexo 1.8 deste estudo.

5.1 – Premissas – aumentos gerais previstos (fatores de ajuste)						
Discriminação	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maiο	Junho
Mão-de-Obra Direta						
Percentual do mês trabalhado	75	75	100	100	100	100
Acordo Coletivo	1,00	1,00	1,00	1,00	1,05	1,05
Aumentos de Mérito	1,00	1,00	1,01	1,01	1,01	1,02
Mão-de-Obra Indireta						
Percentual do mês trabalhado	75	75	100	100	100	100
Acordo Coletivo	1,00	1,00	1,00	1,00	1,05	1,05
Aumentos de Mérito	1,00	1,00	1,01	1,01	1,01	1,02
Materiais Indiretos						
Material de Expediente	1,00	1,00	1,01	1,01	1,01	1,01
Material de Consumo	1,00	1,00	1,01	1,01	1,01	1,01
Despesas Gerais						
Energia Elétrica	1,12	1,12	1,12	1,10	1,10	1,10
Telecomunicações	1,00	1,08	1,08	1,08	1,10	1,10
Aluguéis e Condomínio	1,00	1,00	1,04	1,04	1,04	1,04
Manutenção Site	1,05	1,05	1,05	1,05	1,05	1,05
Manutenção Sistema	1,00	1,00	1,00	1,10	1,10	1,10
Manutenção Rede	1,00	1,00	1,00	1,03	1,03	1,03
Manutenção Telefone	1,00	1,00	1,00	1,02	1,02	1,02
Manutenção Xerox	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Advogados	1,04	1,04	1,04	1,04	1,04	1,04
Contador	1,00	1,00	1,07	1,07	1,07	1,07
Associações	1,00	1,00	1,03	1,04	1,04	1,04
Estacionamento	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Combustíveis /Gastos Com Grupo	1,00	1,01	1,01	1,01	1,06	1,08
Macânica e Manutenção de Carros	1,00	1,10	1,20	1,10	1,15	1,10
Assinaturas jornais e Revistas	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Seguro/IPVA	1,00	1,00	4,20	4,30	1,00	1,00
Correios	1,00	1,01	1,01	1,01	1,05	1,07
Total de Variação- Despesas	21,00%	41,00%	385,00%	399,00%	85,00%	84,00%

QUADRO 14 – DEFINIÇÃO DAS PREMISSAS

Fonte: Elaborado pela Autora

As premissas utilizadas são baseadas adequadas também aos interesses de redução de custos da empresa no ano de 2009, correlacionado ao crescimento de vendas afirmado pela MT. Observe os dados para o segundo semestre de 2009.

5.1 – Premissas – aumentos gerais previstos (fatores de ajuste)- continuação						
Discriminação	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
Mão-de-Obra Direta						
Percentual do mês trabalhado	100	100	100	100	100	75
Acordo Coletivo	1,05	1,05	1,05	1,05	1,05	1,05
Aumentos de Mérito	1,02	1,02	1,03	1,03	1,03	1,03
Mão-de-Obra Indireta						
Percentual do mês trabalhado	100	100	100	100	100	75
Acordo Coletivo	1,05	1,05	1,05	1,05	1,05	1,05
Aumentos de Mérito	1,02	1,02	1,03	1,03	1,03	1,03
Materiais Indiretos						
Material de Expediente	1,03	1,03	1,04	1,04	1,04	1,04
Material de Consumo	1,03	1,03	1,04	1,04	1,04	1,04
Despesas Gerais						
Energia Elétrica	1,09	1,09	1,09	1,10	1,11	1,12
Telecomunicações	1,08	1,08	1,10	1,10	1,08	1,00
Alugueis e Condomínio	1,04	1,04	1,04	1,04	1,04	1,04
Manutenção Site	1,05	1,05	1,05	1,05	1,05	1,05
Manutenção Sistema	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10
Manutenção Rede	1,03	1,03	1,03	1,03	1,03	1,03
Manutenção Telefone	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02
Manutenção Xerox	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Advogados	1,04	1,04	1,04	1,04	1,04	1,04
Contador	1,07	1,07	1,07	1,07	1,07	1,07
Associações	1,04	1,04	1,04	1,04	1,04	1,04
Estacionamento	1,00	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02
Combustíveis /Gastos Com Grupo	1,05	1,02	1,03	1,15	1,03	1,00
Macânica e Manutenção de Carros	1,10	1,15	1,15	1,10	1,15	1,05
Assinaturas jornais e Revistas	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Seguro/IPVA	3,10	1,00	1,00	1,30	1,10	1,10
Correios	1,05	1,02	1,03	1,15	1,03	1,00
Total de Variação- Despesas gerais	286,00%	77,00%	81,00%	131,00%	91,00%	68,00%

QUADRO 15 – DEFINIÇÃO DAS PREMISSAS

Fonte: Elaborado pela Autora

Observe a exposição projeção dos custos da MT para o ano de 2009. Conforme apresentado no item sobre planejamento orçamentário, é utilizado neste estudo, um orçamento com base incremental, ou seja, com base no histórico das informações da empresa.

Segue agora o quadro de custos e despesas inter-relacionado com o de aumentos previstos, seus custos e despesas foram estimados com base nos valores reais demonstrados em suas demonstrações de 2007 e de janeiro a junho de 2008.

Discriminação	Índice/Fator %	Dados-Base	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maió	Junho
Mão-de-Obra Direta			17.983	17.983	24.217	24.217	25.427	25.679
Salários		1.380	11.385	11.385	15.332	15.332	16.098	16.258
Comissão	35%		3.985	3.985	5.366	5.366	5.634	5.690
Encargos Sociais	17%		2.613	2.613	3.519	3.519	3.695	3.731
Mão-de-Obra Indireta			7.667	7.667	10.325	10.325	10.841	10.948
Salários		1.500	4.500	4.500	6.060	6.060	6.363	6.426
Comissão	18%		788	788	1.061	1.061	1.114	1.125
Encargos Sociais	17%		2.379	2.379	3.204	3.204	3.364	3.398
Materiais Indiretos			306	613	613	613	1.838	2.450
Espediente		425	213	425	425	425	1.275	1.700
Consumo		375	94	188	188	188	563	750
Despesas Gerais			24.917	25.343	27.582	27.659	26.165	26.179
Energia Elétrica		1.000	840	840	1.120	1.100	1.100	1.100
Telecomunicações		5.000	5.000	5.400	5.400	5.400	5.500	5.500
Aluguéis e Condomínio		5.260	5.260	5.260	5.470	5.470	5.470	5.470
Manutenção Site		6.000	6.300	6.300	6.300	6.300	6.300	6.300
Manutenção Sistema		450	450	450	450	495	495	495
Manutenção Rede		350	350	350	350	361	361	361
Manutenção Telefone		150	150	150	150	153	153	153
Manutenção Xerox		480	480	480	480	480	480	480
Advogados		800	832	832	832	832	832	832
Contador		1.800	1.800	1.800	1.926	1.926	1.926	1.926
Associações		275	275	275	283	286	286	286
Estacionamento		210	210	210	210	210	210	210
Combustíveis /Gastos Com Grupo		570	570	576	576	576	604	616
Macânica e Manutenção de Carros		150	150	165	180	165	173	165
Assinaturas jornais e Revistas		1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250
Seguro /IPVA		500	500	500	2.100	2.150	500	500
Correios		500	500	505	505	505	525	535
TOTAL GERAL			50.873	51.605	62.736	62.812	64.270	65.256
	Quantidade							
Homens Diretos	11		11	11	11	11	11	11
Homens Indiretos	4		4	4	4	4	4	4
Horas Diretas	2420/ano		2.246	2.246	2.995	2.995	2.995	2.995
Horas Indiretas	2420/ano		711	711	948	948	948	948

Quadro 16 – ORÇAMENTO CUSTOS E DESPESAS

Fonte: Elaborado pela Autora.

Discriminação	Índice/Fator %	Dados-Base	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	Total
Mão-de-Obra Direta			25.679	25.679	25.931	25.931	25.931	19.448	284.104
Salários		1.380	16.258	16.258	16.417	16.417	16.417	12.313	179.870
Comissão	35%		5.690	5.690	5.746	5.746	5.746	4.310	62.954
Encargos Sociais	17%		3.731	3.731	3.768	3.768	3.768	2.826	41.280
Mão-de-Obra Indireta			8.834	8.834	8.921	8.921	8.921	6.691	97.738
Salários		1.500	6.426	6.426	6.489	6.489	6.489	4.867	71.095
Comissão	18%		1.125	1.125	1.136	1.136	1.136	852	12.442
Encargos Sociais	17%		1.284	1.284	1.296	1.296	1.296	972	14.201
Materiais Indiretos			1.531	919	1.072	4.594	919	306	15.772
Espediente		425	1.063	638	744	3.188	638	213	10.944
Consumo		375	469	281	328	1.406	281	94	4.828
Despesas Gerais			26.149	26.021	26.132	26.413	26.102	25.385	314.044
Energia Elétrica		1.000	1.090	1.090	1.090	1.100	1.110	840	12.420
Telecomunicações		5.000	5.400	5.400	5.500	5.500	5.400	5.000	64.400
Aluguéis e Condomínio		5.260	5.470	5.470	5.470	5.470	5.470	5.470	65.224
Manutenção Site		6.000	6.300	6.300	6.300	6.300	6.300	6.300	75.600
Manutenção Sistema		450	495	495	495	495	495	495	5.805
Manutenção Rede		350	361	361	361	361	361	361	4.295
Manutenção Telefone		150	153	153	153	153	153	153	1.827
Manutenção Xerox		480	480	480	480	480	480	480	5.760
Advogados		800	832	832	832	832	832	832	9.984
Contador		1.800	1.926	1.926	1.926	1.926	1.926	1.926	22.860
Associações		275	286	286	286	286	286	286	3.407
Estacionamento		210	210	214	214	214	214	214	2.541
Combustíveis /Gastos Com Grupo		570	599	581	587	656	587	570	7.097
Macânica e Manutenção de Carros		150	165	173	173	165	173	158	2.003
Assinaturas jornais e Revistas		1.250	1.338	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	15.088
Seguro /IPVA		500	520	500	500	650	550	550	9.520
Correios		500	525	510	515	575	515	500	6.215
TOTAL GERAL			62.193	61.453	62.055	65.858	61.872	51.830	711.658
	Quantidade								
Homens Diretos	11		11	11	11	11	11	11	
Homens Indiretos	4		4	4	4	4	4	4	
Horas Diretas	2420/ano		2.995	2.995	2.995	2.995	2.995	2.246	33.691
Horas Indiretas	2420/ano		948	948	948	948	948	711	10.663

Q

Quadro 17 – ORÇAMENTO CUSTOS E DESPESAS.

Fonte: Elaborado pela Autora

Ressalva-se que a porcentagem referente a encargos sociais de 17% refere-se a 8% Fundo de Garantia por Tempo de Serviço –FGTS mais 9% de contribuição para previdência do Instituto Nacional do Seguro Social – INSS.

Estes gastos são todos os necessários para gestão operacional da MT, conforme abordado pela sua administração financeira. Foi demonstrado até aqui o os orçamentos que englobam o orçamento operacional, conforme Horngren, Sundem e Stratton (2004) ele focaliza a demonstração de resultado e suas planilhas de apoio.

3.4.4 Projeção dos Resultados

Com base nos orçamentos de vendas, custos e despesas para 2009 apresenta-se a projeção do resultado. Ressalta-se que para complemento deste resultado a empresa deve avaliar suas receitas e despesas financeiras, visto que se limita neste estudo ao orçamento operacional.

A Projeção dos resultados servirá par avaliar o desempenho da organização se suas metas e projeções forem cumpridas. Segundo evidencia o item 2.3, Horngren, Sundem e Stratton (2004) discorrerem que o resultado orçado das operações é, freqüentemente, o nível de referência para avaliar o desempenho gerencial.

Os resultado a seguir apresentados são decorrem das metas estabelecidas pela empresa e da elaboração dos orçamentos operacionais apresentados anteriormente.

Observe o gráfico evolutivo do resultado operacional projetado para 2009.

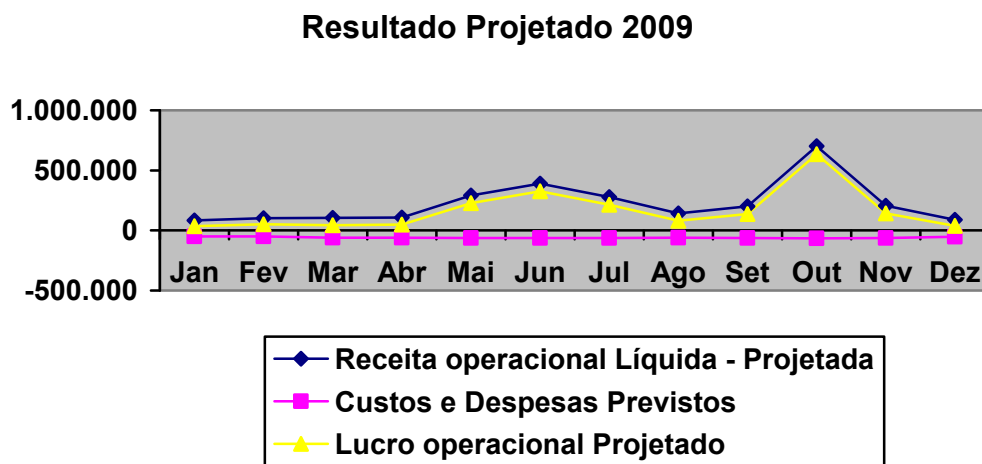


FIGURA 16 - RESULTADO PROJETADO 2009

Fonte: Elaborado pela Autora

Notar-se que os custos e as despesas decorrem de forma estável por conta da sua distribuição ao longo do período. Já as receitas se destacam nos meses de alta sazonalidade de maio a outubro, retrocedendo em agosto.

Veja agora tabela descritiva dos dados deste gráfico.

Resultado Projetado - MT 2009	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
Receita líquida operacional Projetada	83.754	102.531	103.648	108.394	290.130	388.949	277.121	141.188	200.059	700.712	204.875	88.779
Custos e Despesas Previstas	(49.392)	(50.124)	(60.742)	(60.819)	(62.177)	(63.142)	(62.193)	(61.453)	(62.055)	(65.858)	(61.872)	(51.830)
Lucro Líquido Projetado	34.362	52.407	42.906	47.575	227.953	325.807	214.928	79.735	138.004	634.853	143.003	36.950

QUADRO 18 - RESULTADO PROJETADO MT 2009

Fonte: Elaborado pela Autora

Tem-se a perspectiva de um excelente desempenho operacional para o ano de 2009, caso se confirme às projeções orçamentárias. O mês de outubro se destaca com um lucro operacional projetado de R\$ 726.980,80, já o resultado da projeção de janeiro seria satisfatório por cobrir seus custos e gerar uma margem de lucro, ou seja, ultrapassa o ponto de equilíbrio da MT e gera uma margem de lucro mínima de 41,02% e nos meses seguintes a empresa alcança a margem de lucro de 90,60%.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho teve como objetivo analisar o processo de captação de recursos de terceiros para aplicabilidade das formas de controle orçamentário com base nas informações contábeis.

O trabalho se caracterizou como uma análise documental descritiva e exploratória, no qual sob abordagem quantitativa na análise de captação de recursos pela MT em 2007 e qualitativa quanto a análise econômico-financeira realizada com base na estrutura, liquidez, rentabilidade e necessidade de capital de giro da MT no ano de 2007 e no período de janeiro a junho de 2008.

Com objetivo de dar suporte e fundamentar o estudo sobre o processo de captação de terceiros, apresentou-se outros objetivos como identificação e fundamentação de elementos que compõem este processo, identificadas as principais fontes de recursos de terceiros disponíveis para as empresas, sendo avaliadas as informações contábeis para realizar análises econômico-financeiras da MT no período em estudo, avaliadas através dos índices de estrutura de capital, liquidez, rentabilidade e necessidade de capital de giro. Evidenciadas as demonstrações contábeis na formação de ferramentas de controle financeiro interno como a descrita neste trabalho o planejamento orçamentário operacional. Sendo considerados os aspectos da economia como taxas, índices e juros aplicados no mercado para captação de recursos, assim como a relação entre os bancos e a empresa na necessidade gerada de crédito.

No que se refere à captação de recursos de terceiros a MT, cabe abordar as formas de planejamento utilizados na empresa MT. A empresa ainda não detém um plano financeiro para execução e controle, obteve apenas metas globais de vendas para o ano de 2009. A empresa utiliza um software para armazenar informações de suas atividades, como contas a pagar e a receber, faturamento e controle de vendas. Porém ressalta-se que não há previsão de orçamento anual. Deste modo, constatou-se que a empresa vem buscando formas de planejar suas operações, como por exemplos a previsão de quantos meses se trabalha para vender um grupo, maior controle nos recebimentos de clientes, busca de alternativas diferenciadas para captação de recursos de terceiros nos bancos.

Assim pode-se constatar a necessidade de implantação de um plano de ação com base orçamentária, com objetivo de melhorar o controle das operações e projetar o resultado com base nas metas já estipuladas.

REFERÊNCIAS

AGUSTINI, Carlos Alberto Di. **Capital de giro: gestão, análise de alternativas, fontes de financiamento, estratégias de negociação, como pagar menos CPMF**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1999. 173 p.

ASSAF NETO, Alexandre; Silva, César Augusto Tiburcio. **Administração do Capital de Giro**. 2 ed. São Paulo; Atlas, 1997.

_____, _____. **Administração do Capital de Giro**. 3 ed. São Paulo; Atlas, 2002. 214 p.

BANCO DO BRASIL (Brasil). **Crédito**. Disponível em: <www.bancodobrasil.com.br>. Acesso em: 20 maio 2008.

BANCO TRIANGULO S.A. **Crédito**. Disponível em: <www.tribanco.com.br>. Acesso em: 23 set. 2008.

BNDES. **Produtos e Serviços**. Disponível em: <www.bndes.gov.br>. Acessado em : 15 de julho de 2008.

BOVESPA (São Paulo). **IBOV**. Disponível em: <www.bovespa.com.br>. Acesso em: 10 ago. 2008.

BRADESCO (Brasil). **Crédito pessoa jurídica**. Disponível em: <www.bradesco.com.br>. Acesso em: 27 jun. 2008.

BRASIL. Banco Central. **Estatísticas**. Disponível em: <www.bancocentral.gov.br>. Acesso em: 22 set. 2008.

BRASIL. Constituição Federal, de 05 de outubro de 1988.

BRASIL. **Lei Federal Nº 10.183**, de 12 de fevereiro d 2001. Altera dispositivos da Lei 9.365, de 16 de dezembro de 1996, que institui a Taxa de Juros de Longo Prazo - TJLP, dispõe sobre a remuneração dos recursos do Fundo de Participação PIS-PASEP, do Fundo de Amparo ao Trabalhador e do Fundo da Marinha Mercante.

BRASIL. Planalto do Governo Federal. **LEIS**. Disponível em: <www.planalto.gov.br>. Acesso em: 17 maio 2008.

FGV, 2004.

FINEP (Brasil). **Linhas de Crédito**. Disponível em: <www.finep.gov.br>. Acesso em: 20 ago. 2008

FREZATTI, Fábio. **Orçamento Empresarial: Planejamento e Controle Gerencial**. São Paulo: Atlas, 2000.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GITMAN, L.j.. **Princípios da administração financeira**. 3. ed. São Paulo: Harbra, 1987.

HORNGREN, Charles T.; SUDEM, Gary L; STRATTON, Willian O.. **Contabilidade gerencial**. 12. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2004. 560 p.

IUDÍCIBUS, Sergio de. **Teoria da Contabilidade**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2004. 356 p.

- LUNKES, Rogério João. **Contabilidade Gerencial: um enfoque na tomada de decisão**. Florianópolis: Visual Books, 2007. 256 p.
- MARTINS, Eliseu; ASSAF NETO, Alexandre. **Administração financeira: as finanças das empresas sob condições inflacionárias**. São Paulo: Atlas, 1986.
- MATARAZZO, Dante Carmino. **Análise Financeira de balanços: abordagem básica e gerencial**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2003. 459 p.
- MATARAZZO, Dante Carmino. **Análise Financeira de balanços: abordagem básica**. São Paulo. Atlas. 1998.
- MOSIMANN, Clara Pellegrinello; FISCH, Silvio. **Controladoria: seu papel na administração de empresas**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1999. 137 p.
- PORTAL DA CONTABILIDADE (Brasil). **Guia contábil**. Disponível em: <www.portaldecontabilidade.com.br>. Acesso em: 15 jul. 2008.
- SÁ, Antônio Lopes de. **Teoria da Contabilidade**. Editora Atlas, São Paulo, 2002.
- SANTOS, Jedno Oliveira Dos. **Administração financeira da Pequena e Média Empresa**. São Paulo: Atlas, 2001. 253 p.
- SANVICENTE, Antonio Zaratto. **Administração financeira**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1987. 283 p.
- SANVICENTE, Antonio Zoratto; SANTOS, Celso da Costa. **Orçamento na Administração de Empresas: Planejamento e Controle**. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 1995.
- SEBRAE. Disponível em <http://www.sebrae.com.br>. Acesso em: Setembro de 2008.
- SOUZA, Antônio de. **Gerência Financeira para micro e pequenas empresas: um manual simplificado**. Rio de Janeiro: Elsevier: SEBRAE, 2007.
- STULZ, René M. **Managerial discretion and optimal financing policies**. *Journal os Fimalcial Economics*, v.26, p.3-27, 1990.
- TESOURO. **A tributação dos lucros e o retorno ao investimento no Brasil**. Disponível em <http://www.tesouro.fazenda.gov.br/premio_TN/IXPremio/financas/MH2tefpIXPTN/mh2_permio_tefp.pdf>. Acessado em 10 out 2008.
- TORRES, Ricardo Lobo. **Curso de direito financeiro e tributário**. 12. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2005. 460 p.
- VERGARA, Sylvia Maria. **Projetos e relatórios de pesquisas em administração**. São Paulo: Atlas, 1997.
- VIERA, M. M. F. e ZOUAIN, D. M. (org). **Pesquisa qualitativa em Administração**. Rio de Janeiro: Editora

RECOMENDAÇÕES BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, M. I. de. **Manual de planejamento estratégico**. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2005.

ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças Corporativas e Valor**. São Paulo: Atlas, 2003.

BROOKSON, Stephen. **Como elaborar orçamentos**. 2. ed São Paulo: Publifolha, 2001]. 72 p.

CARVALHO, Paulo de Barros. **Curso de Direito Tributário**, 12ª ed. São Paulo: Saraiva, 1999, p.120.

IUDICIBUS, Sergio de. **Contabilidade gerencial**. 4a ed. São Paulo: Atlas, 1986.

LUNKES, R.J. **Manual de Orçamento**. São Paulo: Atlas, 2003.

MARION, Jose Carlos. **Análise das demonstrações Contábeis: contabilidade empresarial**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2002. 302 p.

MEGGINSON, Leon C; MOSLEY, Donald C; PIETRI, Paul H. **Administração: conceitos e aplicações**. 4. ed São Paulo: Harba, 1998. 614 p.

REPÚBLICA, presidência. Presidentes. **História do Brasil: governos militares**. Disponível em: <<http://www.portalbrasil.net>>. Acesso em: 15 nov.2007.

WELSCH, Glenn A. **Orçamento empresarial**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1996.

ANEXO A

Balanço Patrimonial MT Viagens E Turismo

Balço Patrimonial- MT Viagens e Turismo Ltda.							
	31-dez-07	31-jan-08	29-fev-08	31-mar-08	30-abr-08	31-mai-08	30-jun-08
ATIVO CIRCULANTE	806.658,91	940.120,63	1.719.329,35	1.722.236,98	1.899.591,75	2.090.995,26	2.472.535,43
Caixa/Bancos	72.241,27	113.272,13	103.390,83	108.927,10	129.375,35	94.190,97	157.222,58
Aplicações Financeiras e Cofre	143.339,14	198.656,34	426.511,67	671.596,83	817.411,59	974.963,73	1.142.239,48
Contas a Receber de Clientes	585.115,64	612.357,13	1.164.549,68	834.665,78	930.981,75	1.003.869,83	1.148.918,04
(-) Provisão Devedores Duvidosos	585,12	612,36	1.164,55	834,67	930,98	1.003,87	1.148,92
. Contas a Receber – Líquido	584.530,52	611.744,77	1.163.385,13	833.831,11	930.050,77	1.002.865,96	1.147.769,12
Estoque	6.547,98	16.447,39	26.041,72	65.881,94	22.754,04	18.974,60	25.304,25
.. De Materiais - Kit MarkTur	5.482,43	15.212,21	24.941,99	23.113,19	22.189,09	18.175,89	24.215,19
. De Materiais – Expedientes	1.065,55	1.235,18	1.099,73	768,75	564,95	798,71	1.089,06
. Adiantamentos a Fornecedores	0,00	0,00	0,00	42.000,00	0,00	0,00	0,00
Despesas do Exercício Seguinte	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PERMANENTE	947.995,77	966.916,26	1.424.401,35	800.930,14	970.497,56	1.140.064,98	1.309.632,40
Investimentos	7.718,21	7.718,21	7.718,21	7.718,21	7.718,21	7.718,21	7.718,21
. Imobilizado Bruto	1.022.950,70	1.022.950,70	1.036.688,36	103.701,74	103.701,74	103.701,74	103.701,74
. (-) Depreciação Acumulada	153.442,61	153.442,61	155.503,25	15.555,26	15.555,26	15.555,26	15.555,26
Imobilizado Líquido	869.508,10	869.508,10	881.185,11	88.146,48	88.146,48	88.146,48	88.146,48
Diferido	70.769,46	89.689,95	535.498,03	705.065,45	874.632,87	1.044.200,29	1.213.767,71
ATIVO TOTAL	1.754.654,68	1.907.036,89	3.143.730,70	2.523.167,12	2.870.089,31	3.231.060,24	3.782.167,83
PASSIVO CIRCULANTE	933.498,13	1.246.143,59	2.545.951,87	1.815.392,25	2.103.348,00	2.173.504,13	2.703.217,07
Repasse a Fornecedores	122.902,55	141.753,13	819.189,02	762.790,48	777.877,33	957.257,53	865.455,89
Salários e Encargos a Pagar	15.774,30	32.063,55	32.645,85	34.615,65	36.858,36	36.325,26	51.653,70
Contas a Pagar	292.597,44	319.107,90	491.557,95	348.707,31	360.650,08	364.254,54	481.933,30
Impostos a Recolher – sobre Lucros	31.510,75	31.840,26	1.254,73	7.731,72	4.536,54	29.991,96	9.368,23
Adiantamento de Clientes	384.836,19	633.404,20	1.108.965,10	547.815,40	849.977,67	723.808,02	1.234.411,23
Empréstimos	81.901,02	74.099,26	66.297,50	58.490,74	50.693,98	42.892,22	35.090,46
Retiradas dos Sócios	3.975,88	13.875,29	26.041,72	55.240,95	22.754,04	18.974,60	25.304,26
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	89.480,30	26.439,31	26.439,31	26.439,31	26.439,31	26.439,31	26.439,31
Financiamentos	89.480,30	26.439,31	26.439,31	26.439,31	26.439,31	26.439,31	26.439,31
Total Capital de Terceiros	1.022.978,43	1.272.582,90	2.572.391,18	1.841.831,56	2.129.787,31	2.199.943,44	2.729.656,38
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	731.676,25	634.453,99	571.339,52	681.335,56	740.302,00	1.031.116,80	1.052.511,46
Capital Social	76.640,00	731.676,25	731.676,25	731.676,25	731.676,25	731.676,25	731.676,25
Lucro do Período	655.036,25	97.222,27	160.336,73	50.340,69	8.625,75	299.440,55	320.835,20
PASSIVO TOTAL	1.754.654,68	1.907.036,89	3.143.730,70	2.523.167,12	2.870.089,31	3.231.060,24	3.782.167,84

ANEXO B

Demonstração de Resultado do Exercício MT Viagens e Turismo

Demonstração de Resultados do exercício- MT Viagens e Turismo Ltda.								
	2007	jan/08	fev/08	mar/08	abr/08	mai/08	jun/08	Total Acumulado do Período
RECEITA OPERACIONAL BRUTA II	120.210,35	10.285,19	7.058,87	13.392,69	18.543,51	23.563,57	26.091,55	98.935,38
RECEITA OPERACIONAL BRUTA I	1.178.998,63	0,00	0,00	169.069,62	118.193,46	354.035,58	124.871,25	766.169,91
RECEITA OPERACIONAL Bruta Total	1.299.208,98	10.285,19	7.058,87	182.462,31	136.736,97	377.599,15	150.962,80	865.105,29
CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADO	378.581,25	51.722,43	42.645,30	43.478,40	47.861,18	51.265,69	64.784,96	301.757,96
Consumo de Materiais	2.941,11	282,06	225,22	550,35	338,87	388,70	482,78	2.267,98
Mão-de-Obra Direta	210.676,14	22.925,44	23.341,78	24.750,19	26.353,73	25.972,56	36.932,40	160.276,10
Material Grupo	17.271,44	6.956,79	0,00	427,50	574,29	0,00	5.434,64	13.393,22
Despesas Gerais	145.293,37	11.598,44	12.938,37	12.093,05	14.862,19	15.684,91	15.254,62	82.431,58
Despesas Diversas	0,00	9.959,70	6.139,93	5.657,31	5.732,10	9.219,52	6.680,52	43.389,08
Depreciação	2.399,19							0,00
LUCRO BRUTO	920.627,73	41.437,24	35.586,43	138.983,91	88.875,79	326.333,46	86.177,84	563.347,33
DESPESAS OPERACIONAIS	145.317,98	17.853,93	17.005,53	17.342,61	18.985,35	20.812,19	23.808,06	115.807,67
. Provisão Devedores Duvidosos	1.299,21	10,29	7,06	182,46	136,74	377,60	150,96	865,11
. Administrativas	144.018,77	17.843,64	16.998,47	17.160,15	18.848,61	20.434,59	23.657,10	114.942,56
. Mão de Obra	83.975,81	9.138,11	9.304,07	9.865,46	10.504,63	10.352,70	14.721,30	63.886,27
. Consumo de Materiais	1.172,33	112,43	89,77	219,37	135,07	154,94	192,43	904,01
. Despesas Gerais	57.914,31	4.623,15	5.157,25	4.820,31	5.924,09	6.252,03	6.080,51	32.857,34
. Despesas Diversas	956,32	3.969,95	2.447,38	2.255,01	2.284,82	3.674,92	2.662,86	17.294,94
LUCRO OPERACIONAL I	775.309,75	59.291,17	52.591,96	121.641,30	69.890,44	305.521,27	62.369,78	447.539,66
Receitas Financeiras de Aplicações	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Outras Receitas Financeiras								0,00
Despesas Financeiras	51.489,77	6.420,35	9.420,36	10.390,52	3.192,29	10.169,93	10.983,16	50.576,61
LUCRO OPERACIONAL II	723.819,98	65.711,52	62.012,32	111.250,78	66.698,15	295.351,34	51.386,62	396.963,05
Resultados Não-Operacionais		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
. Valor de Venda de Imobilizados		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
. (-) Valor da Baixa de Imobilizados		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
LUCRO ANTES DOS IMPOSTOS	723.819,98	65.711,52	62.012,32	111.250,78	66.698,15	295.351,34	51.386,62	396.963,05
Simples Nacional Pago	68.783,73	31.510,75	1.102,15	1.254,73	7.731,72	4.536,54	29.991,96	76.127,85
LUCRO LÍQUIDO DEPOIS DO IMP. RENDA	655.036,25	97.222,27	63.114,47	109.996,05	58.966,43	290.814,80	21.394,66	320.835,20
LUCRO DO PERÍODO RETIDO	655.036,25	97.222,27	63.114,47	109.996,05	58.966,43	290.814,80	21.394,66	320.835,20

ANEXO C

Relatório de Rateio dos Custos 2008

HISTÓRICO	JANEIRO	CSP	ADM	FEVEREIRO	CSP	ADM	MARÇO	CSP	ADM
SALÁRIO	7.752,92	5.543,34	2.209,58	8.449,26	6.041,22	2.408,04	11.006,80	7.869,86	3.136,94
BÔNUS	290,00	207,35	82,65	952,00	680,68	271,32	2.150,93	1.537,91	613,02
FÉRIAS	4.784,77	3.421,11	1.363,66	5.938,87	4.246,29	1.692,58	0,00	0,00	0,00
13º SALÁRIO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
VALE REFEIÇÃO	1.302,44	931,24	371,20	2.257,79	1.614,32	643,47	2.405,96	1.720,26	685,70
RESCISÃO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
VALE TRANSPORTE	522,80	373,80	149,00	451,44	322,78	128,66	897,20	641,50	255,70
INNS	1.176,69	841,33	335,36	1.268,33	906,86	361,47	1.403,45	1.003,47	399,98
PRO LABORE	14.919,23	10.667,25	4.251,98	12.343,01	8.825,25	3.517,76	15.697,46	11.223,68	4.473,78
FGTS	1.314,70	940,01	374,69	985,15	704,38	280,77	1.053,85	753,50	300,35
SubTotal 1	32.063,55	22.925,44	9.138,11	32.645,85	23.341,78	9.304,07	34.615,65	24.750,19	9.865,46
MANUTENÇÃO UDIS	836,60	598,17	238,43	830,40	593,74	236,66	345,00	246,68	98,33
MANUTENÇÃO SITE	370,00	264,55	105,45	199,90	142,93	56,97	0,00	0,00	0,00
MANUTENÇÃO XEROX	761,05	544,15	216,90	295,45	211,25	84,20	246,60	176,32	70,28
MANUTENÇÃO ALARME	85,75	61,31	24,44	85,75	61,31	24,44	85,75	61,31	24,44
MANUTENÇÃO TELEFONE	150,00	107,25	42,75	150,00	107,25	42,75	150,00	107,25	42,75
ASSIST. TÉCNICA / MARCOS	470,00	336,05	133,95	470,00	336,05	133,95	470,00	336,05	133,95
ALUGUEIS	560,00	400,40	159,60	560,00	400,40	159,60	560,00	400,40	159,60
CONDOMÍNIO	343,19	245,38	97,81	343,19	245,38	97,81	343,19	245,38	97,81
CELESC / LUZ	1.025,59	733,30	292,29	1.061,19	758,75	302,44	1.113,80	796,37	317,43
TELEFONE	5.064,04	3.620,79	1.443,25	5.687,75	4.066,74	1.621,01	5.183,12	3.705,93	1.477,19
CORREIOS	422,40	302,02	120,38	344,95	246,64	98,31	435,30	311,24	124,06
CONTADOR	800,00	572,00	228,00	800,00	572,00	228,00	800,00	572,00	228,00
ADVOGADO	600,00	429,00	171,00	600,00	429,00	171,00	600,00	429,00	171,00
ASSOCIAÇÕES	270,00	193,05	76,95	220,00	157,30	62,70	290,00	207,35	82,65
ESTACIONAMENTO	190,00	135,85	54,15	190,00	135,85	54,15	248,00	177,32	70,68
ASSINATURA JORNAL/ REV..	1.500,00	1.072,50	427,50	1.500,00	1.072,50	427,50	1.500,00	1.072,50	427,50
CORTESIA/PUBLICIDADE	0,00	0,00	0,00	2.620,00	1.873,30	746,70	780,00	557,70	222,30
DESPESAS DE VIAGEM	1.906,70	1.363,29	543,41	1.010,45	722,47	287,98	1.139,00	814,39	324,62
COMBUSTIVEL/GASTO GRP.	377,55	269,95	107,60	344,15	246,07	98,08	420,78	300,86	119,92
SEGUROS /IPVA	358,72	256,48	102,24	782,44	559,44	223,00	2.202,82	1.575,02	627,80
MEC./MA NUT.CARROS	130,00	92,95	37,05	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SubTotal 2	16.221,59	11.598,44	4.623,15	18.095,62	12.938,37	5.157,25	16.913,36	12.093,05	4.820,31
MATERIAL DE ESCRITÓRIO	0,00	0,00	0,00	314,99	225,22	89,77	232,72	166,39	66,33
MATERIAL DE CONSUMO	394,49	282,06	112,43	0,00	0,00	0,00	537,00	383,96	153,05
Subtotal 3	394,49	282,06	112,43	314,99	225,22	89,77	769,72	550,35	219,37
MATERIAL DE GRUPO	9.729,78	6.956,79	2.772,99	0,00	0,00	0,00	597,90	427,50	170,40
SubTotal 4	9.729,78	6.956,79	2.772,99	0,00	0,00	0,00	597,90	427,50	170,40
DESPESAS VARIÁVEIS	13.929,65	9.959,70	3.969,95	8.587,31	6.139,93	2.447,38	7.912,32	5.657,31	2.255,01
SubTotal 5	13.929,65	9.959,70	3.969,95	8.587,31	6.139,93	2.447,38	7.912,32	5.657,31	2.255,01
TOTAL.....R\$	72.339,06	51.722,43	20.616,63	59.643,77	42.645,30	16.998,47	60.808,95	43.478,40	17.330,55

HISTÓRICO	ABRIL	CSP	ADM	MAIO	CSP	ADM	JUNHO	CSP	ADM	Total	71,50%	28,50%
SALÁRIO	13.783,98	9.855,55	3.928,43	13.331,68	9.532,15	3.799,53	14.161,31	10.125,34	4.035,97	68.485,95	48.967,45	19.518,50
BÔNUS	2.628,93	1.879,68	749,25	2.634,83	1.883,90	750,93	3.521,41	2.517,81	1.003,60	12.178,10	8.707,34	3.470,76
FÉRIAS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	46,50	33,25	13,25	10.770,14	7.700,65	3.069,49
13º SALÁRIO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
VALE REFEIÇÃO	2.222,04	1.588,76	633,28	2.405,96	1.720,26	685,70	3.495,50	2.499,28	996,22	14.089,69	10.074,13	4.015,56
RESCISÃO	3.943,77	2.819,80	1.123,97	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3.943,77	2.819,80	1.123,97
VALE TRANSPORTE	834,80	596,88	237,92	948,56	678,22	270,34	1.082,32	773,86	308,46	4.737,12	3.387,04	1.350,08
INNS	1.364,07	975,31	388,76	1.204,02	860,87	343,15	1.451,05	1.037,50	413,55	7.867,61	5.625,34	2.242,27
PRO LABORE	11.064,45	7.911,08	3.153,37	14.871,56	10.633,17	4.238,39	26.724,58	19.108,07	7.616,51	95.620,29	68.368,51	27.251,78
FGTS	1.016,32	726,67	289,65	928,65	663,98	264,67	1.171,03	837,29	333,74	6.469,70	4.625,84	1.843,86
SubTotal	36.858,36	26.353,73	10.504,63	36.325,26	25.972,56	10.352,70	51.653,70	36.932,40	14.721,30	224.162,37	160.276,09	63.886,28
MANUTENÇÃO UDIS	345,00	246,68	98,33	345,00	246,68	98,33	345,00	246,68	98,33	3.047,00	2.178,61	868,40
MANUTENÇÃO SITE	1.100,00	786,50	313,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.669,90	1.193,98	475,92
MANUTENÇÃO XEROX	499,45	357,11	142,34	470,10	336,12	133,98	475,35	339,88	135,47	2.748,00	1.964,82	783,18
MANUTENÇÃO ALARME	85,75	61,31	24,44	85,75	61,31	24,44	85,75	61,31	24,44	514,50	367,87	146,63
MANUTENÇÃO TELEFONE	150,00	107,25	42,75	150,00	107,25	42,75	150,00	107,25	42,75	900,00	643,50	256,50
ASSIST. TÉCNICA / MARCOS	470,00	336,05	133,95	470,00	336,05	133,95	470,00	336,05	133,95	2.820,00	2.016,30	803,70
ALUGUEIS	560,00	400,40	159,60	560,00	400,40	159,60	560,00	400,40	159,60	3.360,00	2.402,40	957,60
CONDOMÍNIO	1.128,89	807,16	321,73	1.128,89	807,16	321,73	1.128,89	807,16	321,73	4.416,24	3.157,61	1.258,63
CELESC / LUZ	1.472,20	1.052,62	419,58	935,99	669,23	266,76	690,40	493,64	196,76	6.299,17	4.503,91	1.795,26
TELEFONE	5.394,18	3.856,84	1.537,34	5.030,96	3.597,14	1.433,82	6.083,49	4.349,70	1.733,79	32.443,54	23.197,13	9.246,41
CORREIOS	593,75	424,53	169,22	522,15	373,34	148,81	453,50	324,25	129,25	2.772,05	1.982,02	790,03
CONTADOR	990,00	707,85	282,15	990,00	707,85	282,15	990,00	707,85	282,15	5.370,00	3.839,55	1.530,45
ADVOGADO	600,00	429,00	171,00	600,00	429,00	171,00	600,00	429,00	171,00	3.600,00	2.574,00	1.026,00
ASSOCIAÇÕES	549,81	393,11	156,70	270,00	193,05	76,95	481,51	344,28	137,23	2.081,32	1.488,14	593,18
ESTACIONAMENTO	197,00	140,86	56,15	210,00	150,15	59,85	210,00	150,15	59,85	1.245,00	890,18	354,83
ASSINATURA JORNAL/ REV..	1.500,00	1.072,50	427,50	1.500,00	1.072,50	427,50	1.500,00	1.072,50	427,50	9.000,00	6.435,00	2.565,00
CORTESIA/PUBLICIDADE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3.400,00	2.431,00	969,00
DESPESAS DE VIAGEM	3.856,06	2.757,08	1.098,98	7.189,43	5.140,44	2.048,99	4.630,40	3.310,74	1.319,66	19.732,04	14.108,41	5.623,63
COMBUSTIVEL/GASTO GRP.	617,80	441,73	176,07	693,25	495,67	197,58	1.986,42	1.420,29	566,13	4.439,95	3.174,56	1.265,39
SEGUROS /IPVA	494,42	353,51	140,91	494,42	353,51	140,91	494,42	353,51	140,91	4.827,24	3.451,48	1.375,76
MEC./MA NUT.CARROS	181,97	130,11	51,86	291,00	208,07	82,94	0,00	0,00	0,00	602,97	431,12	171,85
SubTotal 2	20.786,28	14.862,19	5.924,09	21.936,94	15.684,91	6.252,03	21.335,13	15.254,62	6.080,51	115.288,92	82.431,58	32.857,34
MATERIAL DE ESCRITÓRIO	245,40	175,46	69,94	245,40	175,46	69,94	342,52	244,90	97,62	1.381,03	987,44	393,59
MATERIAL DE CONSUMO	228,54	163,41	65,13	298,24	213,24	85,00	332,69	237,87	94,82	1.790,96	1.280,54	510,42
Subtotal 3	473,94	338,87	135,07	543,64	388,70	154,94	675,21	482,78	192,43	3.171,99	2.267,97	904,02
MATERIAL DE GRUPO	803,20	574,29	228,91	0,00	0,00	0,00	7.600,90	5.434,64	2.166,26	18.731,78	13.393,22	5.338,56
SubTotal 4	803,20	574,29	228,91	0,00	0,00	0,00	7.600,90	5.434,64	2.166,26	18.731,78	13.393,22	5.338,56
DESPESAS VARIÁVEIS	8.016,92	5.732,10	2.284,82	12.894,44	9.219,52	3.674,92	9.343,38	6.680,52	2.662,86	60.684,02	43.389,07	17.294,95
SubTotal 5	8.016,92	5.732,10	2.284,82	12.894,44	9.219,52	3.674,92	9.343,38	6.680,52	2.662,86	60.684,02	43.389,07	17.294,95
TOTAL.....R\$	66.938,70	47.861,17	19.077,53	71.700,28	51.265,70	20.434,58	90.608,32	64.784,95	25.823,37	422.039,08	301.757,94	120.281,14

ANEXO D

Demonstrativo dos Financiamentos Captados

Total							
Captado	11.000,00	150.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Juros Pago	0,00	273,90	978,25	916,98	855,70	794,43	733,15
Juros Pagos %	0,00%	2,49%	2,99%	2,99%	2,99%	2,99%	2,99%
IOF	R\$ 0,00	R\$ 8,22	R\$ 23,15	R\$ 22,91	R\$ 22,67	R\$ 22,44	R\$ 22,20
Amortização	R\$ 0,00	R\$ 1.833,33	R\$ 4.958,33	R\$ 4.958,33	R\$ 4.958,33	R\$ 4.958,33	R\$ 4.958,33
Saldo Devedor	R\$ 11.000,00	R\$ 159.166,67	R\$ 154.208,33	R\$ 149.250,00	R\$ 144.291,67	R\$ 139.333,33	R\$ 161.345,80

ANEXO E

Quadro de Metas

PERSPECTIVA	OBJETIVO	INDICADOR	METAS
			2009
			Meta
Financeira	Aumentar o faturamento da rede	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Quantidade de grupos ✓ Quantidade de operações individuais ✓ Vendas corporativas 	60% 55% 40%
Processos Internos	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aumentar capacidade de produção. 	Florianópolis	8,0

ANEXO F

Balanço Patrimonial MT - Modificado

Balço Patrimonial- MT Viagens e Turismo Ltda.							
	31-dez-07	31-jan-08	29-fev-08	31-mar-08	30-abr-08	31-mai-08	30-jun-08
ATIVO CIRCULANTE	806.658,91	940.120,63	1.719.329,35	1.722.236,98	1.899.591,75	2.090.995,26	2.472.535,43
Financeiro	215.580,41	311.928,47	529.902,50	780.523,93	946.786,94	1.069.154,70	1.299.462,06
Caixa/Bancos	72.241,27	113.272,13	103.390,83	108.927,10	129.375,35	94.190,97	157.222,58
Aplicações Financeiras e Cofre	143.339,14	198.656,34	426.511,67	671.596,83	817.411,59	974.963,73	1.142.239,48
Operacional	591.078,50	628.192,16	1.189.426,85	941.713,05	952.804,81	1.021.840,56	1.173.073,37
Contas a Receber de Clientes	585.115,64	612.357,13	1.164.549,68	834.665,78	930.981,75	1.003.869,83	1.148.918,04
(-) Provisão Devedores Duvidosos	585,12	612,36	1.164,55	834,67	930,98	1.003,87	1.148,92
Contas a Receber – Líquido	584.530,52	611.744,77	1.163.385,13	833.831,11	930.050,77	1.002.865,96	1.147.769,12
Estoques	6.547,98	16.447,39	26.041,72	65.881,94	22.754,04	18.974,60	25.304,25
.. De Materiais - Kit MarkTur	5.482,43	15.212,21	24.941,99	23.113,19	22.189,09	18.175,89	24.215,19
De Materiais – Expedientes	1.065,55	1.235,18	1.099,73	768,75	564,95	798,71	1.089,06
Adiantamentos a Fornecedores	0,00	0,00	0,00	42.000,00	0,00	0,00	0,00
Despesas do Exercício Seguinte	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PERMANENTE	947.995,77	966.916,26	1.424.401,35	800.930,14	970.497,56	1.140.064,98	1.309.632,40
Investimentos	7.718,21	7.718,21	7.718,21	7.718,21	7.718,21	7.718,21	7.718,21
Imobilizado Bruto	1.022.950,70	1.022.950,70	1.036.688,36	103.701,74	103.701,74	103.701,74	103.701,74
(-) Depreciação Acumulada	153.442,61	153.442,61	155.503,25	15.555,26	15.555,26	15.555,26	15.555,26
Imobilizado Líquido	869.508,10	869.508,10	881.185,11	88.146,48	88.146,48	88.146,48	88.146,48
Diferido	70.769,46	89.689,95	535.498,03	705.065,45	874.632,87	1.044.200,29	1.213.767,71
ATIVO TOTAL	1.754.654,68	1.907.036,89	3.143.730,70	2.523.167,12	2.870.089,31	3.231.060,24	3.782.167,83
PASSIVO CIRCULANTE	933.498,13	1.246.143,59	2.545.951,87	1.815.392,25	2.103.348,00	2.173.504,13	2.703.217,06
Operacional	847.621,23	1.158.169,04	2.453.612,65	1.701.660,56	2.029.899,98	2.111.637,31	2.642.822,35
Repasse a Fornecedores	122.902,55	141.753,13	819.189,02	762.790,48	777.877,33	957.257,53	865.455,89
Salários e Encargos a Pagar	15.774,30	32.063,55	32.645,85	34.615,65	36.858,36	36.325,26	51.653,70
Contas a Pagar	292.597,44	319.107,90	491.557,95	348.707,31	360.650,08	364.254,54	481.933,30
Impostos a Recolher – sobre Lucros	31.510,75	31.840,26	1.254,73	7.731,72	4.536,54	29.991,96	9.368,23
Adiantamento de Clientes	384.836,19	633.404,20	1.108.965,10	547.815,40	849.977,67	723.808,02	1.234.411,23
Financeiro	85.876,90	87.974,55	92.339,22	113.731,69	73.448,02	61.866,82	60.394,71
Empréstimos	81.901,02	74.099,26	66.297,50	58.490,74	50.693,98	42.892,22	35.090,46
Retiradas dos Sócios	3.975,88	13.875,29	26.041,72	55.240,95	22.754,04	18.974,60	25.304,25
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	89.480,30	26.439,31	26.439,31	26.439,31	26.439,31	26.439,31	26.439,31
Financiamentos	89.480,30	26.439,31	26.439,31	26.439,31	26.439,31	26.439,31	26.439,31
<i>Total Capital de Terceiros</i>	<i>1.022.978,43</i>	<i>1.272.582,90</i>	<i>2.572.391,18</i>	<i>1.841.831,56</i>	<i>2.129.787,31</i>	<i>2.199.943,44</i>	<i>2.729.656,37</i>
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	731.676,25	634.453,99	571.339,52	681.335,56	740.302,00	1.031.116,80	1.052.511,46
Capital Social	76.640,00	731.676,25	731.676,25	731.676,25	731.676,25	731.676,25	731.676,25
Lucro do Período	655.036,25	97.222,27	160.336,73	50.340,69	8.625,75	299.440,55	320.835,20
PASSIVO TOTAL	1.754.654,68	1.907.036,89	3.143.730,70	2.523.167,12	2.870.089,31	3.231.060,24	3.782.167,83

ANEXO G

Anexo III – Partilha do Simples Nacional – Serviços e Locação de Bens Móveis

Receita Bruta em 12 meses (em R\$)	ALÍQUOTA	IRPJ	CSLL	COFINS	PIS/PASEP	INSS	ISS
Até 120.000,00	6,00%	0,00%	0,39%	1,19%	0,00%	2,42%	2,00%
De 120.000,01 a 240.000,00	8,21%	0,00%	0,54%	1,62%	0,00%	3,26%	2,79%
De 240.000,01 a 360.000,00	10,26%	0,48%	0,43%	1,43%	0,35%	4,07%	3,50%
De 360.000,01 a 480.000,00	11,31%	0,53%	0,53%	1,56%	0,38%	4,47%	3,84%
De 480.000,01 a 600.000,00	11,40%	0,53%	0,52%	1,58%	0,38%	4,52%	3,87%
De 600.000,01 a 720.000,00	12,42%	0,57%	0,57%	1,73%	0,40%	4,92%	4,23%
De 720.000,01 a 840.000,00	12,54%	0,59%	0,56%	1,74%	0,42%	4,97%	4,26%
De 840.000,01 a 960.000,00	12,68%	0,59%	0,57%	1,76%	0,42%	5,03%	4,31%
De 960.000,01 a 1.080.000,00	13,55%	0,63%	0,61%	1,88%	0,45%	5,37%	4,61%
De 1.080.000,01 a 1.200.000,00	13,68%	0,63%	0,64%	1,89%	0,45%	5,42%	4,65%
De 1.200.000,01 a 1.320.000,00	14,93%	0,69%	0,69%	2,07%	0,50%	5,98%	5,00%
De 1.320.000,01 a 1.440.000,00	15,06%	0,69%	0,69%	2,09%	0,50%	6,09%	5,00%
De 1.440.000,01 a 1.560.000,00	15,20%	0,71%	0,70%	2,10%	0,50%	6,19%	5,00%
De 1.560.000,01 a 1.680.000,00	15,35%	0,71%	0,70%	2,13%	0,51%	6,30%	5,00%
De 1.680.000,01 a 1.800.000,00	15,48%	0,72%	0,70%	2,15%	0,51%	6,40%	5,00%
De 1.800.000,01 a 1.920.000,00	16,85%	0,78%	0,76%	2,34%	0,56%	7,41%	5,00%
De 1.920.000,01 a 2.040.000,00	16,98%	0,78%	0,78%	2,36%	0,56%	7,50%	5,00%
De 2.040.000,01 a 2.160.000,00	17,13%	0,80%	0,79%	2,37%	0,57%	7,60%	5,00%
De 2.160.000,01 a 2.280.000,00	17,27%	0,80%	0,79%	2,40%	0,57%	7,71%	5,00%
De 2.280.000,01 a 2.400.000,00	17,42%	0,81%	0,79%	2,42%	0,57%	7,83%	5,00%

ANEXO H

Tabela Contribuição Mensal, INSS.

Tabela de contribuição dos segurados empregado, empregado doméstico e trabalhador avulso, para pagamento de remuneração a partir de 1º de março de 2008	
Salário-de-contribuição (R\$)	Alíquota para fins de recolhimento ao INSS (%)
até R\$ 911,70	8,00
de R\$ 911,71 a R\$ 1.519,50	9,00
de R\$ 1.519,51 até R\$ 3.038,99	11,00

Fonte: Portaria nº 77, de 12 de março de 2008