

TONY DE FREITAS WIPPICH

**FLUXO DE CAIXA PARA EMPRESAS QUE PRECISAM GERENCIALMENTE DE
ANÁLISES DE CAIXA EM SEGMENTOS OU PRODUTOS**

Monografia apresentada para obtenção do título de Especialista em Controladoria no curso de especialização em Controladoria, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná.

Orientadora: Prof. Dra. Márcia Bortolucci.

**CURITIBA – PARANÁ
2009**

RESUMO

WIPPICH, Tony de Freitas. Fluxo de Caixa para empresas que precisam gerencialmente de análises de caixa em segmentos ou produtos. A necessidade das empresas em mesclar sua atuação, com o objetivo de evitar o risco de uma alteração atingir negativamente sua atividade-fim e afetar a continuidade da mesma, faz com que se crie uma necessidade de separar os resultados de cada uma de suas partes. Controlar e gerenciar o fluxo de caixa é uma atividade importante e que pode contribuir para o sucesso da empresa. Efetuar o controle deste fluxo pelas divisões identificadas ajudará para obtenção do sucesso para cada uma delas. Nesse sentido, a utilização de um software de planilhas eletrônicas, que gere os relatórios conforme a necessidade de cada empresa, agiliza a informação e pode ser utilizado como uma ferramenta para o gerenciamento do caixa e tomada de decisão. Neste estudo criou-se um passo-a-passo para a utilização do software Microsoft Excel® como ferramenta de gerenciamento do fluxo de caixa e das informações nele contidas. O passo-a-passo descreve como criar o relatório fluxo de caixa pelo método direto e, também, como elaborar os gráficos. As facilidades encontradas com a utilização do Microsoft Excel® no gerenciamento dos dados de um fluxo de caixa são bastante atrativas e trazem benefício significativo para a análise das informações e tomada de decisão.

Palavras-chave: Fluxo de caixa. Relatórios gerenciais. Planilha eletrônica. Tabela Dinâmica.

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 01 - EXEMPLO DE LINHA DO TEMPO ENTRE CICLO OPERACIONAL E CICLO DE CAIXA.....	15
FIGURA 02 - COMPARAÇÃO DO CICLO FINANCEIRO DE DOIS PRODUTOS.....	18
FIGURA 03 - CICLOS DE CAIXA.....	20
FIGURA 04 - COMPOSIÇÃO DO VALOR FUTURO DE UMA TRANSAÇÃO.....	21
FIGURA 05 - COMPOSIÇÃO DO VALOR PRESENTE DE UMA TRANSAÇÃO	22
FIGURA 06 - PLANILHA DE RATEIO DE EXEMPLO.....	35
FIGURA 07 - EXEMPLO DE PLANILHA DE PLANO DE CONTAS	36
FIGURA 08 - REGRAS DE VALIDAÇÃO DA CÉLULA QUE CONTÉM A CONTA DO LANÇAMENTO.....	39
FIGURA 09 - REGRAS DE VALIDAÇÃO DA CÉLULA QUE CONTÉM O PRODUTO OU RATEIO A SER UTILIZADO PARA O LANÇAMENTO	41
FIGURA 10 - REGRAS DE VALIDAÇÃO DA CÉLULA QUE CONTÉM A INFORMAÇÃO DE PAGAMENTO.	42
FIGURA 11 - LISTA DE CAMPOS DO MICROSOFT EXCEL® APÓS A CONFIGURAÇÃO	45
FIGURA 12 - PARTE DA TABELA DINÂMICA GERADA PELO MICROSOFT EXCEL®.....	46
FIGURA 13 - INDICAÇÃO PARA SELECIONAR O GRÁFICO DINÂMICO	47
FIGURA 14 - LISTA DE CAMPOS DO MICROSOFT EXCEL® APÓS A CONFIGURAÇÃO DO GRÁFICO SALDO DE CAIXA POR PRODUTO	49
FIGURA 15 - GRAFICO DINÂMICO DO SALDO DE CAIXA POR PRODUTO GERADO PELO MICROSOFT EXCEL®.....	50
FIGURA 16 - LISTA DE CAMPOS DO MICROSOFT EXCEL® APÓS A CONFIGURAÇÃO DO GRÁFICO SALDO DE CAIXA POR PRODUTO	51
FIGURA 17 - GRAFICO DINÂMICO DA EVOLUÇÃO DO SALDO DE CAIXA GERADO PELO MICROSOFT EXCEL®.....	52

LISTA DE SIGLAS

FASB – Financial Accounting Standards Board

IPTU – Imposto sobre a Propriedade Territorial Urbana

SELIC– Sistema Especial de Liquidação e Custódia

SFAS – Statements of Financial Accounting Standard

T-Bills – Treasury Bills

LISTA DE ABREVIATURAS

art. – artigo

LISTA DE SÍMBOLOS

© – Copyright

® – Marca registrada

Σ – Somatório

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	8
1.1 Problema.....	9
1.2 Objetivos	9
1.2.1 Objetivo geral.....	9
1.2.2 Objetivos específicos	9
1.3 Justificativa	9
2 REFERENCIAL TEORICO.....	11
2.1 Fluxo de caixa	11
2.1.1 O que é fluxo de caixa	11
2.1.2 Fluxo de caixa como uma ferramenta gerencial da empresa	11
2.1.3 Fluxo de caixa e capital de giro	12
2.1.4 Fluxo de caixa pelo método direto	12
2.1.5 Fluxo de caixa pelo método indireto	13
2.1.6 Geração interna de caixa.....	14
2.1.7 Geração operacional e não operacional de caixa	14
2.1.8 Ciclo operacional e ciclo de caixa (Ciclo Financeiro).....	14
2.1.9 Manutenção do saldo de caixa	15
2.1.10 Modelos de Fluxo de Caixa	16
2.1.10.1 O modelo de Baumol.....	16
2.1.10.2 O modelo de Miller-Orr	16
2.1.10.3 O modelo Sazonal	17
2.1.11 SFAS 95 (Statements of Financial Accounting Standard).....	17
2.2 O valor do dinheiro no tempo.....	17
2.2.1 Valor futuro	19
2.2.2 Valor presente	21
2.3 Análise das demonstrações financeiras.....	22
2.3.1 Análise de índices.....	23
2.3.2 Índices de Liquidez	23
2.3.3 Índice de Liquidez Corrente	23
2.3.4 Índice de Liquidez Seca.....	24
2.3.5 Índices de Atividade.....	25
2.3.5.1 Prazo Médio de Recebimento	25
2.3.5.2 Prazo Médio de Pagamento	26
2.4 Taxas de juros	26
2.5 Divisões por produto, segmento ou mercado.....	27
2.5.1 Divisão por produto ou serviço	28
2.5.2 Divisão por segmento	29
2.5.3 Divisão por mercado.....	29
2.5.4 Outras divisões possíveis	30
2.6 Recebimentos e desembolsos comuns.....	31
3 METODOLOGIA	32
4 PARTE PRÁTICA.....	33
4.1 Criando um programa para analisar o fluxo de caixa.....	33
4.1.1 Criando uma planilha para os rateios	34
4.1.2 Criando uma planilha para o plano de contas.....	36

4.1.3 Planilha de registro de lançamentos.....	37
4.1.4 Planilha do fluxo de caixa pelo método direto.....	43
4.1.5 Gráficos para análise do fluxo de caixa	46
4.1.5.1 Gráfico “Saldo de caixa por produto”.....	48
4.1.5.2 Gráfico “Evolução do saldo de caixa”	50
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	53
REFERÊNCIAS.....	55
APÊNDICE	56
ANEXO.....	57

1 INTRODUÇÃO

Nos tempos atuais um dos produtos mais caros que existe é o dinheiro. É grande a preocupação das empresas com o seu caixa ou, no mínimo deveria ser, já que este controle pode ser o grande vilão das empresas levando os negócios ao seu fim. Um bom planejamento do caixa de uma empresa pode evitar muitos problemas, despesas e custos.

O fluxo de caixa além de uma ótima ferramenta de controle e planejamento pode ser utilizado para o gerenciamento do negócio. Algumas empresas atuam em vários segmentos do mercado ou ainda trabalham com várias linhas de produtos e por possuírem essa diversidade necessitam de informação específica relativa a cada uma das suas atuações.

Um produto pode ser bastante lucrativo, porém, seu ciclo financeiro pode reverter esse processo e, freqüentemente, essa questão não é analisada pela empresa, pois a mesma possui outro produto cujo ciclo é menor, invertido ou quase nulo, o que faz com que, no geral, a captação de recursos para complementar o caixa não seja atribuída a um produto com boa margem de contribuição (lucro) e ciclo financeiro longo.

Assim, é necessária uma proposta de utilização do fluxo de caixa para empresas que desejem conhecer a situação financeira de seus negócios e/ou produtos, não apenas da companhia como um todo, percebendo assim a necessidade de melhoria em pontos além de preço e margem de contribuição, enfocando questões como política de prazo de vendas, prazo de compras e outros pagamentos, porém sem ter que dividir a empresa ou criar várias tesourarias ou contas bancárias.

1.1 Problema

A questão-problema que o presente trabalho pretende responder é: Como se elabora um fluxo de caixa, em planilha eletrônica, e quais as informações dele provenientes para a gestão da empresa?

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo geral

Apresentar os pontos a serem estudados e detalhados quando uma entidade deseja preparar um fluxo de caixa, em planilha eletrônica, para descobrir o fluxo financeiro de um produto, segmento ou mercado definido por esta mesma empresa.

1.2.2 Objetivos específicos

- Pesquisar os principais autores sobre o fluxo de caixa;
- Propor divisões para utilização em um fluxo de caixa e exemplificá-las;
- Identificar a importância do fluxo de caixa;
- Preparar modelo de fluxo de caixa em planilha eletrônica. Pesquisar os principais autores sobre o fluxo de caixa.

1.3 Justificativa

As empresas têm diversificado cada vez mais seu leque de produtos ou então atuado em vários mercados ou segmentos. Assim como as pessoas são diferentes uma das outras, os produtos de uma empresa possuem diferenças entre eles, o que também se aplica aos mercados e segmentos. Com base na idéia de que qualquer

divisão proposta gerará diferenças pode-se dizer que passa a existir uma necessidade de estudá-las financeiramente.

Independente de qualquer outra diferença ou peculiaridade no ciclo de produção ou venda de um produto, o ciclo financeiro do mesmo deve ser muito bem planejado estrategicamente para que o produto seja viável e o resultado de todo esforço não seja desviado para um banco ou financeira.

Um fluxo de caixa que demonstre como está o desempenho financeiro de um produto, segmento ou mercado pode ajudar a empresa a definir sua estratégia e evitar problemas com a necessidade de captação de recursos, bem como, ajudá-la a traçar um caminho seguro e mais rentável para a continuidade da mesma.

2 REFERENCIAL TEORICO

2.1 Fluxo de caixa

2.1.1 O que é fluxo de caixa

O fluxo de caixa pode ser desde uma anotação em uma caderneta feita por uma pessoa física até os lançamentos feitos em um moderno sistema de informação comprado por uma empresa, Segundo Matias (2007, p.140):

Fluxo de caixa é o instrumento pelo qual apuramos o resultado entre o fluxo de entradas e o fluxo de saídas em um determinado período de tempo em moeda corrente, ou também definido como o conjunto de procedimentos que permite avaliar as decisões pertinentes à administração de recursos financeiros antes que elas ocorram.

Pode-se encontrar várias outras definições para fluxo de caixa, como a de Sá (2006, p.11):

Chamando o fluxo de caixa de um método de captura e registros de todos os fatos e valores que tenha efeito sobre o saldo de caixa, sendo assim uma apresentação em relatório estruturado e que permita uma compreensão e análise, onde a expressão caixa significa moeda e os valores que podem ser convertidos em moeda.

Na essência, as definições apresentadas pelos vários autores demonstram que a finalidade do caixa é de controlar as entradas e saídas de dinheiro ou moedas das entidades (como alguns destes autores preferem nomear), e preferencialmente ser utilizado para planejar a captação ou aplicação de recursos ou ainda demonstrar as necessidades da empresa quanto à política praticada nos prazos de vendas assim como nas necessidades de prazo junto aos fornecedores.

2.1.2 Fluxo de caixa como uma ferramenta gerencial da empresa

Frezzati (1997, p27) considera que o caixa é algo fundamental na organização em todos os estágios da mesma, também mencionando que um

relatório gerencial permite apoio ao processo decisório de uma organização, para que os gestores possam ter informações adequadas.

O reconhecimento de que o caixa pode ser usado como um instrumento com subsídios para essa tomada de decisão já é um grande passo. Trazendo, assim, o fortalecimento dos relatórios gerenciais gerados pela contabilidade com esta potencialidade do fluxo de caixa para melhor gerenciar estas decisões.

2.1.3 Fluxo de caixa e capital de giro

De acordo com Ross, Westerfield e Jaffe (1995, p.46) fluxo de caixa e capital de giro não podem ser considerados a mesma coisa, pois o aumento de alguns ativos circulantes como o estoque, por exemplo, exigem o uso de caixa, mas não afetam o capital de giro líquido.

Enquanto Frezzati (1997, p.19) alerta que alguns autores se confundem ao utilizar o conceito de valor à vista, chegando assim ao mesmo resultado nominalmente porém os custos de oportunidade dos elementos de caixa dificilmente serão compensados, assim podendo-se considerar que caixa e lucro serão diferentes por questões temporais.

2.1.4 Fluxo de caixa pelo método direto

Campos Filho (1999, p. 29) descreve o método direto como a classificação dos recebimentos e pagamentos de uma empresa usando o método das partidas dobradas, mencionando ainda que a vantagem desse método é de que permite gerar as informações com base em critérios técnicos, assim, qualquer interferência da legislação fiscal será eliminada.

De acordo com Matias (2007, p.140) o método direto consiste em:

- Demonstração de fluxo de caixa ou fluxo de caixa efetivo;
- Demonstra efetivamente as movimentações dos recursos financeiros;

- Facilita o entendimento, pois detalha as origens dos recursos de caixa e onde eles foram aplicados;
- Base nos recebimentos.

As vantagens descritas por Campos Filho (1999, p. 48), são de que o fluxo de caixa pelo método direto cria condições favoráveis para que as classificações dos recebimentos e pagamentos sigam critérios técnicos, também permite a introdução mais rápida da cultura de administrar pelo caixa e pode-se obter as informações diariamente. As desvantagens são o custo adicional para classificar os recebimentos e pagamentos, assim como, a falta de experiência com as partidas dobradas pelos funcionários da área financeira.

2.1.5 Fluxo de caixa pelo método indireto

Segundo Sá (2006, p.119) o fluxo de caixa pelo método direto tem um campo visual bastante limitado, pois vários eventos podem contribuir para as entradas ou saídas de recursos do caixa: a rentabilidade da empresa pode estar aumentando ou diminuindo, os estoques podem estar girando mais rápido ou mais devagar, a inadimplência pode estar aumentando ou diminuindo, ou ainda, os prazos dados aos clientes pode estar maiores ou menores. O fluxo de caixa pelo método direto não consegue trazer esta visualização, ele apenas consegue demonstrar que a geração de caixa está melhorando ou piorando.

O fluxo de caixa pelo método indireto é obtido com dados das demonstrações contábeis, sendo estes dados as informações para a análise das variações das contas contábeis no início e no fim do período analisado. Ainda segundo Sá (2006, p.119) os números que encontrados com o método indireto são a observação de dois fatos que podem liberar ou retirar recursos do caixa: o lucro (ou o prejuízo) e os fatos que provoquem variações nos saldos das contas do Ativo (menos o Disponível) e do Passivo.

2.1.6 Geração interna de caixa

Geração Interna de Caixa trata-se do lucro líquido ajustado com a soma das despesas que não afetam o caixa e subtração das receitas que também não geram efeito sobre o caixa, ou seja, a geração interna de caixa tem como objetivo apurar o caixa gerado pelo lucro. Sá (2006, p. 122) explica que:

Todo lucro contribui para gerar caixa e todo prejuízo, para destruir. Como na determinação do lucro líquido subtraímos das receitas brutas algumas despesas que não geram saídas de caixa e somamos algumas receitas que não geram entrada de caixa, para apurarmos o caixa gerado pelo lucro líquido temos que estornar estas despesas e estas receitas. Isto é feito somando ao lucro líquido as despesas que não geraram saídas de caixa e subtraindo-se as receitas que não geraram entradas de caixa.

2.1.7 Geração operacional e não operacional de caixa

Segundo Sá (2006, p.126), caso o fluxo de caixa esteja baseado na classificação proposta pelo modelo Fleuriet, a geração de caixa operacional é o total das variações dos saldos das contas identificadas como contas do ativo cíclico e do passivo cíclico, enquanto que a geração de caixa não operacional é a soma das variações dos saldos das contas dos ativos e passivos não cíclicos mais as variações do passivo errático. Pode-se dizer que a geração operacional de caixa é a variação da necessidade de capital de giro.

2.1.8 Ciclo operacional e ciclo de caixa (Ciclo Financeiro)

Conforme exposto por Ross, Westerfield e Jaffe (1995, P.537), as atividades da empresa criam padrões de entradas e saídas de caixa na empresa que não são sincronizados, como por exemplo: o pagamento da matéria-prima que foi comprada não ocorre ao mesmo tempo em que o recebimento do dinheiro pela venda do produto e, além disso, são incertos por que as vendas e custos futuros ainda não são conhecidos com certeza.

O ciclo operacional compreende o tempo entre o recebimento da matéria prima e a data que se recebe o dinheiro do cliente, enquanto o ciclo de caixa inicia-se no pagamento da matéria-prima até o recebimento do cliente, sendo considerado o tempo entre a saída de dinheiro e a entrada de dinheiro para uma operação. A figura 1 mostra um exemplo de como se comporta o ciclo operacional e de caixa no tempo.

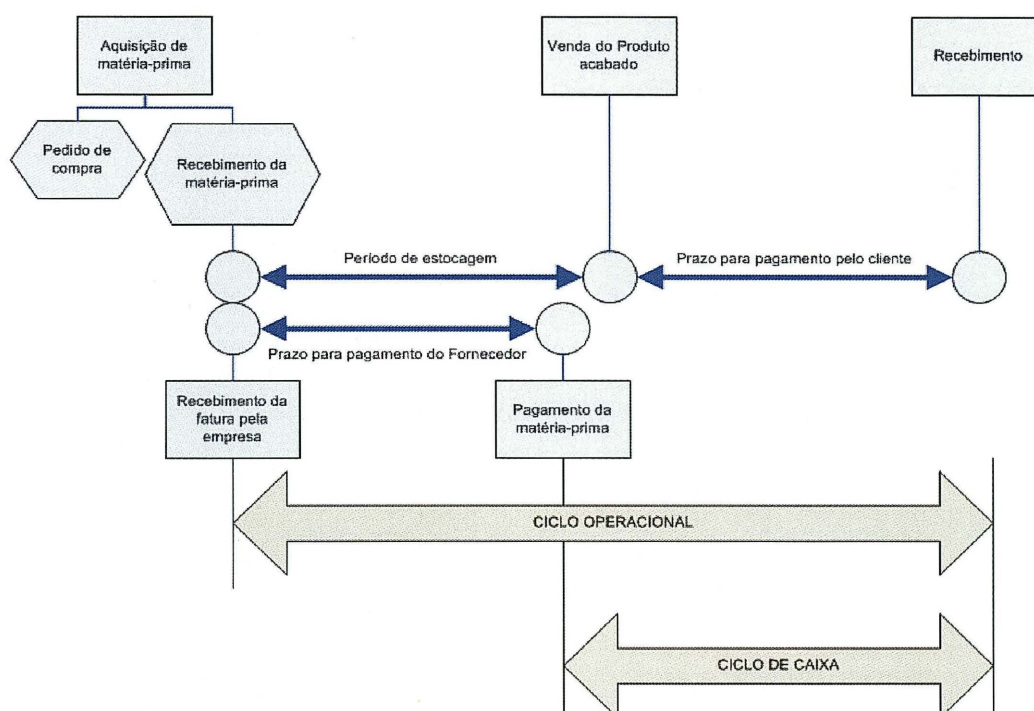


FIGURA 01 - EXEMPLO DE LINHA DO TEMPO ENTRE CICLO OPERACIONAL E CICLO DE CAIXA

FONTE: Adaptado de Ross (1995)

2.1.9 Manutenção do saldo de caixa

A manutenção do saldo de caixa segundo Ross, Westerfield e Jaffe (1995, p.544), ocorre por dois motivos; o primeiro o motivo é a transação. As atividades de recebimento e desembolso da empresa não ocorrem no mesmo período, ou seja, não é sincronizado, assim um nível de caixa é necessário para que a empresa não precise captar recursos com a aquisição de passivos ou se desfazer de ativos, o

outro motivo é que pode existir a necessidade de manutenção de saldos médios por alguns bancos comerciais.

Pode-se dizer que o custo de manutenção de saldos de caixa é igual ao custo de oportunidade, que seriam os juros perdidos, assim a determinação do saldo apropriado de caixa é necessária para a empresa não perder com custos de transação, juros, ou deixando de ganhar com o dinheiro parado na empresa. O saldo apropriado de caixa é um equilíbrio entre custo de oportunidade que seria gerado pela manutenção de um saldo muito alto de caixa e os custos de captação gerados por um saldo de caixa muito baixo.

2.1.10 Modelos de Fluxo de Caixa

2.1.10.1 O modelo de Baumol

De acordo com o exposto por Matias (2007, p.143), o Modelo de Baumol indica que os recursos podem ser mantidos em aplicações financeiras e sacados conforme a necessidade de caixa prevista. O modelo de Baumol trabalha com a certeza.

2.1.10.2 O modelo de Miller-Orr

Conforme exposto por Matias (2007, p.144), como não existe um momento e montantes predeterminados em que os recursos devem ser transferidos para investimentos ou resgatados, então, deve-se definir dois limites para o nível de caixa, sendo um deles o mínimo e o outro o máximo.

Quando se atingir o nível mínimo a empresa deverá providenciar o resgate dos recursos aplicados para voltar ao ponto de retorno, que é para onde a empresa deverá retornar quando estiver abaixo ou acima dos pontos mínimo e máximo.

2.1.10.3 O modelo Sazonal

Matias (2007, p.145), apresenta ainda o modelo sazonal como o modelo que poderá ser utilizado por empresas que possuam certa sazonalidade nas vendas, para ajustar seu nível de caixa. Para este modelo devemos identificar o fluxo de caixa de cada dia ou outro período e apurar a sua participação no período total desejado. Com esta informação os desvios devem ser ajustados e incorporados a previsão de vendas do período para determinar os caixas mínimos.

2.1.11 SFAS 95 (Statements of Financial Accounting Standard)

Sá (2006, p.140), descreve o SFAS 95 como uma discussão em torno do relatório de fluxo de caixa que se iniciou em dezembro de 1980 e foi publicado em novembro de 1981, denominado como "Relatório de receitas, fluxo de caixa e posição financeira das empresas". Esta publicação teve alterações e discussões em 1984, 1985, 1986 e 1988 o que indica que existe uma grande preocupação e cuidado por parte do FASB (Financial Accounting Standards Board) para preparar esta norma. O SFAS 95 é um fluxo de caixa pelo método indireto que juntou geração interna de caixa e geração operacional de caixa em uma mesma conta (Fluxo das Atividades Operacionais) e dividiu a geração não operacional de caixa em duas contas (Fluxo das Atividades de Financiamento e Fluxo das Atividades de Investimento).

2.2 O valor do dinheiro no tempo

Para montar um sistema de fluxo de caixa dividido, segundo proposta, por produto, segmento ou mercado é preciso pensar por que isto seria importante para a empresa. A primeira resposta é que o produto principal envolvido em um fluxo de caixa é o dinheiro, e o mais importante do dinheiro é o seu valor no tempo.

Para o dinheiro, valor e tempo são determinantes, além de outros pontos da economia que não são o objetivo deste estudo. Receber uma quantia em dinheiro na data de hoje é melhor do que receber a mesma quantia na data de amanhã, como é exposto por Lemes Junior, et al (2002, P.96):

O dinheiro recebido hoje tem mais valor do que a mesma quantia de dinheiro recebida amanhã. Mesmo que não exista inflação, que os preços permaneçam constantes, que as necessidades das pessoas não mudem, a possibilidade de comprar um produto hoje, fazer um investimento hoje, desfrutar um serviço hoje, vale mais do que a mesma possibilidade amanhã. Essa é a Teoria da Preferência pela Liquidez.

Partilhando desta idéia Gitman (2004, p.130) também demonstra que dinheiro e tempo estão totalmente ligados:

A distribuição de entradas e saídas de caixa no tempo apresenta conseqüências econômicas importantes, que os administradores reconhecem explicitamente no valor do dinheiro no tempo. Esse valor baseia-se na crença de que um dólar hoje vale mais que um dólar a ser recebido em alguma data futura.

Com base nas palavras de Lemes Junior, et al (2002) e Gitman (2004) um produto, mercado ou segmento pode valer mais ou gerar um resultado melhor para a empresa do que outro. Como o dinheiro tem seu valor no tempo o ciclo financeiro pode determinar o resultado positivo da operação. A figura 2 demonstra que o Produto A completa o ciclo financeiro mais vezes que o Produto B.

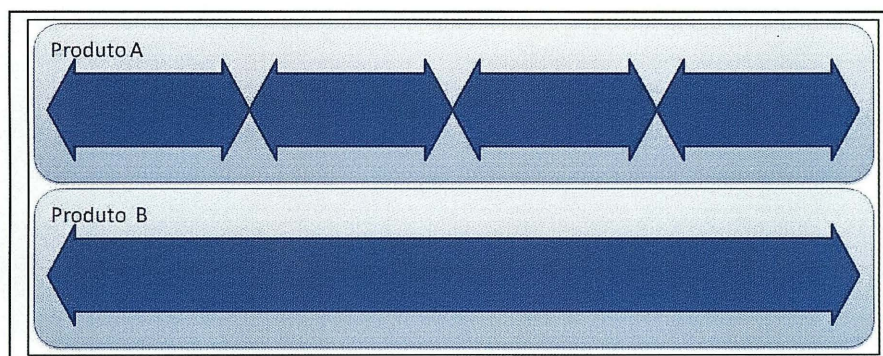


FIGURA 02 - COMPARAÇÃO DO CICLO FINANCEIRO DE DOIS PRODUTOS

FONTE: O autor (2009)

Se o produto A possuir um resultado que represente um quarto do resultado do produto B ou mais, já o torna mais vantajoso financeiramente, pois, com base no exposto anteriormente por Lemes Junior, et al (2002) e Gitman (2004), o dinheiro recebido antes tem mais valor, assim o resultado atingido antes também segue a mesma teoria.

Para verificar se essa vantagem existe deve-se levar em conta mais cálculos do que simplesmente a divisão pela quantidade de ciclos. O objetivo da figura 2 é demonstrar que mesmo com resultados iguais como, por exemplo, lucro de 1 dinheiro em cada transação no produto A e 4 dinheiros no produto B, financeiramente é mais vantajoso a venda do produto A, pois o lucro será recebido antes.

O valor do dinheiro é um ponto importante a ser considerado por uma empresa e deve fazer parte do cálculo para chegar a um indicador de que existe o ganho financeiro de um produto e pode-se dizer que o fluxo de caixa daquele produto, segmento ou mercado.

2.2.1 Valor futuro

Possuir dinheiro hoje vale mais que possuir este mesmo dinheiro em alguma data no futuro. Como explica Brigham (2006, p.284) esta moeda que está disponível hoje poderá ser investida, ganhando assim juros e voltar no futuro como mais de uma moeda. Quando um empresário abre uma empresa ele espera que o seu dinheiro que foi investido nesta empresa retorne com um valor futuro maior.

Esse processo de ganhar dinheiro com o tempo foi nomeado como capitalização. Comparando o fluxo de caixa com uma indústria, a capitalização seria a linha de produção, onde o dinheiro seria o produto principal, cujo beneficiamento traria para a empresa a capacidade de produzir mais dinheiro.

O valor futuro é importante para a análise do fluxo de caixa dividido por produto, segmento ou mercado, para poder definir e analisar se o investimento, ciclo

e retorno de uma dessas partes está satisfatório. A figura 3 demonstra como espera-se que seja a evolução de uma quantia no tempo:

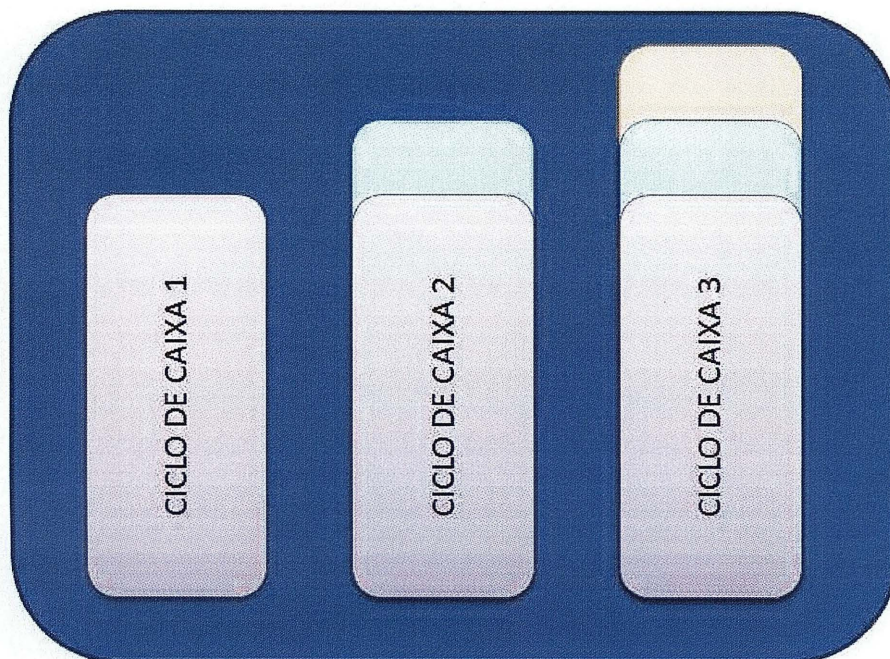


FIGURA 03 - CICLOS DE CAIXA

FONTE: O autor (2009)

Sem colocar mais dinheiro na operação a quantia disponibilizada no primeiro ciclo retornou para empresa maior no segundo e terceiro ciclos. Assim, o dinheiro da empresa vale uma quantia em unidades monetárias quando ocorre o desembolso por parte da empresa para a compra da matéria-prima e quando houver o recebimento do produto vendido, parte do lucro contábil apurado deve ser interpretada como custo financeiro da operação, diferente do lucro contábil que considera apenas os custos e despesas que estejam registrados. O ganho financeiro deve levar em conta que a empresa perdeu oportunidades por não ter recebido o dinheiro a vista.

Em uma transação comercial deve-se levar em conta o chamado custo de oportunidade que, resumidamente, é quanto a empresa ganharia se, ao invés de receber a prazo ela recebesse a vista e investisse o dinheiro pelo período a ser

considerado como prazo de pagamento concedido. Na figura 4 é exemplificado como deverá ser composto o valor futuro de uma transação efetuada pela empresa.

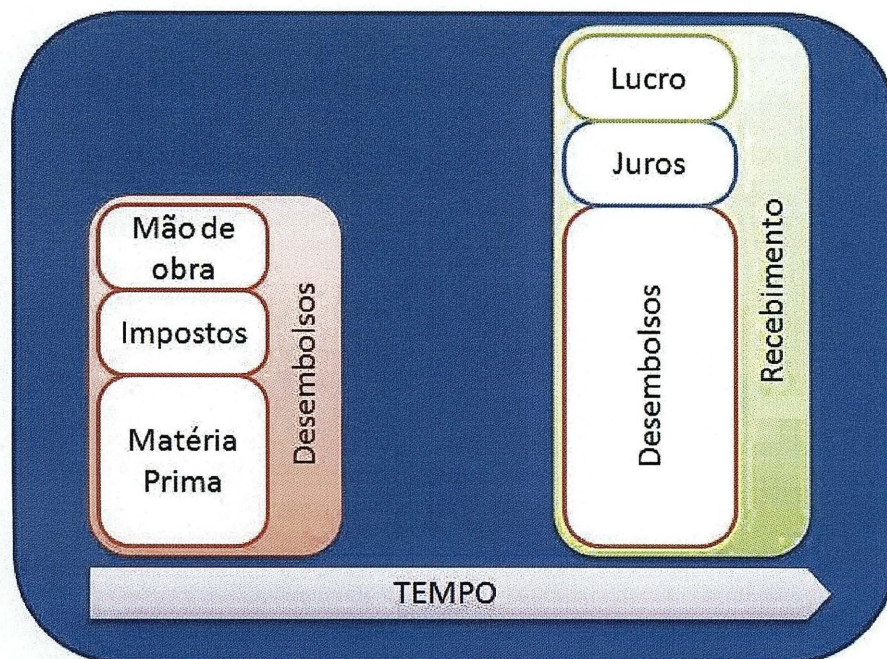


FIGURA 04 - COMPOSIÇÃO DO VALOR FUTURO DE UMA TRANSAÇÃO

FONTE: O autor (2009)

2.2.2 Valor presente

Assim como definir o valor futuro de uma transação é importante para o caixa de uma empresa, produto, segmento ou mercado, o valor presente pode ajudar a tomar decisões quanto a investimento, empréstimos e descontos nas vendas. Vender a vista é, na maioria das vezes, mais vantajoso e ideal do que uma venda a prazo. Gitman (2004, p.137) explica como é o processo do valor presente:

O processo de determinação de valores presentes é geralmente chamado de desconto de fluxos de caixa e objetiva dar uma resposta à seguinte pergunta: 'Se posso obter $i\%$ aplicando meu dinheiro, qual é o Máximo que eu estaria disposto a pagar agora pela oportunidade de receber dólares daqui a n períodos?'

Esse processo é, na verdade, o inverso da composição de juros. Em lugar de encontrar o valor futuro de dólares atuais aplicados a certa taxa, o processo de desconto encontra o valor presente de uma quantia futura, supondo que exista a oportunidade de obter certo rendimento sobre esse dinheiro.

Assim como foi utilizado o valor futuro para chegar ao valor ideal de uma venda, pode ser utilizado o processo de definição do valor presente para trazer esta mesma venda para hoje e conceder um desconto ao cliente ou, então, solicitar um desconto ao fornecedor.

Conforme exemplificado na figura 5, o valor atual para recebimento, quando indicado um pagamento a vista, não possui o valor dos juros ou custo de oportunidade, pois com o recebimento a vista a oportunidade fica disponível para investimento, ou então, espera-se que um fornecedor conceda seu custo de oportunidade para tornar uma compra à vista atraente.

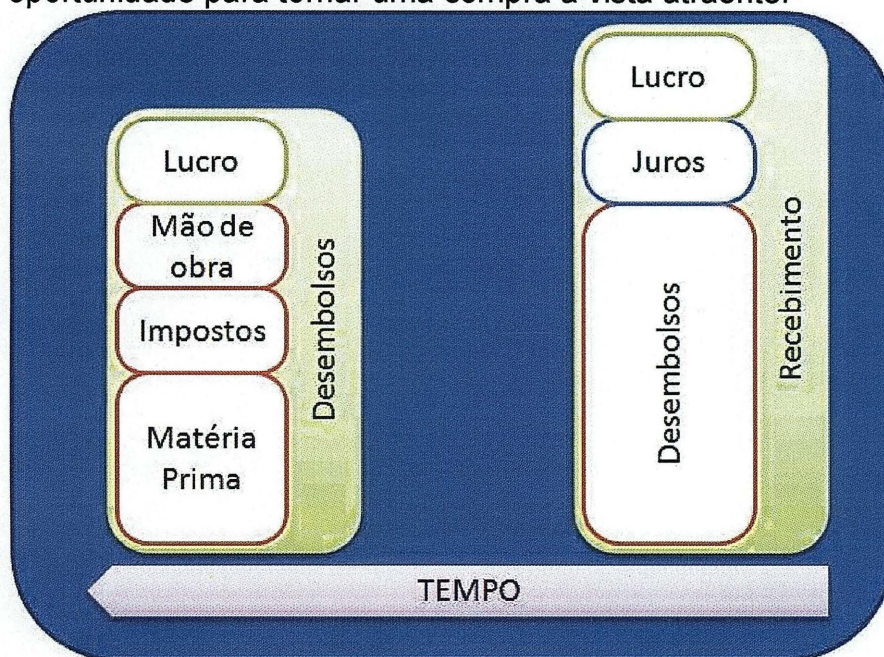


FIGURA 05 - COMPOSIÇÃO DO VALOR PRESENTE DE UMA TRANSAÇÃO

FONTE: O autor (2009)

2.3 Análise das demonstrações financeiras

A análise financeira de uma empresa pode ser feita pelos administradores, acionistas ou concorrentes, mas, para o assunto proposto, a análise das demonstrações financeiras será utilizada para comparar os resultados e desempenhos obtidos com cada produto, segmento ou mercado. Segundo Brigham

(2006, p77) a empresa deve tirar vantagem dos seus pontos fortes e trabalhar as suas fraquezas:

A análise de demonstrações financeiras envolve comparar o desempenho da empresa com o de outras empresas do mesmo setor e avaliar tendências na posição financeira da empresa ao longo do tempo. Esses estudos auxiliam os administradores a identificar deficiências, para, então empreender ações visando melhorar o desempenho.

2.3.1 Análise de índices

A avaliação financeira por índices visa eliminar as diferenças entre as empresas quando as mesmas são comparadas. Como produtos, segmentos ou mercados podem ser diferentes em tamanho e necessidades, o uso dos índices ajudará a analisar cada um dos produtos, segmentos ou mercados em que a empresa esteja inserida. Conforme Ross (2000, p80) calcular e comparar índices financeiros é uma maneira de evitar o problema de comparação de empresas de tamanhos diferentes.

2.3.2 Índices de Liquidez

Brigham (2006, p.77) descreve ativo líquido como “aquele que poder ser negociado em um mercado ativo e, como consequência, pode ser rapidamente convertido em dinheiro a um preço de mercado vigente”. O valor resultante do cálculo do índice de liquidez demonstra o quanto a empresa é capaz de quitar todas as suas dividas de curto prazo com os seus recebíveis de curto prazo

2.3.3 Índice de Liquidez Corrente

O índice de liquidez corrente é obtido efetuando a divisão do total do ativo circulante pelo total do passivo circulante:

$$\text{Índice de Liquidez Corrente} = \frac{\text{Ativos Circulantes}}{\text{Passivos Circulantes}}$$

Gitman (2004, p.46) comenta que quanto mais alto for o índice de liquidez corrente, mais esta empresa será considerada líquida, e ainda comenta:

Um índice de liquidez corrente igual a 2 é ocasionalmente aceitável, mas a aceitação de um valor depende do setor no qual a empresa atua. Por exemplo, um índice igual a 1 seria aceitável para uma empresa concessionária de serviços de utilidade pública, mas não para uma empresa industrial. Quanto mais previsíveis forem os fluxos de caixa de uma empresa, mais baixo será o índice de liquidez corrente aceitável.

Com o índice de liquidez corrente pode-se definir se um produto, segmento ou mercado tem a capacidade de saldar seus passivos com os ativos que o mesmo possua ou gere.

2.3.4 Índice de Liquidez Seca

Se considerar que o estoque é o ativo-fim de um produto, segmento ou mercado, esse item não deveria ser incluído no Índice de Liquidez Corrente, para então saber se os ativos gerados pelo produto, segmento ou mercado conseguem saldar os passivos existentes para os mesmos. É o chamado índice de liquidez seca.

Conforme alertado por Gitman (2004, p.46) o estoque é o ativo circulante menos líquido de todos:

Muitos tipos de estoques não podem ser vendidos com facilidade porque são itens parcialmente acabados e/ou têm finalidades específicas, ou o produto estocado é normalmente vendido a prazo, o que significa que se transforma em contas a receber antes de ser convertido em caixa.

O índice de liquidez seca é obtido efetuando-se a divisão do total do ativo circulante, exceto os estoques, pelo total do passivo circulante:

$$\text{Índice de Liquidez Seca} = \frac{\text{Ativos Circulantes} - \text{Estoques}}{\text{Passivos Circulantes}}$$

Assim como no índice de liquidez corrente não existe um número mágico para o resultado deste cálculo, porém Gitman (2004, p.46) recomenda que ocasionalmente um índice de pelo menos 1 (um) é aceitável.

2.3.5 Índices de Atividade

Os índices de atividade são utilizados para medir a velocidade com que as contas estão sendo convertidas em vendas ou caixa e medem a eficiência da empresa ou, no caso do objeto desse estudo, dos produtos, segmentos ou mercados.

2.3.5.1 Prazo Médio de Recebimento

O prazo médio de recebimento, ou também chamado de idade média das contas a receber, é calculado dividindo o valor diário médio das vendas pelo saldo de contas a receber. Como o objeto de estudo é apenas o fluxo de caixa pode ser adotado o valor total das vendas anuais e a divisão do mesmo por 360 dias (12 meses de 30 dias cada para efeito de cálculo).

$$\text{Prazo Médio de Recebimento} = \frac{\text{Contas a Receber}}{\frac{\text{Vendas Anuais}}{360}}$$

O resultado deve estar de acordo com os prazos de concessão de crédito praticados pela empresa, afirma Gitman (2004, p.48).

2.3.5.2 Prazo Médio de Pagamento

O prazo médio de pagamento tem o mesmo sistema de cálculo do prazo médio de recebimento, considerando desta vez os valores referentes ao "contas a pagar" da empresa e as compras anuais, normalmente, o valor das compras anuais não pode ser encontrado no balanço da empresa. É comum nesse caso adotar um percentual do custo dos produtos vendidos como o total das compras anuais.

$$\text{Prazo Médio de Pagamento} = \frac{\text{Contas a Pagar}}{\text{Compras Anuais}}$$

350

Este resultado também deverá estar de acordo com os prazos médios oferecidos pelos fornecedores, como novamente afirma Gitman (2004, p.48).

2.4 Taxas de juros

Segundo Gitman (2004 p.226) a taxa de juros é o mecanismo que representa o custo do dinheiro. É quanto se paga por estar captando recursos que estejam disponíveis no mercado, sejam ele unidades monetárias, papéis ou mercadoria. Para aquele que fornece o recurso, a taxa de juros representa quanto se espera de retorno pelo fornecimento deste valor a outrem.

Para os casos da utilização da taxa de juros nas transferências de recursos entre produto, segmento ou mercado (quando houver necessidade de transferência de recursos entre eles) deverá ser utilizada uma taxa nominal. Esta taxa, que deve ser considerada uma taxa livre de riscos, contém o valor real dos juros mais a inflação esperada.

Para os estudos de comparação entre produto, segmento ou mercado, a taxa de letras do Tesouro dos Estados Unidos (*T-bills* ou Treasury Bills) ou outra taxa que tenha um conceito de rentabilidade, como a SELIC (Sistema Especial de Liquidação e Custódia) no Brasil, poderão ser utilizadas como uma referência, porém, o mais indicado seria a taxa real para cada empresa ou o cenário em que ela está inserida.

Verificar as taxas de captação e investimentos de recursos praticados para empresas de mesmo porte, junto a instituições financeiras traz uma figura mais real das oportunidades e custos para o financiamento de um produto, segmento ou mercado por outro.

2.5 Divisões por produto, segmento ou mercado

O objetivo deste estudo é propor uma análise do fluxo de caixa separado por produto, segmento ou mercado ou ainda, outra divisão necessária, a fim de verificar se uma ou mais das partes é sustentável em relação às outras.

Visa também identificar se, mesmo com lucro, aquele produto, segmento ou mercado está tomando recursos do caixa da empresa ou trazendo resultados não satisfatórios, ou ainda, em contrapartida, identificar os que trazem maior retorno ou precisam de menos capital de giro da empresa.

Cada empresa está inserida em um ambiente diferente do outro e, conseqüentemente, cada uma tem suas peculiaridades e necessidades. As empresas estão em segmentos diferentes, mercados diferentes, atingem pessoas de diferentes níveis culturais e financeiros, possuem produtos que na grande maioria das vezes é diferente e, o mais importante para o fluxo de caixa, possui disponibilidades financeiras e capital de giro, quase sempre, diferentes uma das outras.

O objetivo não é dividir a empresa em várias, mas melhorar seu desempenho, pois, ao identificar os pontos a melhorar, pode-se ajudar a empresa a obter um resultado melhor. Existem casos em que um produto, mesmo dando prejuízo é

importante e necessário para a empresa, pois leva os clientes a consumirem outro produto com um retorno muito bom.

Não se deve analisar e usar, unicamente, o resultado financeiro para tomar as decisões da empresa. Como exemplificado anteriormente, sem aquele produto que dá prejuízo para a empresa pode não ocorrer a venda do produto lucrativo. O cuidado na decisão deve ocorrer para que ao resolver um problema gerencial financeiro não cause um problema para o resultado da empresa.

2.5.1 Divisão por produto ou serviço

O Código de defesa do consumidor (Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990), em seu art. 3º, incisos 1º e 2º, define como produto “qualquer bem, móvel ou imóvel, material ou imaterial” e serviço como “qualquer atividade fornecida no mercado de consumo, mediante remuneração, inclusive as de natureza bancária, financeira, de crédito e securitária, salvo as decorrentes das relações de caráter trabalhista”.

A divisão por produto ou serviço pode ser utilizada para aquela empresa que possua uma quantidade razoável de produtos ou serviços ofertados, pois deve-se ponderar a quantidade de trabalho extra que uma grande quantidade de produtos ou serviços exigiria da pessoa responsável por compilar as informações para a análise do fluxo de caixa destes mesmos produtos ou serviços.

A utilização de diferentes linhas de produção e/ou máquinas pode ser uma divisão de produto a ser aplicada na análise do fluxo de caixa. Assim como equipes diferentes para a execução do serviço.

2.5.2 Divisão por segmento

Segmento é a divisão por um perfil de consumidor em potencial para um produto. Facape¹ (2007, apud Costa, 2008) descreve segmento como, “segmentação de mercado é a divisão do todo em pequenos grupos de mercado. Segmentar é dar enfoque, identificar e servir ao mercado escolhido”. Após as definições de marketing sobre público-alvo e definição dos produtos, a empresa pode desejar acompanhar o desempenho do caixa para determinado segmento e, assim, possuir informações financeiras que ajudarão nas estratégias a serem tomadas para cada segmento,

Assim como existem produtos que podem gerar prejuízos financeiros para a empresa, mas serem importantes, o mesmo acontece com o segmento. Podem ocorrer casos em que determinado segmento seja mais complicado ou exigente em termos de qualidade ou preço, porém, em contrapartida, ele eleve, ou seja, acompanhado de consumo em outro segmento.

2.5.3 Divisão por mercado

Se considerar o lugar onde se compra ou onde ocorrem as trocas comerciais, uma das definições pode ser a dos países, regiões, estados, cidades ou até bairros onde a empresa tenha relação comercial. A divisão por mercado poderá variar de empresa para empresa, dependendo exclusivamente do tamanho do mercado que esta empresa atinja.

A análise por mercado é interessante e ao mesmo tempo desafiadora, pois financeiramente não existe diferença entre países, regiões, estados, cidades ou bairros, porém quando o assunto for estratégia de venda, aceitação do produto ou

¹ FACAPE. Pontos essenciais para o estudo de mercado. Disponível em: <http://www.facape.br/mariosilvio/projetos1/mercado/TRANSPARENCIAS_projeto_ca_e_fa.doc>. Acesso em 03 abr. 2008.

preço a ser praticado, é grande a possibilidade de uma decisão ser correta para um local enquanto que totalmente errada para outra.

No caso de mercado, a análise ajudará a definir limites e também medir os resultados obtidos por cada região, sendo os resultados desta análise aliados da estratégia da empresa para cada um dos mercados que a mesma definir. Dornelas² (2007, apud Costa, 2008), “explica que um segmento de mercado possui indivíduos que tem a mesma necessidade comum. Ao agrupar esses indivíduos (clientes), fica mais fácil satisfazer suas necessidades”.

2.5.4 Outras divisões possíveis

As divisões propostas nos itens anteriores não devem ser definidas como regras. A divisão desejada para o fluxo de caixa deve ser definida pelo interessado em utilizar os dados, aplicar os conceitos e definições contidas neste estudo.

Caso a empresa possua poucos clientes, ou seu faturamento esteja concentrado em poucos deles, o conceito também pode ser aplicado, utilizando a possibilidade de condensar pequenos clientes em uma das divisões. Exemplo: se três clientes concentram de oitenta a noventa por cento do faturamento da empresa, cada um será considerado como uma divisão, e o restante dos clientes serão considerados como uma divisão chamada outros ou pequenos clientes.

Existem ainda, empresas que possuem mais de uma planta ou fábrica e concentram as atividades financeiras na matriz. Nesse caso, pode ser adotada uma divisão para cada planta, separando assim todos os desembolsos e recebimentos para cada uma delas.

² DORNELAS. Dr. José. Análise de Mercado. Disponível em: <http://www.planodenegocios.com.br/dinamica_artigo.asp?tipo_tabela=artigo&id=30>. Acesso em: 07 abr. 2008.

Mesmo com a gama de divisões apresentadas, pode existir uma mais adequada para a empresa e não exemplificada nos itens anteriores. Assim, como já mencionado, as divisões deverão ser definidas por aquele que for aplicar este estudo. Desde que respeitada uma coerência, difíceis serão os momentos que ocorram problemas com as divisões. Por este motivo o estudo destas divisões e a ponderação de como aplicá-las deverá ser analisado com bastante atenção.

2.6 Recebimentos e desembolsos comuns

Inevitavelmente haverá uma entrada ou saída em caixa que não poderá ser dividida ou então ela será comum a todas as divisões. Para este estudo poderá ser utilizado critérios de rateio que “devem se basear no conhecimento disponível sobre o processo produtivo e deveriam ser constantemente revistos e atualizados” (SOUZA; CLEMENTE, 2007, p. 77)

Como não poderão ser evitados tais eventos, nem será exigido um nível de detalhe que torne obrigatória a divisão de recebimentos e desembolsos conforme a utilização ou o destino exato para cada quantia torna-se aconselhável a utilização de critérios de rateio.

Os pagamentos de despesas da planta como energia, água, IPTU (Imposto sobre a Propriedade Territorial Urbana), funcionários da área administrativa, incentivos recebidos, aumento de capital, entre outros, devem ter definidos um critério de rateio.

A definição do rateio utilizado poderá ser feita conforme identificado fora do processo de fluxo de caixa, como quantidade de funcionários, percentual do faturamento, quantidade vendida, valor total das vendas ou então, o mesmo poderá ser baseado na proporção de recebimentos ou proporção de desembolsos. Porém Souza e Clemente (2007, p 78) alertam:

Se por um lado todo o conhecimento disponível precisa ser utilizado para aperfeiçoar os critérios de rateio, por outro é necessário alertar que mudanças nesses critérios causam perda de comparabilidade.

3 METODOLOGIA

O resultado esperado para este estudo é a criação de uma planilha eletrônica para ser utilizada como ferramenta de controle e gerenciamento do fluxo de caixa. Assim, primeiro é imprescindível o estudo do tema e o levantamento do conhecimento necessário sobre a ferramenta fluxo de caixa, para posterior descrição do método a ser aplicado, utilizando o software escolhido (Microsoft Excel®).

O estudo pode, assim, ser classificado como um estudo qualitativo e bibliográfico. Lakatos e Marconi (2007, p.272) recomendam que o primeiro passo para uma pesquisa qualitativa deve ser a coleta dos dados ou o conjunto de conceitos, princípios e significados.

De acordo com Menga³ (Apud Lakatos e Marconi, 2007, p. 271) um estudo qualitativo “é o que se desenvolve numa situação natural; é rico em dados descritivos, tem um plano aberto e flexível e focaliza a realidade de forma complexa e contextualizada”.

A pesquisa bibliográfica sobre o tema “fluxo de caixa” tem o objetivo de: “buscar conhecer e analisar as contribuições culturais ou científicas do passado existentes sobre um determinado assunto, tema ou problema.” (CERVO ; BEVIAN, 2002, p. 65).

Após a pesquisa bibliográfica serão descritas, com detalhes, as ações necessárias para criar uma planilha eletrônica que possibilite controlar e gerenciar o fluxo de caixa, bem como, extrair informações para usar como suporte a análise da empresa e tomada de decisão.

3 LUDKE MENGA, André; MARLI, E. D. Pesquisa em educação : abordagem qualitativa. São Paulo : EPU, 1986.

4 PARTE PRÁTICA

4.1 Criando um programa para analisar o fluxo de caixa

Para gerar e analisar as informações conforme propõe este estudo será utilizado a ferramenta de gerenciamento de planilhas eletrônicas (Microsoft Excel®) que faz parte do pacote de programas chamado de Microsoft Office® vendido pela Microsoft©. O produto requer a compra de uma licença e está presente em grande parte das empresas e computadores.

A versão utilizada para este estudo foi o Microsoft Office Excel® 2007, que difere na disposição dos menus e atalhos em relação as versões anteriores. Essas outras versões estão presentes em grande parte dos computadores, assim o Anexo 1 efetua uma comparação entre os menus e funções de cada versão.

Porém, as planilhas poderão ser montadas e calculadas com o uso da ferramenta Calc distribuído gratuitamente por ColabNet e OpenOffice, disponível <http://www.broffice.org>, lembrando que alguns comando e funções no Calc diferem do Microsoft Excel®.

Como exemplo para este estudo será adotada uma empresa fictícia que venda produtos típicos da urbanização da cidade de Curitiba, estes produtos serão:

- Estação Tubo para parada de ônibus da Linha Direta (Ligeirinho);
- Pontos de Ônibus (Abrigos ou Paradas de ônibus);
- Plataformas de embarque e desembarque para bi-articulados;
- Bancas de Jornal padronizadas.

Assim como a empresa, os valores apresentados não devem ser utilizados como verdadeiros para qualquer fim, pois eles não refletem a realidade atual para os mesmos uma vez que o objetivo do estudo é o fluxo de caixa e o custo do dinheiro no tempo e não o lucro ou custo dos produtos.

4.1.1 Criando uma planilha para os rateios

Para que os valores sejam devidamente alocados para cada divisão e os rateios estejam devidamente distribuídos, será necessária uma planilha que contenha as divisões e as percentagens do critério de rateio para cada uma destas divisões.

Coloque na coluna A os nomes das divisões definidas (para o exemplo proposto serão utilizados os produtos da empresa) e, na seqüência, o nome dos rateios que deseja, os quais serão definidos no exemplo como, quantidade de funcionários, percentual do faturamento e quantidade vendida. Repita o nome dos produtos na primeira linha de cada coluna a partir da coluna B e então preencha os percentuais para cada um deles. A figura 6 demonstra como deverá ficar a planilha de rateios.

Microsoft Excel - Fluxo de Caixa por Produto

	A	B	C	D	E	F	G
1			Estação Tubo	Pontos de ônibus	Plataformas	Bancas de Jornal	Total
2	Estação Tubo	100%					100%
3	Pontos de ônibus		100%				100%
4	Plataformas			100%			100%
5	Bancas de Jornal				100%		100%
6	quantidade de funcionários	35%	40%	20%	5%		100%
7	percentual do faturamento	25%	55%	15%	5%		100%
8	quantidade vendida	35%	50%	10%	5%		100%

FIGURA 06 - PLANILHA DE RATEIO DE EXEMPLO

FONTE: O Autor (2009)

Os valores constantes nas células brancas devem ser fixos e estar preenchidos com 100% (cem por cento), exatamente na linha do produto que encontrar com a coluna do mesmo nome, pois este valor será utilizado pelo Microsoft Excel® para o cálculo do fluxo de caixa. Os valores em azul são apenas como conferência do total, enquanto que os valores em verde deverão ser definidos conforme cada empresa.

4.1.2 Criando uma planilha para o plano de contas

Para que o fluxo de caixa seja corretamente montado pelo Microsoft Excel® é necessário criar uma planilha que contenha o código das contas e o nome das mesmas. Conforme a figura 7 foi criada, para efeito deste estudo, uma planilha contendo um plano de contas com três níveis para que as próximas planilhas apresentadas sejam demonstradas corretamente.

	A	B
1	1	ENTRADAS
2	11	Recebido de Clientes
3	1101	Sinais
4	1102	Clientes Empresas Públicas
5	1103	Clientes Empresas Privadas
6	1104	Clientes Pessoas Físicas
7	12	Outras Entradas Operacionais
8	1201	Dividendos recebidos
9	1202	Juros recebidos
10	13	Entradas Financeiras
11	1301	Operações de empréstimo
12	1302	Resgates de aplicações financeiras
13	1303	Duplicatas descontadas
14	1399	Outras
15	14	Entradas Patrimoniais
16	1401	Venda de imobilizado
17	1402	Aporte de Capital
18	1499	Outras
19	15	Entradas Diversas
20	1501	Reembolso diversos
21	1599	Outras
22	2	SAIDAS
23	21	Saídas Industriais
24	2101	Fornecedores nacionais
25	2102	fornecedores estrangeiros

FIGURA 07 - EXEMPLO DE PLANILHA DE PLANO DE CONTAS

FONTE: O Autor (2009)

4.1.3 Planilha de registro de lançamentos

A planilha de registro de lançamentos será a parte principal do estudo. Ela será responsável pelos cálculos, e os relatórios serão baseados em seus dados. Para que não ocorram problemas com a mesma, o Microsoft Excel® permite que seja utilizado um parâmetro de validação que será aplicado em algumas colunas, para evitar problemas com as fórmulas.

Os links para outras planilhas dentro do mesmo arquivo recebem o nome da planilha selecionada seguida do símbolo "!". Vale lembrar que no Microsoft Excel® o símbolo "\$" é utilizado para que ao copiar uma fórmula de uma linha para outra não ocorra a movimentação da referência (HADDAD; HADDAD, 2004). Conforme a seguir:

- **\$A\$2** – A célula A2 será utilizada para o cálculo independente se copiada na vertical ou na horizontal
- **\$A2** – A célula A2 será utilizada para o cálculo se a fórmula for copiada na horizontal, porém se copiada na próxima linha, por exemplo, (Vertical) ela passará a utilizar a célula A3 para o cálculo.
- **A\$2** – A célula A2 será utilizada para o cálculo se a fórmula for copiada na vertical, porém se copiada na próxima coluna, por exemplo, (Horizontal) ela passará a utilizar a célula B2 para o cálculo.
- **A2** – A célula utilizada para o cálculo será a correspondente ao movimento em que ela for copiada, por exemplo, se a fórmula que contém A2 como referência for a D2 e for feita uma cópia desta fórmula na célula G5 o Microsoft Excel® então irá utilizar o valor constante na célula D5.

Por ser importante para o processo, cada uma das colunas será descrita abaixo, lembrando que a linha 1 é utilizada como cabeçalho dos dados e as linhas restantes serão consideradas como dados.

Para que não ocorra erro nas fórmulas, as descrições serão feitas usando como base a linha 2. A seguir a descrição dos cabeçalhos na linha 1 e as fórmulas que deverão ser utilizadas a partir da linha 2:

A1 – Digitar a descrição “Nível 1”

Este código de contas será utilizado para gerar os relatórios e montar os subtotais.

A2 – Digitar a fórmula “=ESQUERDA(E2;1)”

Para evitar erros na digitação, esta fórmula buscará a conta de nível 1 correspondente à conta utilizada nessa linha.

B1 – Digitar a descrição “Conta Nível 1”

Esta descrição será utilizada para gerar os relatórios e montar os subtotais.

B2 – Digitar a fórmula “=PROCV(A2;'Plano de Contas'!\$A:\$B;2;FALSO)”

O Microsoft Excel® irá buscar a descrição da conta na planilha “Plano de Contas” para que este dado seja utilizado nos relatórios.

C1 – Digitar a descrição “Nível 2”

Este código de contas será utilizada para gerar os relatórios e montar os subtotais

C2 – Digitar a fórmula “=ESQUERDA(E2;2)”

Para evitar erros na digitação, esta fórmula buscará a conta de nível 2 correspondente à conta utilizada nesta linha.

D1 – Digitar a descrição “Conta Nível 2”

Esta descrição será utilizada para gerar os relatórios e montar os subtotais.

D2 – Digitar a fórmula “=PROCV(C2;'Plano de Contas'!\$A:\$B;2;FALSO)”

O Microsoft Excel® irá buscar a descrição da conta na planilha “Plano de Contas” para que este dado seja utilizado nos relatórios.

E1 – Digitar a descrição “Conta”

Esta descrição será utilizada para gerar os relatórios.

E2 – Digitar o número da conta a ser utilizada para o lançamento

Esta célula será utilizada para cálculo de outras células, portanto, será preciso uma conferência nos dados registrados nela para que não ocorra erroneamente a utilização de uma conta de nível um ou dois. Clique no menu “Dados” e então em

“Validação de Dados” e preencha as tabelas desta janela que irá aparecer conforme a figura 8:

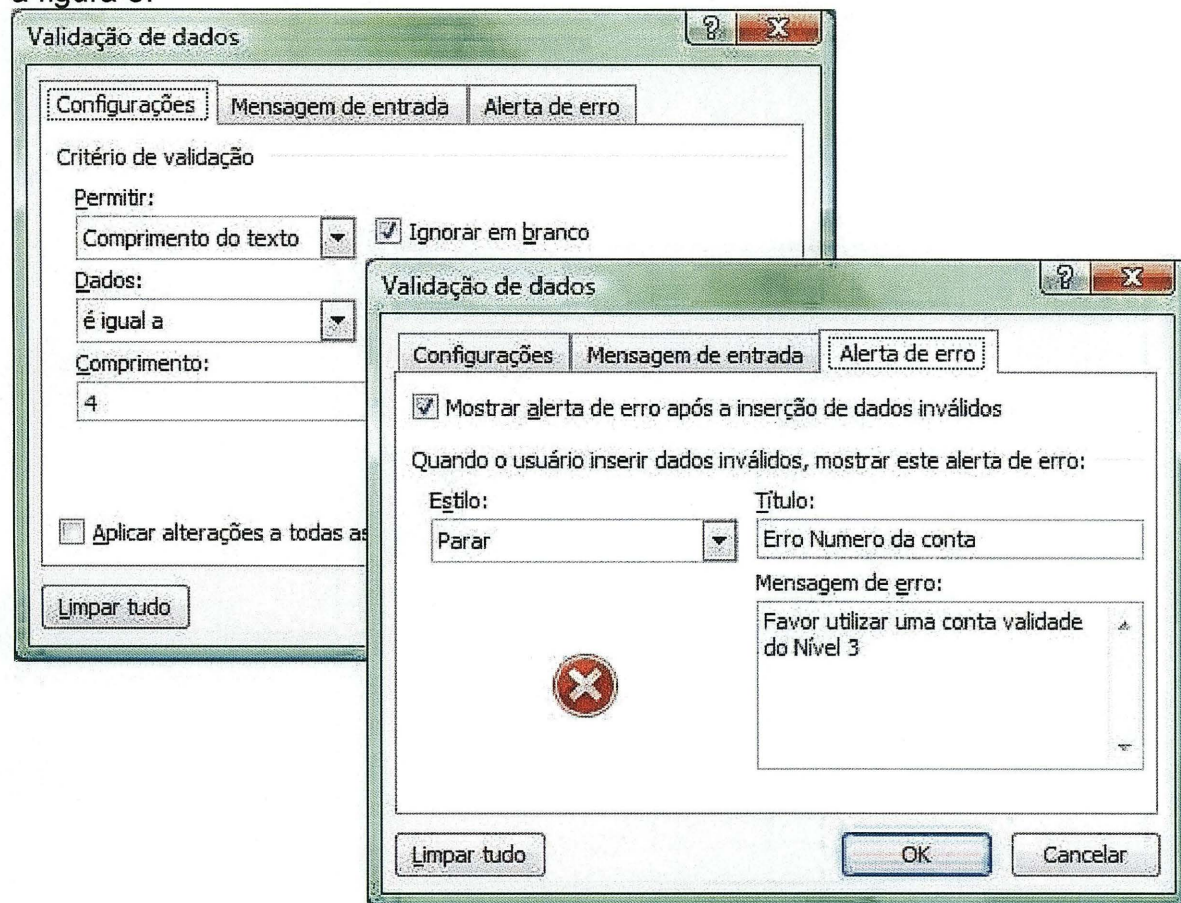


FIGURA 08 - REGRAS DE VALIDAÇÃO DA CÉLULA QUE CONTÉM A CONTA DO LANÇAMENTO

FONTE: O Autor (2009)

F1 – Digitar a descrição “Descrição Conta”

Esta descrição será utilizada para gerar os relatórios e montar os subtotais.

F2 – Digitar a fórmula “=PROCV(E2;'Plano de Contas'!\$A:\$B;2;FALSO)”

O Microsoft Excel® irá buscar a descrição da conta na planilha “Plano de Contas” para que este dado seja utilizado nos relatórios.

G1 – Digitar a descrição “Data”

Esta data será utilizada para definir o período e será utilizada para gerar os relatórios e montar os subtotais.

G2 – Digitar a data do lançamento (dd/mm/aaaa)

H1 – Digitar a descrição “Período”

Esta célula conterá apenas o mês e o ano do lançamento e será utilizada para gerar os relatórios e montar os subtotais.

H2 – Digitar a fórmula “=MÊS(G2)&"/"&ANO(G2)”

Esta fórmula irá extrair o mês e o ano da célula G2 para ser utilizada nos relatórios e filtros com o formato de mm/aaaa.

I1 – Digitar a descrição “Valor”

Esta célula será utilizada para demonstrar o valor de cada lançamento e montará os subtotais nos relatórios.

I2 – Digitar o valor do lançamento**J1 – Digitar a descrição “Descrição”**

Este campo não será utilizado nos relatórios, mas ajudará a identificar os números para o caso de uma consulta à base que gerou os valores.

J2 – Digitar uma descrição para o lançamento que o identifique e lembre o evento para uma futura investigação.

K1 – Digitar a descrição “Produto ou Rateio”

Esta célula será utilizada para selecionar o produto que está relacionado ao lançamento ou rateio criado.

K2 – Sendo este um campo chave para a utilização da planilha, pois ele será responsável por definir os valores para cada produto, é importante criar uma lista dos valores que podem ser inseridos, para isto vá à planilha “Rateios” e copie o valor da célula “A2” e cole somente os valores na célula M1 da planilha “Lançamentos”.

Repita este processo para a célula A3 colando na célula N1 e assim sucessivamente até copiar todas as células da coluna A na planilha “Rateios”. Como os valores foram preenchidos na planilha “Lançamentos” pode-se utilizar os valores constantes nas células “M1” até “S1” como referência para uma lista que irá validar os valores. Selecione o menu “Dados” e depois “Validação de Dados” e então preencha os campos conforme a figura 9:

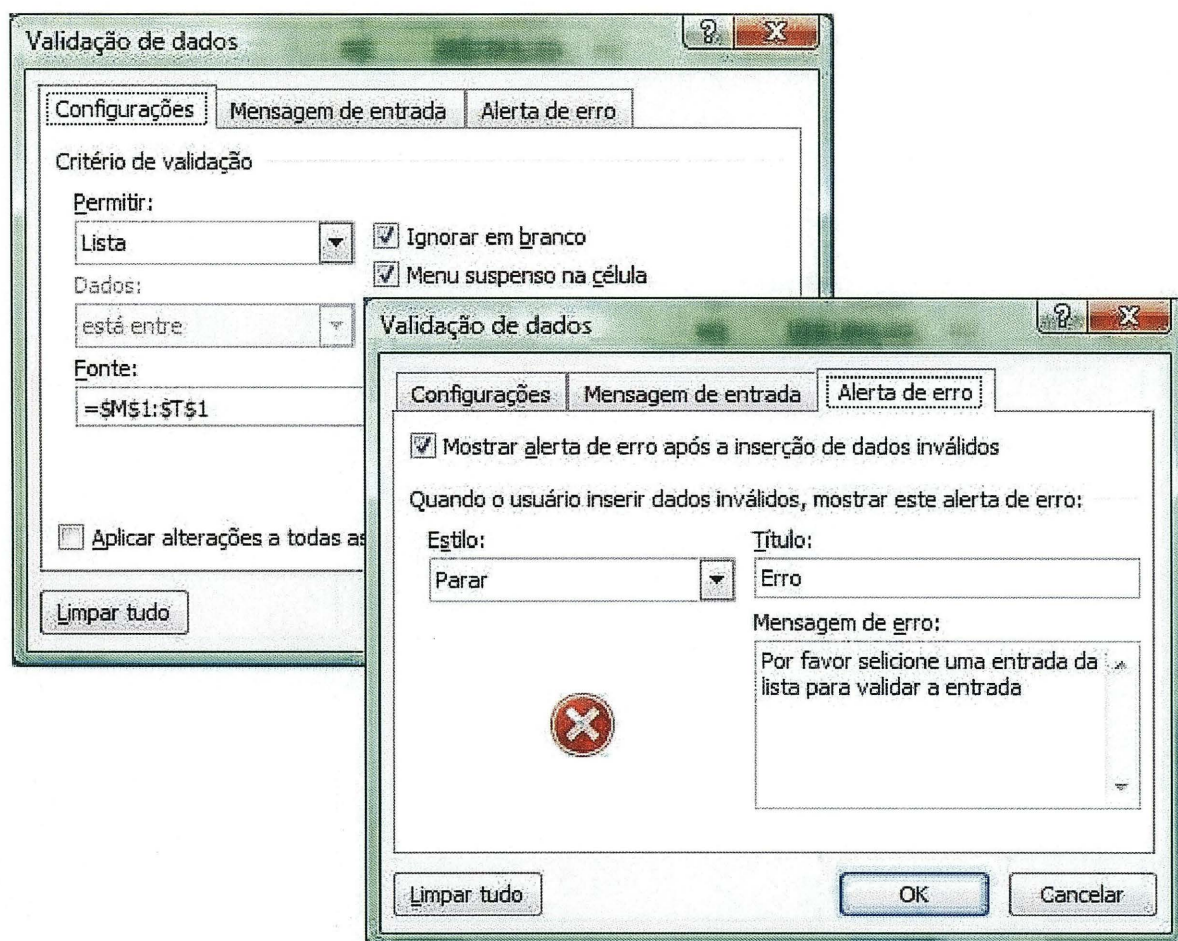


FIGURA 09 - REGRAS DE VALIDAÇÃO DA CÉLULA QUE CONTÉM O PRODUTO OU RATEIO A SER UTILIZADO PARA O LANÇAMENTO

FONTE: O Autor (2009).

L1 – Digitar a descrição “Pagamento”

Esta célula será utilizada para indicar se o pagamento já ocorreu ou se o lançamento é uma programação para pagamento futuro e também será uma seleção para os relatórios.

L2 – Este é um campo que também precisa de uma validação, pois sua informação poderá ser utilizada para montar relatórios que ajudem no planejamento do fluxo de caixa da empresa. Selecione o menu “Dados” e depois “Validação de Dados” e então preencha os campos conforme a figura 10:

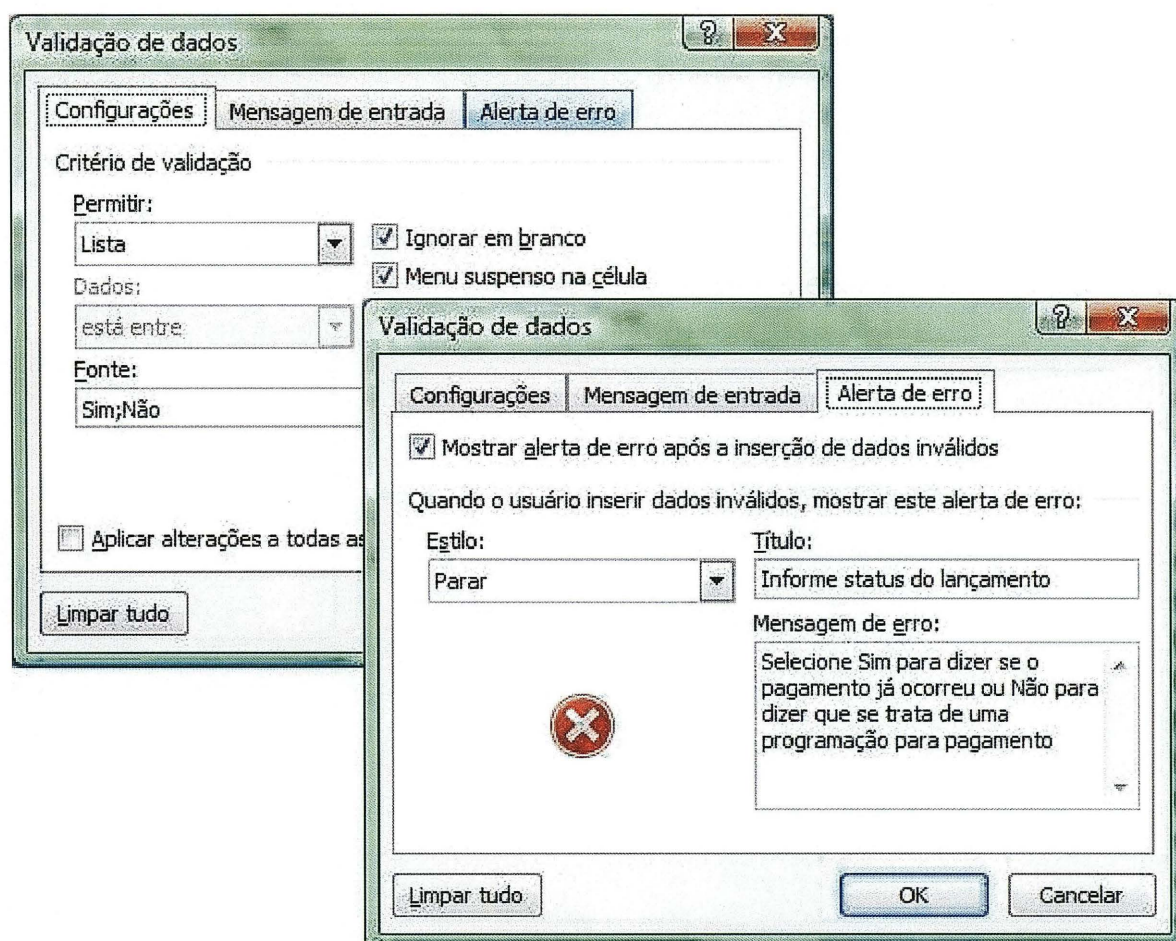


FIGURA 10 - REGRAS DE VALIDAÇÃO DA CÉLULA QUE CONTÉM A INFORMAÇÃO DE PAGAMENTO.

FONTE: O Autor (2009)

M1 – Já preenchida no processo de validação da célula K2

Esta célula será utilizada para totalizar o valor atribuído ao produto.

M2 – Digitar a fórmula

“=ÍNDICE(Rateios!\$B\$2:\$E\$8;CORRESP(\$K2;Rateios!\$A\$2:\$A\$8;0);1)*\$I2”

Esta célula será o valor do lançamento atribuído ao produto mencionado na célula “M1”.

N1 – Já preenchida no processo de validação da célula K2

Esta célula será utilizada para totalizar o valor atribuído ao produto.

N2 – Digitar a fórmula

"=ÍNDICE(Rateios!\$B\$2:\$E\$8;CORRESP(\$K2;Rateios!\$A\$2:\$A\$8;0);2)*\$I2"

Esta célula será o valor do lançamento atribuído ao produto mencionado na célula "N1".

O1 – Já preenchida no processo de validação da célula K2

Esta célula será utilizada para totalizar o valor atribuído ao produto.

O2 – Digitar a fórmula

"=ÍNDICE(Rateios!\$B\$2:\$E\$8;CORRESP(\$K2;Rateios!\$A\$2:\$A\$8;0);3)*\$I2"

Esta célula será o valor do lançamento atribuído ao produto mencionado na célula "O1".

P1 – Já preenchida no processo de validação da célula K2

Esta célula será utilizada para totalizar o valor atribuído ao produto.

P2 – Digitar a fórmula

"=ÍNDICE(Rateios!\$B\$2:\$E\$8;CORRESP(\$K2;Rateios!\$A\$2:\$A\$8;0);4)*\$I2"

Esta célula será o valor do lançamento atribuído ao produto mencionado na célula "P1".

Para uma melhor apresentação, após a criação dos cabeçalhos e das fórmulas, as colunas A até D, H e L até o final podem ser ocultadas. Para que todas as fórmulas necessárias para um novo lançamento estejam funcionando é aconselhável selecionar toda a próxima linha a receber este lançamento e pressionar os botões "CTRL" mais "D" simultaneamente, para que o Microsoft Excel® preencha a linha com os dados das células acima, para depois alterar os campos conta, data, valor descrição e produto.

4.1.4 Planilha do fluxo de caixa pelo método direto

A planilha de Fluxo de caixa pelo método direto poderá ser montada automaticamente pelo Microsoft Excel® utilizando a ferramenta chamada de Tabela Dinâmica, que sumariza os dados de acordo com as seleções de coluna e linha e aplica os filtros selecionados.

Por ser uma Tabela Dinâmica, as seleções de coluna, linha e filtro podem ser alteradas sem prejudicar os dados originais e dispor os dados conforme a necessidade levantada. O conhecimento desta ferramenta pode trazer grandes benefícios para a tomada de decisão em relação ao fluxo de caixa, gerando relatório com as informações desejadas sendo também aplicáveis a outras planilhas que o usuário possua.

Para gerar o relatório utilizando a Tabela Dinâmica, na aba inserir selecione o botão Tabela Dinâmica, na caixa de diálogo que irá se apresentar, o sistema solicitará que seja selecionada uma tabela ou intervalo. Neste campo deverá constar toda a tabela de lançamentos.

Se todas as colunas forem selecionadas não haverá problemas com a inserção de novos dados, porém o arquivo poderá ficar extremamente grande. Para evitar que o arquivo ocupe muito espaço e memória no computador poderá ser selecionado o intervalo "Lançamentos!\$A\$1:\$P\$3", podendo este número "3" ser substituído por qualquer outro número conforme a necessidade, lembrando que, sempre que o número de lançamentos ultrapassar a seleção de dados, não serão considerados.

Então, é prudente que esta linha 3 seja preenchida na coluna descrição, apenas com a palavra "fim" e todos os lançamentos sejam feitos com a inserção de linhas antes desta linha, fazendo com que a mesma seja sempre a última linha da seleção.

Na caixa de diálogo que será apresentada pelo Microsoft Excel® deverão ser arrastados os campos conforme descrição a seguir:

Filtro de relatório: deverão ser selecionados os campos "Período" e "Pagamento";

Rótulos de linhas: deverão ser selecionados os campos Nível 1, Conta Nível 1, Nível 2, Conta Nível 2, Conta e Descrição Conta;

Valores: deverão ser selecionados os campos Estação Tubo, Plataformas, Pontos de Ônibus e Bancas de Jornal, que no exemplo do estudo são as divisões

propostas.

Clique sobre os totais que não deseja com o botão direito do mouse e selecione ocultar para que os mesmos não mais apareçam. A figura 11 mostra como deverá ser o resultado da lista de campos após as definições.

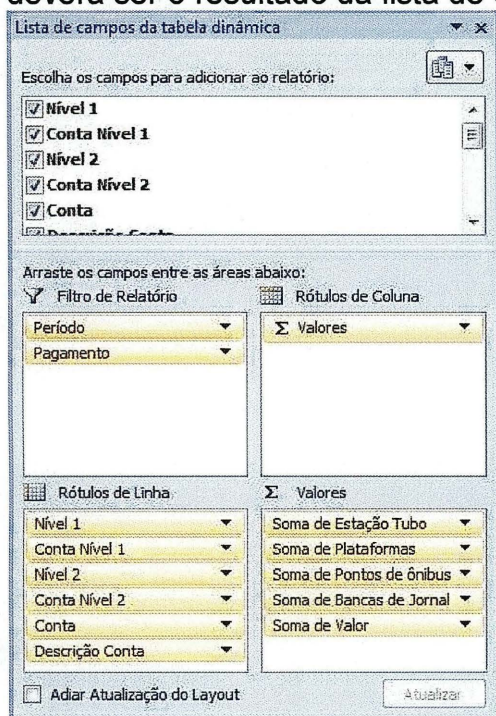


FIGURA 11 - LISTA DE CAMPOS DO MICROSOFT EXCEL® APÓS A CONFIGURAÇÃO

FONTE: O Autor (2009)

A seguir a figura 12 demonstra como será a disposição e apresentação do relatório. Sua íntegra (relatório) encontra-se no apêndice 1.

Microsoft Excel - Fluxo de Caixa por Produto [Modo de Compatibilidade]								
	A	B	C	D	E	F	G	H
1	Período	(Tudo)						
2	Pagamento	(Tudo)						
3								
4								
5	Nível 1	Conta Nível 1	Nível 2	Conta Nível 2	Conta	Descrição Conta	Dados	
6	1	ENTRADAS	11	Recebido de Clientes	1102	Clientes Empresas Públicas	500.000,00	100
7					1103	Clientes Empresas Privadas	150.000,00	
8		ENTRADAS Total					650.000,00	100
9	2	SAIDAS	21	Saídas Industriais	2101	Fornecedores nacionais	-250.000,00	-200
10			23	Saídas Administrativas	2301	Água e esgoto	-105,00	
11					2302	Luz e força	-875,00	
12					2303	Telefone	-1.250,00	
13			25	Serviços de Terceiros	2505	Serviços técnicos	-5.250,00	-1
14			27	Impostos e Taxas	2701	ICMS	-15.000,00	-1
15					2702	IPI	-3.000,00	-1
16					2703	PIS	-750,00	
17					2704	Cofins	-625,00	
18			29	Saídas Patrimoniais	2901	Compra de imobilizado	-250.000,00	
19		SAIDAS Total					-526.855,00	-214
20	Total geral						123.145,00	-14

FIGURA 12 - PARTE DA TABELA DINÂMICA GERADA PELO MICROSOFT EXCEL®

FONTE: O Autor (2009).

O relatório poderá conter várias configurações conforme se desenvolver o conhecimento do usuário sobre a ferramenta do Microsoft Excel®. Porém com esta disposição poderão ser selecionados os períodos desejados e somente os valores pagos ou programados, ou ambos.

Para efetuar esta seleção basta clicar no botão indicado com uma seta para que seja aberta uma lista dos valores que poderão ser selecionados ou não para compor o relatório. O mesmo poderá ocorrer com os campos Nível 1, Conta Nível 1, Nível 2, Conta Nível 2, Conta e Descrição Conta.

De posse destes dados e com a possibilidade de se aplicar os filtros poderão rapidamente ser criados relatórios que contenham as informações desejadas para uma tomada de decisão como para a análise de um período ou ocorrência.

4.1.5 Gráficos para análise do fluxo de caixa

O conhecimento adquirido no uso da Tabela Dinâmica também pode ser utilizado na construção dos gráficos para a análise do fluxo de caixa, cuja ferramenta ilustra os gráficos de acordo com as seleções de colunas e linhas efetuadas.

Assim como no relatório do fluxo de caixa pelo método direto, as seleções de coluna, linha e filtro podem ser alteradas sem prejudicar a base de dados original, o que permite que os gráficos sejam elaborados conforme a necessidade da empresa.

Para gerar o gráfico, na aba inserir selecione a opção disponível (gráfico dinâmico) através da seta encontrada na figura Tabela Dinâmica, conforme figura 13. É importante que a seleção seja efetuada como explicado, para que apareça a opção desejada.



FIGURA 13 - INDICAÇÃO PARA SELECIONAR O GRÁFICO DINÂMICO

FONTE : O Autor (2009)

Após a seleção, o sistema solicitará que seja selecionada uma tabela ou intervalo. Neste campo deverá constar toda a tabela de lançamentos.

Novamente se todas as colunas forem selecionadas não haverá problemas com a inserção de novos dados, porém o arquivo poderá ficar extremamente grande. Para evitar que o arquivo ocupe muito espaço e memória no computador poderá ser selecionado o intervalo "Lançamentos!\$A\$1:\$P\$3", podendo este número "3" ser substituído por qualquer outro número conforme a necessidade, lembrando que, sempre que o número de lançamentos ultrapassar a seleção de dados, não serão considerados.

Na caixa de diálogo que será apresentada pelo Microsoft Excel® deverão ser arrastados os campos conforme necessidade para cada gráfico. Seguem exemplos:

4.1.5.1 Gráfico “Saldo de caixa por produto”

Os procedimentos para elaboração do gráfico são os seguintes:

1. Filtro de relatório: deverá permanecer sem nenhum campo;
2. Campos de Legenda: deverá ser selecionado o campo período;
3. Campos de Eixo: o Microsoft Excel® colocará o somatório de valores (Valores) na área “Campos de Legenda” junto do campo “período” e será preciso movê-lo para a área “Campo de Eixos(Categorias)”.
4. Valores: deverão ser selecionados os campos Estação Tubo, Plataformas, Pontos de Ônibus e Bancas de Jornal, que no exemplo do estudo são as divisões propostas.

Na área “Valores”, deverão ser selecionados cada um dos campos para que possa ser alterada a função de contar para somar, clicando na seta do campo e selecionando a opção de “configuração do campo de valor”. O Microsoft Excel® abrirá uma nova janela para possibilitar a troca da função para soma.

Na célula B1, selecione os períodos que deseja e/ou desmarque os que não deseja que estejam no gráfico. Exemplo: a linha utilizada apenas para que os relatórios e gráficos contenham sempre todos os lançamentos, será alimentada no gráfico com a inscrição “vazio”, cujo período deverá ser excluído.

A figura 14 mostra como deverá ser a distribuição dos campos nas áreas, após as definições.

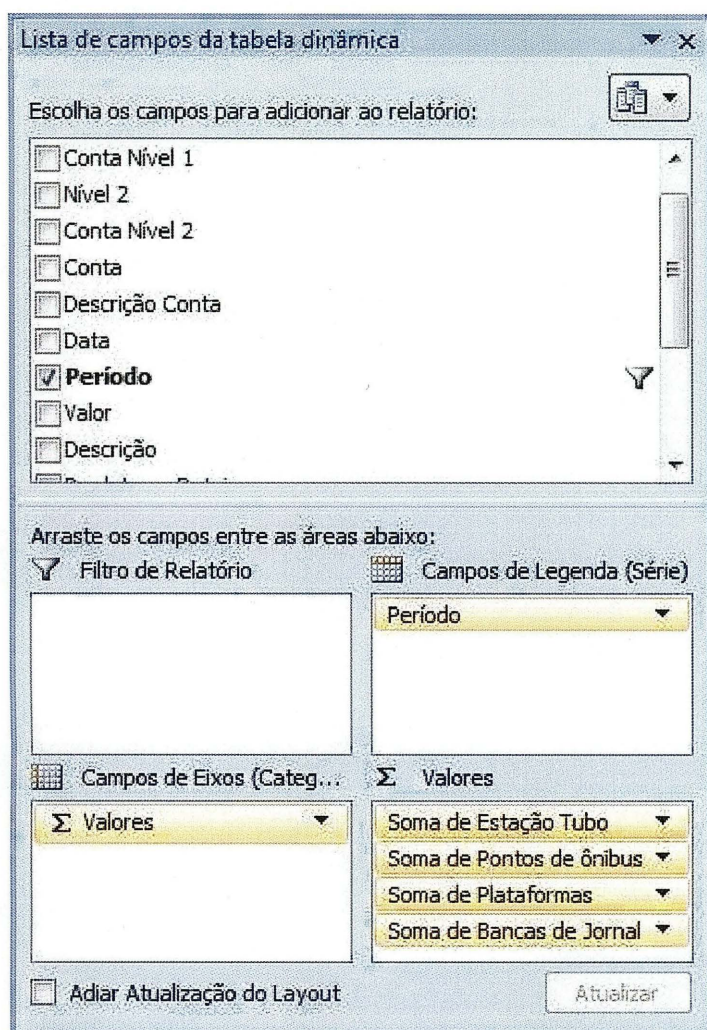


FIGURA 14 - LISTA DE CAMPOS DO MICROSOFT EXCEL® APÓS A CONFIGURAÇÃO DO GRÁFICO SALDO DE CAIXA POR PRODUTO

FONTE: O Autor (2009)

A seguir a figura 15 demonstra como será a disposição e apresentação do gráfico.

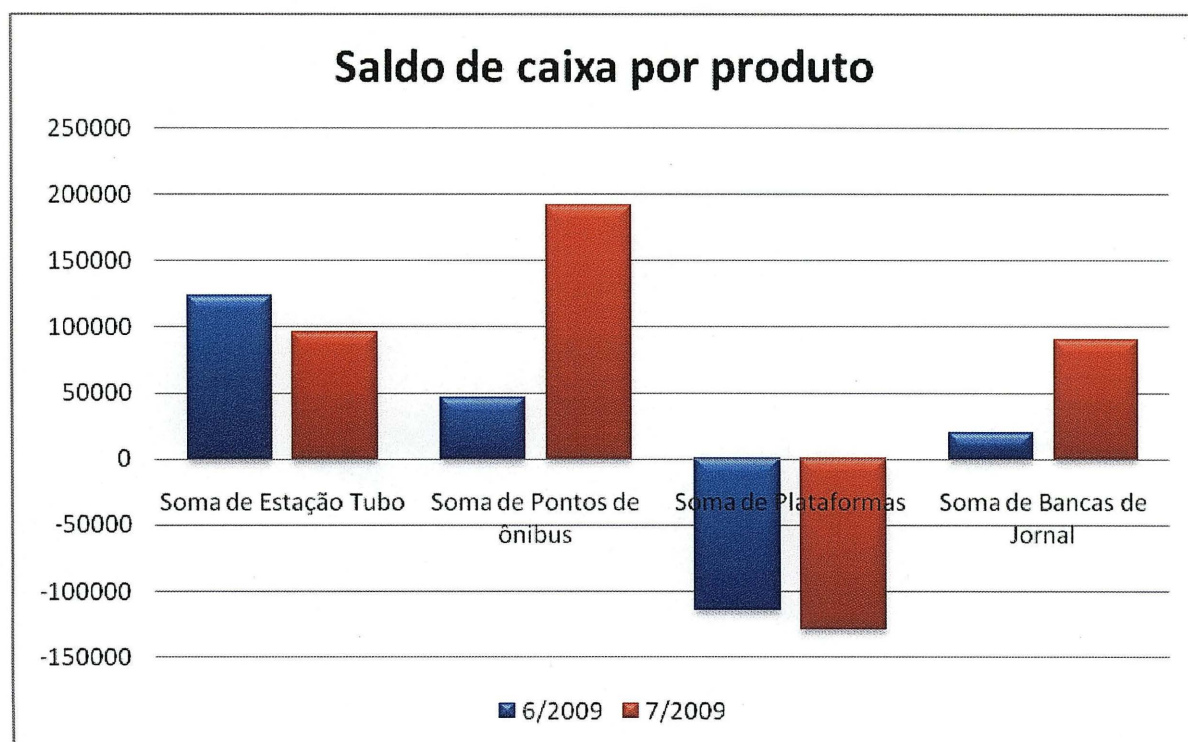


FIGURA 15 - GRAFICO DINÂMICO DO SALDO DE CAIXA POR PRODUTO GERADO PELO MICROSOFT EXCEL®

FONTE: O Autor (2009).

4.1.5.2 Gráfico “Evolução do saldo de caixa”

Os procedimentos para elaboração do gráfico são os seguintes:

1. Filtro de relatório: deverá permanecer sem nenhum campo;
2. Campos de Eixo : deverá ser selecionado o campo período;
3. Campos de Legenda: o Microsoft Excel® colocará o somatório de valores (☐ Valores) automaticamente neste espaço;
4. Valores: deverão ser selecionados os campos Estação Tubo, Plataformas, Pontos de Ônibus e Bancas de Jornal, que no exemplo do estudo são as divisões propostas.

Na área “Valores”, deverão ser selecionados cada um dos campos para que possa ser alterada a função de contar para somar, clicando na seta do campo e selecionando a opção de “configuração do campo de valor”. O Microsoft Excel®

abrirá uma nova janela para possibilitar a troca da função para soma.

Na célula A2, selecione os períodos que deseja e/ou desmarque os que não deseja que estejam no gráfico. Como citado no gráfico anterior, a linha utilizada apenas para que os relatórios e gráficos contenham sempre todos os lançamentos, será alimentada no gráfico com a inscrição “vazio”, cujo período deverá ser excluído.

A figura 16 mostra como deverá ser a distribuição dos campos nas áreas, após as definições.

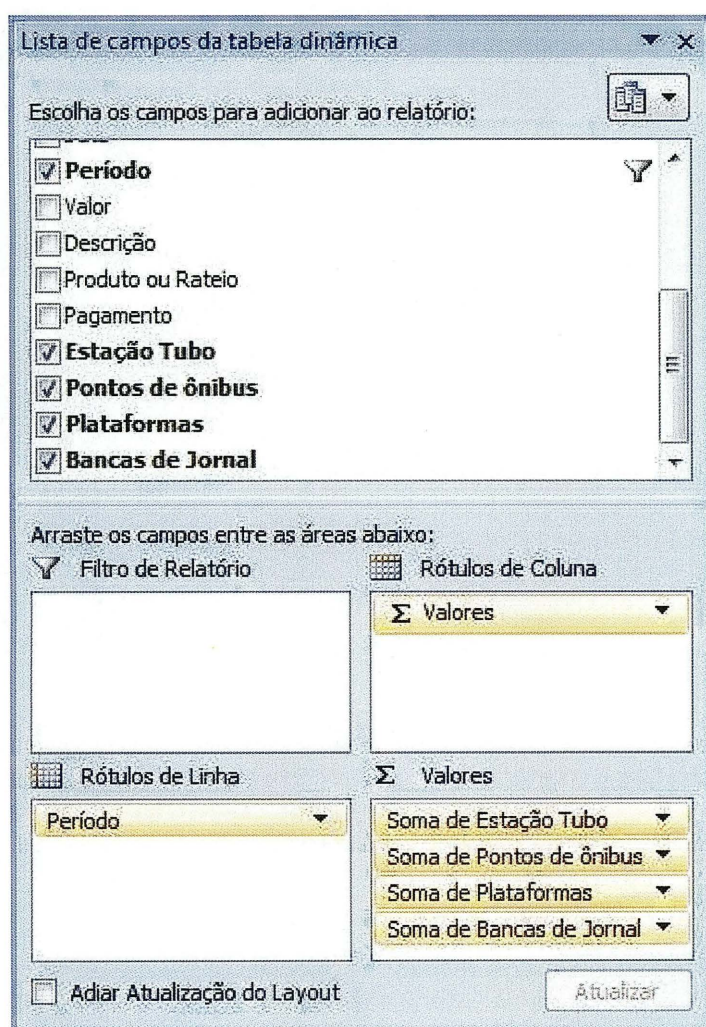


FIGURA 15 - LISTA DE CAMPOS DO MICROSOFT EXCEL® APÓS A CONFIGURAÇÃO DO GRÁFICO SALDO DE CAIXA POR PRODUTO

FONTE: O Autor (2009)

Para melhor visualização, algumas alterações são recomendadas. Ao clicar sobre o gráfico será disponibilizada a aba design. Deverá então ser selecionada a opção “alterar tipo de gráfico”. Na janela que aparecerá selecione o tipo de gráfico “linhas” e clique em Ok para que ocorra a alteração.

A seguir, a figura 17 demonstra como será a disposição e apresentação do gráfico, após as alterações recomendadas.

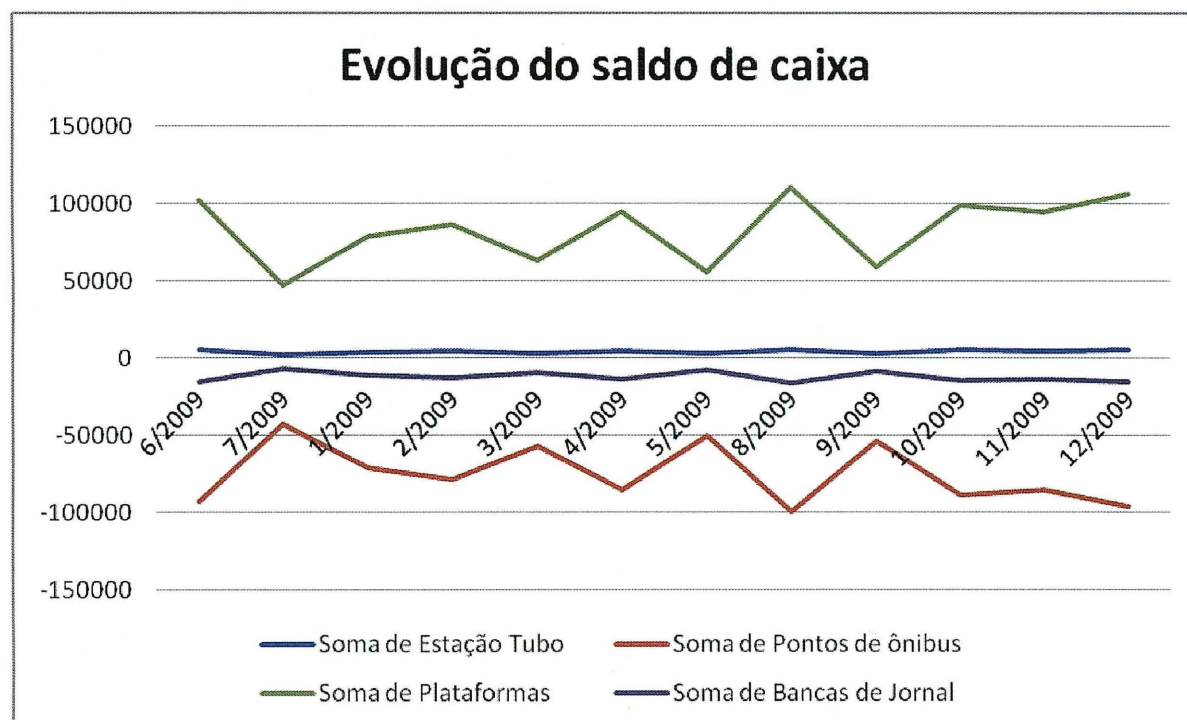


FIGURA 17 - GRAFICO DINÂMICO DA EVOLUÇÃO DO SALDO DE CAIXA GERADO PELO MICROSOFT EXCEL®

FONTE: O Autor (2009).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A atual tecnologia da informação permite explorar os recursos e aptidões de um sistema de processamento de dados, auxiliando a empresa na obtenção de informações. Nesse sentido o software Microsoft Excel® apresenta-se como uma boa ferramenta de processamento de planilhas.

As ferramentas encontradas e a possibilidade de gerenciamento dos dados inseridos conforme as necessidades do usuário permitem um aproveitamento e flexibilidade nos dados extraídos das planilhas.

O Fluxo de caixa pelo método direto pode ser extraído facilmente com o uso do Microsoft Excel®, através da funcionalidade chamada Tabela Dinâmica, e traz para os envolvidos na tomada de decisão, informações adequadas que permitam apoio a esta atividade.

Se a planilha possuir, além das informações dos pagamentos e recebimentos realizados, as informações dos pagamentos e recebimentos futuros, a aplicação da funcionalidade Tabela Dinâmica poderá ser constantemente utilizada para compilar os dados de várias formas, subsidiando a tomada de decisão, sem alterar sua base de dados.

Com o uso da Tabela Dinâmica poderão ser extraídas informações referentes aos totais movimentados para cada produto, segmento ou mercado em um período desejado, bem como, informações referentes as necessidades futuras da empresa, como captação de recursos ou resgate de aplicações. Também é possível a criação de gráficos para comparação dos dados.

Sendo o Microsoft Excel® um software disponível em grande parte dos computadores, ele torna-se uma ferramenta ao alcance de muitos. O uso das planilhas eletrônicas tem a capacidade de gerar um leque de informações bastante amplo, dependendo apenas de que os dados sejam inseridos nelas.

De posse de uma planilha que contenha as informações do caixa da empresa dividida por produto, segmento ou mercado é possível identificar quais desses sejam

interessantes para a empresa quando analisados isoladamente, e então verificar os pontos fortes e a desenvolver para cada um dos itens identificados. Então assim tomar decisões quanto à estratégia da empresa para cada um dos produtos, segmentos ou mercados.

REFERÊNCIAS

BRIGHAM, E.F.; EHRHARDT, M. C., **Administração financeira : Teoria e Prática**, 1.ed. São Paulo : Pioneira Thomson Learning, 2006.

CAMPOS FILHO, Ademar, **Demonstração dos fluxos de caixa**, 1.ed. São Paulo : Atlas, 1999.

CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino, **Metodologia Científica**, 5.ed. São Paulo: Prentice Hall, 2002.

COSTA, Carlos Eduardo da, **SEGMENTAÇÃO DE MERCADO - Sua influência no Planejamento de Marketing**. Disponível em: <http://www.administradores.com.br/artigos/segmentacao_de_mercado_sua_influencia_no_planejamento_de_marketing/22432/> . Acessado em : 08/06/2009.

FREZATTI, Fábio, **Gestão do fluxo de caixa diário**, 1.ed. São Paulo : Atlas, 1997.

GITTMAN, Lawrence Jeffrey, **Princípios de administração financeira**, 10.ed. São Paulo, Addison Wesley, 2004.

HADDAD, R.; HADDAD, P., **Crie Planilhas Inteligentes com o Microsoft Office Excel 2003**, 1.ed. São Paulo : Érica, 2004.

JOHNSON, Robert Willard, **Administração financeira**, 3.ed. São Paulo : Pioneira, 1974.

LAKATOS, Eva Maria ; MARCONI, Marina de Andrade, **Medotologia Científica**, 5. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

LEMES JUNIOR, A. B; CHEROBIN, A. P.; RIGO, C. M., **Administração Financeira : Princípios, Fundamentos e Práticas Brasileiras**, 1.ed. Rio de de Janeiro : Campus, 2002.

MATIAS, Alberto Borges(coordenador), **Finanças corporativas de curto prazo, volume 1**, 1.ed. São Paulo : Atlas, 2007.

ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W.; JAFFE; J. F., **Administração Financeira**, 1.ed. São Paulo : Atlas, 1995.

ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W.; JORDAN, B.D., **Princípios de Administração Financeira**, 2.ed. São Paulo : Atlas, 2000.

SÀ, Carlos Alexandre, **Fluxo de Caixa**, 1.ed. São Paulo : Atlas, 2006.

SOUZA, A.;CLEMENTE A., **Gestão de Custos**, 1.ed. São Paulo : Atlas, 2007.

APÊNDICE

Apêndice 1 - Relatório de Fluxo de Caixa pelo Método Direto comparando por exemplo, os produtos “Estação Tubo” e “Plataformas”:

Nível 2	Conta Nível 2	Conta	Descrição Conta	Saldo Estação Tubo	Saldo Plataformas	
11	Recebido de Clientes	1102	Clientes Empresas Públicas	2.530.000,00	1.897.500,00	
		1103	Clientes Empresas Privadas	0,00	1.265.000,00	
		1104	Clientes Pessoas Físicas	0,00	0,00	
			Outras	9.487,50	5.692,50	
ENTRADAS Total				2.539.487,50	3.168.192,50	
21	Saídas Industriais	2101	Fornecedores nacionais	-1.265.000,00	-1.581.250,00	
		2105	Manutenção de equipamentos do escritório	-12.650,00	0,00	
		2106	Material de laboratório	-3.162,50	0,00	
		2199	Outras	-1.265,00	0,00	
23	Saídas Administrativas	2301	Água e esgoto	-4.427,50	-2.530,00	
		2302	Luz e força	-8.855,00	-5.060,00	
		2303	Telefone	-19.923,75	-5.692,50	
		2304	Materiais de escritório	-2.213,75	-632,50	
		2305	Matérias de limpeza	-3.099,25	-885,50	
		2306	Manutenção de equipamento de escritório	-3.763,38	-1.075,25	
		2307	Manutenção predial	-4.427,50	-1.265,00	
		2308	Seguros diversos	-22.137,50	-6.325,00	
		2309	Despesas legais	-30.992,50	-8.855,00	
		2310	Associação de classe	-6.641,25	-3.795,00	
		2311	Material para computador	-1.549,63	-442,75	
		2312	Correios	-885,50	-253,00	
		2399	Outras	-442,75	-126,50	
		25	Serviços de Terceiros	2505	Serviços técnicos	-28.778,75
2501	Advogados			-22.137,50	-6.325,00	
2502	Auditorias			-3.320,63	-948,75	
2503	Serviço de segurança			-6.641,25	-1.897,50	
2504	Serviços de limpeza			-8.855,00	-2.530,00	
2599	Outros			-1.106,88	-316,25	
27	Impostos e Taxas	2701	ICMS	-63.250,00	-37.950,00	
		2702	IPI	-15.812,50	-9.487,50	
		2703	PIS	-4.743,75	-2.846,25	
		2704	Cofins	-9.487,50	-5.692,50	
		2707	IPTU	-1.581,25	-948,75	
		2708	ISS	-790,63	-474,38	
		2799	Outros	-104,36	-62,62	
22	Saídas Comerciais	2201	Comissões	-63.250,00	0,00	
		2203	Propaganda e promoções	-12.650,00	0,00	
		2205	Fretes	-3.162,50	0,00	
		2299	Outras	-581,90	0,00	
24	Pagamentos de Despesa	2401	Honorários	-44.275,00	-25.300,00	
		2402	Folha	-442.750,00	-253.000,00	
		2405	Assistência médica	-66.412,50	-37.950,00	
		2406	Refeições	-22.137,50	-12.650,00	
		2407	Vale-transporte	-6.641,25	-3.795,00	
		2408	Seguros de vida em grupo	-4.427,50	-2.530,00	
		2409	Farmácia	-11.068,75	-6.325,00	
		2410	Serviços temporários	-22.137,50	-12.650,00	
		2411	Uniformes e matérias de proteção	-3.320,63	-1.897,50	
		2412	INSS da empresa	-48.702,50	-27.830,00	
		2413	INSS dos empregados	-39.847,50	-22.770,00	
		2414	FGTS	-35.420,00	-20.240,00	
		2415	IRRF	-66.412,50	-37.950,00	
		2499	Outros	-6.641,25	-3.795,00	
		26	Saídas Financeiras	2603	Despesas bancárias	-8.222,50
2699	Outras			-1.265,00	0,00	
28	Pagamento de Despesas	2801	Combustíveis e lubrificantes	-11.068,75	-3.162,50	
		2802	Manutenções diversas	-296,64	-84,76	
		2803	Seguros	-4.427,50	-1.265,00	
		2804	IPVA	-2.656,50	-759,00	
		2899	Outros	-123,97	-35,42	
SAIDAS Total				-2.485.946,38	-2.169.879,17	

ANEXO

Anexo 1 - Comparação entre os menus e funções entre as versões 2003 e 2007 do Microsoft Excel®.

Disponível em:

<http://office.microsoft.com/pt-br/excel/HA100860481046.aspx>

Utilizar o guia de referência de comando do Excel 2003 para Excel 2007 disponibilizado pela Microsoft ajudará a encontrar as diferenças entre estas duas versões.

<http://office.microsoft.com/pt-br/excel/HA101491511046.aspx>

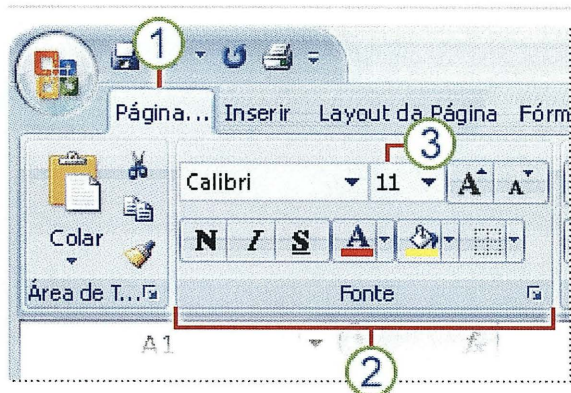
Introduzindo a nova interface

No Office Excel 2007, a nova Interface de usuário Office Fluent substitui menus, barras de ferramentas e a maioria dos painéis de tarefas das versões anteriores do Excel por um único mecanismo simples e fácil de explorar. A Interface de usuário Office Fluent foi projetada para ajudar você a ser mais produtivo no Excel, encontrar mais facilmente os recursos adequados para diversas tarefas, descobrir novas funcionalidades e ser mais eficiente.

Este artigo foi criado para usuários experientes do Excel 2003 — equipe de suporte técnico, profissionais de TI e outros usuários que já conheçam bem a interface do Excel 2003 — que desejem encontrar comandos conhecidos rapidamente no Office Excel 2007.

Interface de usuário Office Fluent

A principal substituição para menus e barras de ferramentas no Office Excel 2007 é a Faixa de Opções, um componente da Interface de usuário Office Fluent. Projetada para facilitar a navegação, a Faixa de Opções consiste em guias que são organizadas em torno de cenários ou objetos específicos. Os controles em cada guia são organizados mais detalhadamente em diversos grupos. A Faixa de Opções pode hospedar conteúdo mais detalhado do que os menus e as barras de ferramentas, incluindo conteúdo de botões, galerias e caixas de diálogo.



- 1 As guias são projetadas para serem orientadas a tarefas.
- 2 Os grupos dentro de cada guia dividem uma tarefa em subtarefas.
- 3 Os botões de comando em cada grupo executam um comando ou exibem um menu de comandos.

As guias que somente são exibidas quando você necessita delas

Além do conjunto de guias padrão que você vê na Faixa de Opções da Office Fluent sempre que inicia o Office Excel 2007, existem dois outros tipos de guias, que são exibidas na interface somente quando são úteis para o tipo de tarefa que você está realizando no momento.

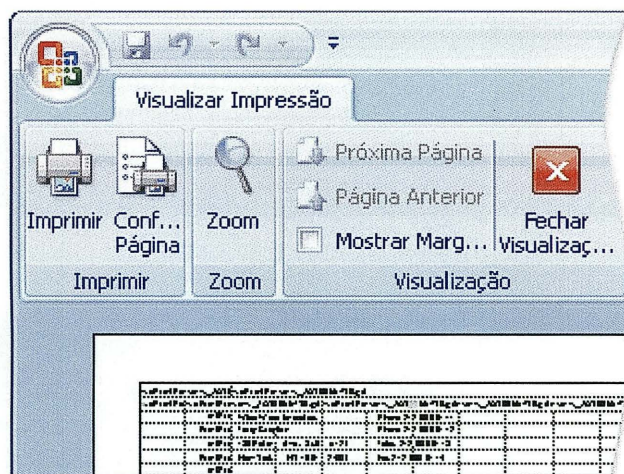
Ferramentas contextuais As ferramentas contextuais permitem que você trabalhe com um objeto que é selecionado em uma página, como uma tabela, imagem ou desenho. Quando você clica no objeto, o conjunto pertinente de ferramentas contextuais é exibido em uma cor de destaque ao lado das guias padrão.



- 1 Selecione um item em seu documento.


- 2** O nome das ferramentas contextuais aplicáveis é exibido em uma cor de destaque, e as guias contextuais são exibidas ao lado do conjunto de guias padrão.
- 3** As guias contextuais fornecem controles para trabalhar com o item selecionado.

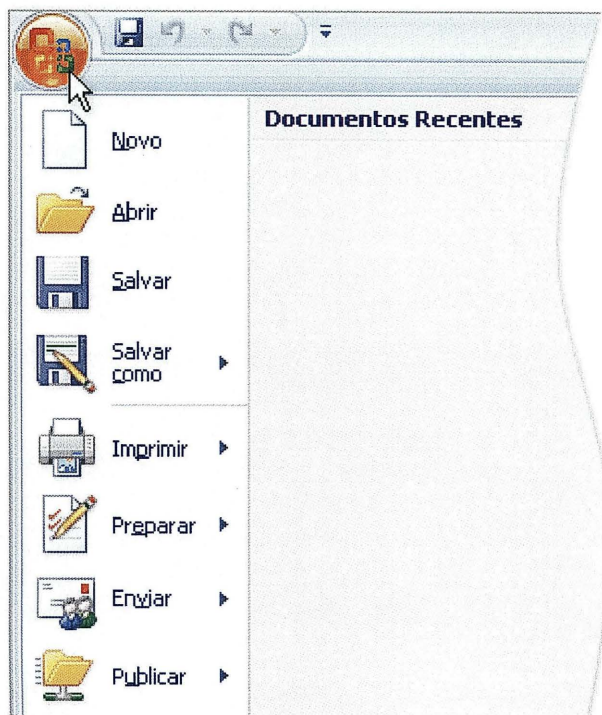
Guias de programa As guias de programa substituem o conjunto de guias padrão quando você alterna para certos modos de criação ou modos de exibição, incluindo Visualizar Impressão.



Menus, barras de ferramentas e outros elementos conhecidos

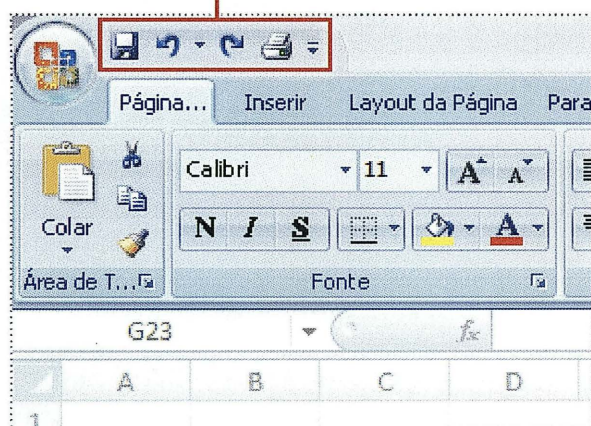
Além das guias, grupos e comandos, o Office Excel 2007 usa outros elementos que também fornecem caminhos para a realização de suas tarefas. Os elementos a seguir são mais parecidos com os menus e com as barras de ferramentas do que aqueles com os quais você está familiarizado das versões anteriores do Excel. A Pasta de trabalho de mapeamento da faixa de opções do Excel direciona você para uma pasta de trabalho que contém todos os elementos mapeados.

Botão do Microsoft Office  Esse botão se encontra no canto esquerdo superior da janela do Excel e abre o menu mostrado aqui.

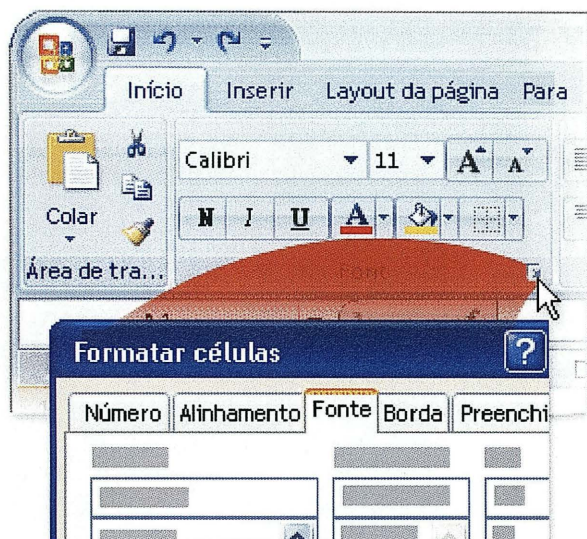


Barra de Ferramentas de Acesso Rápido A Barra de Ferramentas de Acesso Rápido se encontra por padrão na parte superior da janela do Excel e fornece acesso rápido a ferramentas que você usa com mais frequência. Você pode personalizar a Barra de Ferramentas de Acesso Rápido, adicionando comandos nela.

Barra de Ferramentas de Acesso Rápido




Inicializadores de Caixa de Diálogo Inicializadores de Caixa de Diálogo são pequenos ícones que são exibidos em alguns grupos. Clicar em um Inicializador de Caixa de Diálogo abre uma caixa de diálogo ou painel de tarefas relacionado, fornecendo mais opções relacionadas a esse grupo.

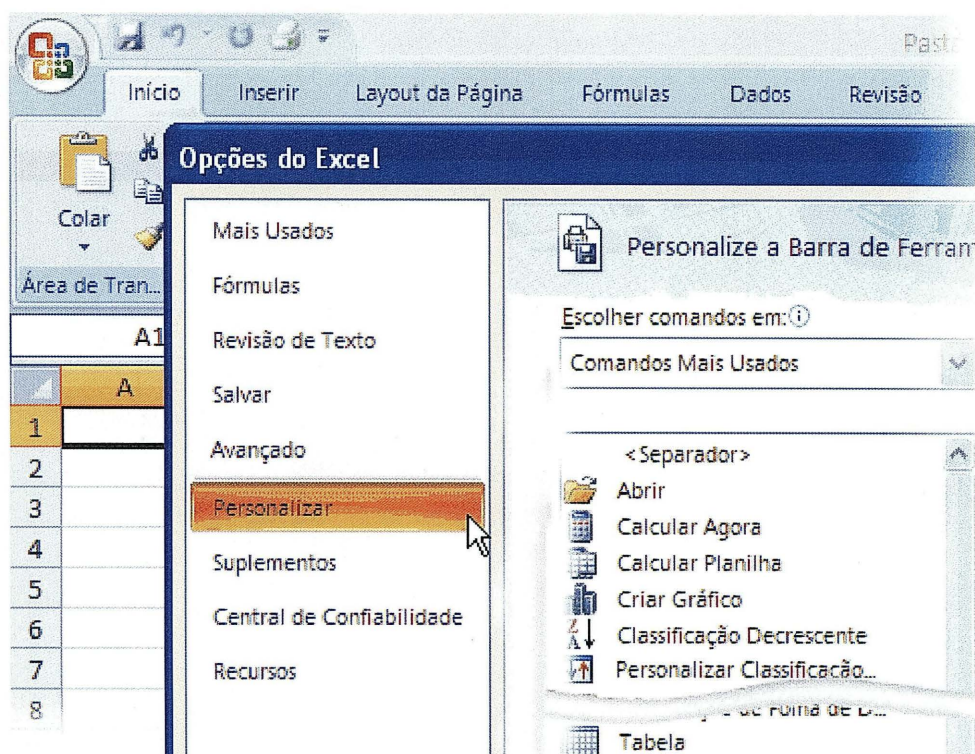


 Parte superior da página

Adicionando comandos na Barra de Ferramentas de Acesso Rápido

Como indicado nas tabelas no fim deste artigo, alguns comandos do Excel 2003 somente estão disponíveis no Office Excel 2007 na lista de todos os comandos na caixa de diálogo **Opções do Excel**. Para usar esses comandos no Office Excel 2007, você primeiramente os adiciona na Barra de Ferramentas de Acesso Rápido, da seguinte forma:

1. Clique no **Botão do Microsoft Office**  e, em seguida, clique em **Opções do Excel**.
2. Na lista à esquerda, clique em **Personalização**.
3. Na caixa de lista drop-down **Escolher comandos em**, clique em **Todos os comandos**.



4. Na caixa **Personalizar a Barra de Ferramentas de Acesso Rápido**, selecione **Para todos os documentos (padrão)** ou um documento específico.

5. Clique no comando que deseja adicionar e, em seguida, clique em **Adicionar**.

Repita para cada comando que você deseja adicionar.

6. Clique nos botões de direção **Mover para Cima** e **Mover para Baixo** para organizar os comandos na ordem em que você deseja que eles sejam exibidos na Barra de Ferramentas de Acesso Rápido.

7. Clique em **OK**.

Excel: Tabela Dinâmica	
Local do Excel 2003	Local do Excel 2007
Tabela Dinâmica Formatar Relatório	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Design Estilos de Tabela Dinâmica
Tabela dinâmica Gráfico dinâmico	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Ferramentas Gráfico Dinâmico
Tabela Dinâmica Assistente de Tabela Dinâmica	> Botão Office Opções do Excel Personalizar Todos os Comandos Assistente de Tabela Dinâmica e Gráfico Dinâmico
Tabela dinâmica Atualizar Dados	> Ferramentas de Gráfico Dinâmico Analisar Dados Atualizar
Tabela dinâmica Atualizar Dados	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Dados Atualizar
Tabela dinâmica OLAP off-line	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Ferramentas Ferramentas OLAP OLAP Offline
Tabela Dinâmica Ocultar Dimensão	> Menu de Contexto Linha/Coluna Excluir
Tabela Dinâmica Selecionar Rótulo	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Ações Selecionar Rótulo
Tabela Dinâmica Selecionar Dados	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Ações Selecionar Dados
Tabela Dinâmica Selecionar Rótulo e Dados	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Ações Selecionar Rótulo e dados
Tabela Dinâmica Selecionar Tabela Inteira	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Ações Selecionar Tabela inteira
Tabela Dinâmica Selecionar Habilitar Seleção	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Ações Selecionar Ativar seleção
Tabela dinâmica Agrupar e mostrar detalhes Ocultar detalhe	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Campo Ativo Recolher Campo Inteiro
Tabela dinâmica Agrupar e mostrar detalhes Mostrar detalhe	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Campo Ativo Expandir Campo Inteiro
Tabela dinâmica Agrupar e mostrar detalhes Agrupar	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Agrupar Agrupar Seleção
Tabela dinâmica Agrupar e mostrar detalhes Desagrupar	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Agrupar Desagrupar...
Tabela dinâmica Fórmulas Campo calculado	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Ferramentas Fórmulas Campo calculado
Tabela dinâmica Fórmulas Item calculado	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Ferramentas Fórmulas Item calculado
Tabela dinâmica Fórmulas Ordem de resolução	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Ferramentas Fórmulas Ordem de resolução
Tabela dinâmica Fórmulas Listar fórmulas	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Ferramentas Fórmulas Listar fórmulas
Tabela dinâmica Ordem Mover para o início	> Menu de clique com o botão direito Célula da Tabela Dinâmica Mover Mover para o Início
Tabela Dinâmica Ordem Mover para Cima	> Menu de clique com o botão direito Célula da Tabela Dinâmica Mover Mover para Cima
Tabela Dinâmica Ordem Mover para Baixo	> Menu de clique com o botão direito Célula da Tabela Dinâmica Mover Mover para Baixo

Excel: Tabela Dinâmica	
Local do Excel 2003	Local do Excel 2007
Tabela dinâmica Ordem Mover para o fim	> Menu de clique com o botão direito Célula da Tabela Dinâmica Mover Mover para o Fim
Tabela dinâmica Ordem Mover para coluna	> Menu de clique com o botão direito Célula da Tabela Dinâmica Mover Mover para Colunas
Tabela dinâmica Configurações de campo	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Campo Ativo Configurações do Campo
Tabela Dinâmica Subtotais	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Design Layout Subtotais
Tabela dinâmica Classificar e 10 primeiros	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Classificar
Tabela dinâmica Campos de propriedade	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Ferramentas Ferramentas OLAP Campos de propriedade
Tabela Dinâmica Opções de Tabela	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Tabela Dinâmica Opções
Tabela dinâmica Mostrar páginas	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Tabela Dinâmica Opções Mostrar Páginas do Filtro de Relatório
Gráfico dinâmico Configurações de campo	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Campo Ativo Configurações do Campo
Gráfico dinâmico Opções	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Tabela Dinâmica Opções
Gráfico dinâmico Atualizar Dados	> Ferramentas de Gráfico Dinâmico Analisar Dados Atualizar
Gráfico dinâmico Fórmulas Campo calculado	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Ferramentas Fórmulas Campo calculado
Gráfico dinâmico Fórmulas Item calculado	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Ferramentas Fórmulas Item calculado
Gráfico dinâmico Fórmulas Ordem de resolução	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Ferramentas Fórmulas Ordem de resolução
Gráfico dinâmico Fórmulas Listar fórmulas	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Ferramentas Fórmulas Listar fórmulas
Gráfico Dinâmico Remover Campo	> Clique em Gráfico Dinâmico e, em seguida, na Lista de Campos de Tabela Dinâmica, desmarque qualquer caixa de seleção de campo.
Formatar Relatório	> Tabela Dinâmica Design Estilos de Tabela Dinâmica
Assistente de Gráfico	> Botão Office Opções do Excel Personalizar Todos os Comandos Assistente de Tabela Dinâmica e Gráfico Dinâmico
Ocultar Detalhe	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Campo Ativo Recolher Campo Inteiro
Mostrar detalhe	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Campo Ativo Expandir Campo Inteiro
Atualizar Dados	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Dados Atualizar
Configurações de campo	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Campo Ativo Configurações do Campo
Mostrar lista de campos	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Mostrar/Ocultar Lista de campos
Desagrupar	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Agrupar Desagrupar...
Agrupar	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Agrupar Agrupar Seleção
Relatório de tabela e gráfico dinâmicos	> Botão Office Opções do Excel Personalizar Todos os Comandos Assistente de Tabela Dinâmica e Gráfico Dinâmico
Mostrar páginas	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Tabela Dinâmica Opções Mostrar Páginas do Filtro de Relatório

Excel: Tabela Dinâmica	
Local do Excel 2003	Local do Excel 2007
Atualizar tudo	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Analisar Dados Opções Atualizar Tudo
Gerar InfoDadosTabelaDinâmica	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Tabela Dinâmica Opções Gerar InfoDadosTabelaDinâmica
Campos de propriedade	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Ferramentas Ferramentas OLAP Campos de propriedade
Classificar e 10 primeiros	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Classificar
OLAP off-line	> Ferramentas de Tabela Dinâmica Opções Ferramentas Ferramentas OLAP OLAP Offline