



Mercado Global

e os impactos
no seu negócio

SUMÁRIO

Como o mercado influencia na sua empresa

03

Quais os benefícios de manter um ambiente saudável ao invés de competitivo?
Como reestruturar o seu ambiente empresarial segundo 5 soluções colaborativas
Comprovações do potencial de implementação de soluções colaborativas

Impactos do macroambiente

10

Ambiente demográfico
Dimensões Socioculturais
Responsabilidade Social
Fatores Educacionais
Fatores Tecnológicos
Fatores Políticos e Legais
Mercado Internacional

Impactos do microambiente

17

O que é Microeconomia?
Áreas teóricas da Microeconomia

- Teoria do comportamento do consumidor
- Teoria da Firma
 - Teoria da Produção
 - Teoria dos Custos
 - Teoria dos Lucros

Importância da Microeconomia para as empresas
Como um negócio é afetado pela Microeconomia?

Como as variações na bolsa de valores influenciam

29

Bolsa de Valores
Ibovespa
Recessão Econômica

SUMÁRIO

Cotação do dólar e suas implicações

35

Os fatores que influenciam no cotação

Taxa de juros

Crises estrangeiras

Controle de gastos públicos

Impactos do dólar nas empresas

Como proteger seu negócio

Entenda o dinheiro

44

O que é dinheiro?

Tipos de dinheiro

Redução do dinheiro

Por que é importante entender o funcionamento do dinheiro?

Montando despesas

48

Importância de montar despesas

Contabilidade de custos

Formas de montar despesas

Atualização de lucros

53

Lucro X Faturamento

Tipo de lucro

- Lucro bruto
- Lucro líquido
- Lucro operacional
- lucro presumido
- Lucro real

A inflação e os efeitos no mercado

60

O que é inflação?

O que causa a inflação?

Quais os efeitos da inflação?

Dicas para empresas



CAPÍTULO 1:

**VOCÊ SABE COMO A QUALIDADE DO AMBIENTE
EMPRESARIAL PODE AFETAR SEUS RESULTADOS?**

Sabe-se que por muitas vezes o ambiente empresarial é marcado por uma alta competitividade entre os colaboradores e tensão. Entretanto pesquisas demonstram que manter um ambiente saudável dentro da empresa acaba por trazer melhoras tanto na qualidade do serviço quanto no bem-estar dos funcionários.

Diante disso, será explorado sobre a atual condição dos ambientes profissionais e como isso pode influenciar na motivação e no trabalho dos colaboradores de uma empresa. Por fim, abordar sobre os meios de como desenvolver estratégias e implementar soluções e ações dentro da empresa que objetivem manter um ambiente mais ameno que ainda assim propicie um maior rendimento dos associados e melhore os resultados da empresa.

Quais os benefícios de manter um ambiente saudável ao invés de competitivo?

O primeiro benefício que se pode verificar quando se trabalha em um ambiente saudável é a melhora na motivação. Você já pensou como o ambiente pode influenciar tanto no humor, como nos sentimentos e como isso pode ser refletido na produtividade? Ou como o modo como as pessoas agem em certo local, faz com que você repita ou siga o mesmo ideal?

Logo, estar em um ambiente com ideais de empatia, cooperação e comunicação afetar positivamente na qualidade do trabalho.

Além do mais, propiciar e manter um ambiente harmonioso tende a diminuir a taxa de turn over da empresa, uma vez que o desgaste físico e psicológico por consequência de um ambiente competitivo e negativo será corrigido. Considerando que o atual índice está em torno de 82%, segundo pesquisa feita por Robert Half, a melhora no clima organizacional da empresa seria essencial para reverter esse cenário. Ademais, o investimento em práticas que melhorem a qualidade do ambiente será vital para evitar perdas de talento, custos com encargos trabalhistas e prejuízos na imagem da empresa.

Como reestruturar o seu ambiente empresarial segundo 5 soluções colaborativas:

Caso a sua empresa esteja sofrendo com esses problemas ou se seu objetivo é melhorar o rendimento dos associados internos, acompanhe as dicas a seguir sobre como manter um ambiente saudável através de soluções colaborativas.

A primeira questão a se entender é que a cooperação em detrimento da competitividade tem como pontos a se destacar a melhoria na capacidade de resolução de problemas uma vez que eles podem ser compartilhados, obtendo uma visão

mais holística sobre o problema e consequentemente melhora na capacidade criativa e redução no tempo necessário para a execução de tarefas.

Assim definir e pontuar que todos trabalhem segundo um propósito comum, expondo a visão e missão a qual a empresa tem para o futuro, faz com que os associados trabalhem em conjunto a fim de alcançar o objetivo geral, deixando de lado rixas e diminuindo as possíveis competitividades a fim de manter um local de trabalho mais ameno.

As sessões de brainstorming também são um ótimo meio de promover o compartilhamento de ideias e soluções inovadoras para problemas complexos. Essas reuniões, que traduzidas significam “chuva de ideias” além de promover a comunicação e cooperação dos associados para a resolução de um objetivo comum, promovem o desenvolvimento de ideias que podem cada vez mais possibilitar a conquista de novos objetivos e metas pela empresa.

Nesse processo de introdução de cultura colaborativa na empresa, o aplicativo Asana pode auxiliá-lo. Este tem como propósito, expor as metas e mostrar por meio de cronogramas as atividades que estão em andamento dentro da empresa. Assim fica mais visível as metas para os associados e estes podem de maneira mais fácil e prática, ajudar ou cooperar com ideias e habilidades para os projetos.

Dessa maneira, com o propósito de promover de forma direta a implementação de todas essas soluções colaborativas, crie um meio de destacar o trabalho em equipe. Assim por meio de anúncios em frente a organização ou por meio de bônus, agregue valor e recompense a colaboração dos associados que mais se dedicarem.

Por fim, disponibilize aos seus associados uma mentoria. A comunicação e o trabalho em equipe estão ligados a uma aptidão sociocomportamental, e algumas vezes ela não está bem desenvolvida. Dessa maneira, a mentoria entraria com o objetivo de melhorar e aprimorar as habilidades e soft skills dos associados da empresa que consequentemente se refletirá no desempenho do funcionário dentro da empresa.

Comprovações do potencial de implementação de soluções colaborativas.

Recentemente, estudos em biologia evolutiva e psicologia tem encontrado evidências neurais e até possivelmente genéticas de uma predisposição humana a cooperar, um dos principais princípios para se manter um ambiente saudável dentro da empresa. Assim essas descobertas demostram que ao invés de propiciar um ambiente competitivo com incentivos e ameaças deve-se voltar a criação de sistemas e gestão de cooperação entre as equipes e pessoas na empresa. Desse modo, os associados irão trabalhar seguindo uma visão de propósito comum,

cultivando uma cultura de contribuição dentro da organização, criando assim um ambiente mais ameno.

Elinor Ostrom, estudante da Universidade de Indiana, que em 2009, ganhou o Prêmio Nobel Comemorativo de Ciências Econômicas em conjunto com Oliver E. Williamson. Ostrom demonstraram que até mesmo em sociedades capitalistas, se forem aplicadas algumas regras simples, os indivíduos cooperarão para agir de acordo com o bem comum.

Assim, cada vez mais estudos como este mostram a efetividade de manter um ambiente mais ameno dentro das empresas. Além de demonstram que os seres humanos possuem uma predisposição a cooperar, sendo apenas necessário o desenvolvimento destas, por meio das soluções colaborativas que foram citadas.

É evidente, que atualmente cada vez mais o mercado tem se mostrado bastante competitivo independente da área de atuação e que a necessidade por inovação tem sido motivo de destaque para grandes empresas e característica para manutenção das organizações no mercado. Em resposta a esse contexto, grandes pressões por resultados por parte dos líderes podem ser postas dentro do ambiente de trabalho e isso pode se refletir na maioria das vezes em individualismo e a priorização da resolução de seus próprios problemas

por parte dos associados da empresa.

Assim como meio de se destacar no ambiente competitivo, a implementação dessas soluções colaborativas podem ser uma ótima ferramenta de destaque e alcance de novas metas para a empresa. Dessa maneira, o desenvolvimento de um espaço de trabalho harmonioso e saudável só será possível se for fomentado por uma estrutura focada no compartilhamento e na colaboração que seja valorizada e recompensada e que por fim resultem em diversas melhorias como o aumento da eficiência, melhora tanto na sinergia da equipe e nas relações de trabalho quanto na comunicação, além de ser uma ótima maneira de incentivar a inovação e diminuir a taxa de turn over.



CAPÍTULO 2:

IMPACTOS DO MACROAMBIENTE

O conceito de macroambiente engloba tudo que é externo à empresa, ou seja, acontecimentos que não são controlados pelo negócio. Fatores econômicos, demográficos, tecnológicos, culturais, naturais, políticas governamentais e condições sociais são exemplos de aspectos que podem afetar e ameaçar um empreendimento. Assim, por essa razão, é extremamente importante que esses fatores sejam mencionados e explicados, pois influenciam diretamente o andamento de um negócio.

Ambiente demográfico

O impacto do macroambiente está presente na visão, nos objetivos e na estratégia de uma empresa, que muda o planejamento de acordo com essas mudanças externas. Dessa forma, um dos fatores que afetam o negócio é o ambiente demográfico, ou seja, o entendimento das características da população auxilia o empresário a identificar seu público-alvo e saber se o produto ou serviço se encaixa no perfil das pessoas daquela região.

Estudos demográficos expõem os hábitos e necessidades de consumo, além de auxiliar a descobrir a precificação adequada ao local. Além disso, mudanças na demografia de alguma região possuem consequências para o mercado em geral, pois à medida que uma população aumenta ou diminui, a oferta e demanda de produtos também sofrem variação. Um exemplo é quando a expectativa de vida de uma região aumenta.

Mercados e serviços que têm foco nessa faixa etária terão que aumentar sua produção para sustentar o aumento dessa demanda. Também existe a possibilidade de novos negócios dessa área surgirem, aumentando a concorrência. Desta forma, é notável a importância de um gestor investir em estudos demográficos e de geomarketing, pois eles trarão as respostas que são o caminho para realizar uma estratégia de marketing efetiva que impulsione seu negócio.

Dimensões Socioculturais

Outro fator que afeta o desenvolvimento da sua empresa são as dimensões socioculturais. A cultura de algum lugar, o estilo de vida dessas pessoas e o sistema de valores estão incluídos como fatores socioculturais, que podem ser influenciados pela religião, língua e costumes de um povo. Entender esses aspectos e o poder de compra da população são fundamentais para que um negócio consiga saber se ele possui chances de prosperar naquela região.

Responsabilidade Social

A responsabilidade social e as questões ambientais são dois aspectos que influenciam também o comportamento do consumidor e, consequentemente, o comportamento das empresas. No âmbito dos negócios, essa responsabilidade

pode ser esperada por parte dos consumidores nas ações da empresa, que devem visar o melhoramento da qualidade de vida das pessoas que comprem seus produtos ou serviços

Empresas que buscam fazer trabalhos de filantropia, se preocupam com o meio ambiente e estão interessadas em fazer produtos de forma mais consciente são mais bem vistas pela sociedade atualmente. Porém, o que é considerado como comportamento responsável muda de acordo com o contexto do momento. Uma empresa que se preocupava com o ambiente, na Revolução Industrial Inglesa, por exemplo, era inexistente, pois a preocupação da época era produzir mais rápido, de forma mais barata e eficiente. Esses valores mudam de acordo com o contexto histórico, e essas mudanças influenciam na popularização e reconhecimento de seu negócio.

Fatores Educacionais

Os fatores educacionais de uma sociedade trazem efeitos nas organizações empresariais. O nível de escolaridade de uma população interfere no nível de qualificação da mão de obra. Ademais, se uma pessoa possui uma formação acadêmica ela esperará uma remuneração mais alta, aumentando suas expectativas com a empresa. Esse aspecto também muda com o tempo, de acordo com que as sociedades se desenvolvem e aumentam seus níveis de escolaridade.

Fatores Tecnológicos

Outro aspecto do macroambiente que impacta diretamente as empresas são os fatores tecnológicos. O mercado de tecnologia vem se desenvolvendo exponencialmente nas últimas décadas, trazendo profundas mudanças na sociedade. Essas transformações influenciam os negócios no âmbito do surgimento de novos produtos e na ameaça de outros, que possuem a possibilidade de serem substituídos, ou seja, novas empresas podem surgir e outras podem ser trocadas por novos serviços. Outrossim, a aplicação de tecnologia pode ser uma aliada na redução de custos, trazendo uma otimização de processos nas empresas e evitando gastos desnecessários.

A tecnologia também traz agilidade na comunicação com clientes e fornecedores, trazendo benefícios nas vendas de um produto ou de um serviço e tendo um grande impacto tanto na comunicação interna da empresa, como na externa. Outra transformação que essa era trouxe foi na área de Marketing, trazendo práticas como o Inbound Marketing, conhecido como Marketing de Atração. Essa técnica consiste em atrair clientes por redes sociais e mecanismos de busca ao invés de ir atrás do cliente. Isso só é possível pelo avanço da tecnologia, que traz diversas plataformas para que essa atração seja eficiente.

Fatores Políticos e Legais

Fatores políticos e legais são outros aspectos do macroambiente que afetam as empresas. Estar a par das ideologias e ações de quem está no governo é extremamente importante para um gestor, pois isso afeta diretamente a estrutura econômica do país. Além disso, as leis e regulamentações do ambiente em que seu negócio está inserido devem ser analisadas, pois elas influenciam as atividades comerciais.

Mercado Internacional

O mercado de um país também é impactado pelo mercado internacional. Em um mundo globalizado, tudo que acontece na esfera econômica e política de um país afeta o outro. Dessa forma, com atividades comerciais entre diferentes países no mundo sendo extremamente conectadas e interligadas, a economia internacional afeta diversos negócios brasileiros. O aumento da taxa de lucro dos Estados Unidos, por exemplo, afeta a flutuação do câmbio e os preços das ações na Bolsa de Valores, além de incentivar os investidores estrangeiros a investir no país, eliminando possíveis investimentos no Brasil.

Outro evento que atualmente impacta profundamente a economia mundial é a guerra da Ucrânia, que provoca o aumento da inflação em diversos países, aumento do preço de petróleo,

paralisação de diversos comércios de países vizinhos, aumento do preço de commodities e muitos outros impactos econômicos.

Portanto, é notável a quantidade de fatores do macroambiente que influenciam a atividade empresarial e o impacto que eles possuem nos negócios de um país. Dessa forma, conhecer e analisar o que impacta as transformações do mercado é um meio de evitar crises e se preparar para situações inesperadas, além de auxiliar os gestores a criar metas e planejamentos assertivos, que se encaixem no contexto de mercado que eles estão inseridos.



CAPÍTULO 3:

IMPACTOS DO MICROAMBIENTE

A decisão de começar um negócio é muito complicada por si só, dentre todas as diversas áreas existentes no mercado, selecionar a de sua preferência pode ser tão hercúleo quanto resolver aquelas expressões matemáticas gigantescas que costumam ser apresentadas nos filmes como um desafio para o personagem principal. Ora, há outro agravante aí, um negócio não pode ser escolhido única e exclusivamente pelo fator preferência, devemos levar em consideração a viabilidade, oportunidades, cenário econômico e ambiente do mercado.

O estudo da economia é de exímia importância antes da tomada de decisão sobre a abertura de um negócio. Vale ressaltar que, nos dias atuais, conteúdos sobre Economia estão dispersos em diversas plataformas como vídeos, ebooks, livros físicos, materiais contidos em blogs na internet e etc. Outro paradigma que vale ser citado é referente ao estudo da Economia propriamente dito, no caso, a ideia mais usual que surge sobre o estudo econômico é conectado ao Mercado Financeiro. Evidentemente, a Economia contém o Mercado Financeiro, mas este não a representa em sua totalidade, pois possui inúmeros assuntos além da compra e venda de ativos financeiros.

O capítulo anterior foi focado em um desses grandes assuntos, a Macroeconomia. Agora, nesse capítulo, será abordado um outro grande assunto, a Microeconomia.

O que é Microeconomia?

A Microeconomia é o segmento da Economia que visa entender as características e como os agentes individuais se relacionam. Em outras palavras, ela procura entender como os consumidores, investidores, empresas e trabalhadores tomam suas decisões e se relacionam com os mercados que fazem parte. Para ilustrar essa questão, vamos utilizar um exemplo microeconômico simples:

Em um determinado supermercado hipotético, o preço de um saco de arroz de 5kg sofreu um ajuste de preço, no caso, passando de R\$ 20,00 (vinte reais) para R\$25,00 (vinte e cinco reais) e, após o aumento, o produto começou a ser consumido menos. Esse desencadear de situações oriundas do aumento do preço, sendo benéficos ou não ao consumidor, serão explicados através da Microeconomia. Sobre o exemplo em questão, esse aumento de preços indica que a demanda para a mesma quantidade disponível de arroz caiu, o que, por sua vez realocou os pontos dos gráficos que simbolizam o equilíbrio de mercado. Na Microeconomia, o equilíbrio de mercado é atingido quando a quantidade de produtos ofertadas se iguala a quantidade de produtos demandadas.

O exemplo em questão abordou um único elemento, porém, existem inúmeros produtos no mundo. Desse modo, se acrescentarmos ao

exemplo anterior o fato do macarrão apresentar uma procura maior, o estudo microeconômico mostrará uma possível relação intrínseca entre o macarrão e o arroz.

Ademais, remontando ao exemplo inicial, o que está por trás do aumento do preço do arroz é, em boa medida, explicado pelo mundo microeconômico. Os fatores que levaram a esse aumento podem ser referentes aos custos de produção do mesmo, mas também pode significar que há outros custos variáveis embutidos dentro do preço do arroz. Enfim, com um único exemplo foi possível demonstrar algumas das diversas áreas banhadas pela Microeconomia.

Áreas teóricas da Microeconomia

Adentrado um pouco mais no assunto, essa segmentação da Economia apresenta algumas teorias que embasam seu arcabouço de estudos. A seguir, serão apresentadas as duas grandes teorias usadas para a maioria dos casos de Microeconomia.

- *Teoria do Comportamento do Consumidor*
 - *O consumidor é um player muito importante na economia, sem ele, não há quem consuma os produtos e serviços ofertados, logo não existem motivos para produzir e criar aqueles artefatos. Dito isso, a Teoria do Consumidor procura entender como que*

o consumidor aloca a renda limitada que possui entre os diversos produtos existentes no mercado, com o intuito de maximizar seu bem-estar. Para isso, essa teoria aborda alguns conceitos muito importantes que circundam o ato de compra e venda, como a situação ilustrada no exemplo do arroz.

O primeiro conceito é referente a classificação dos produtos. Produtos diferentes possuem classificação diferente para cada consumidor, a decisão final de compra não depende apenas da aparência que o produto possui, mas envolve fatores como o impacto que aquele produto possui na renda de uma pessoa. No caso, esse impacto de renda se refere as oscilações orçamentárias que cada consumidor possui, desse modo, quanto maior for a sucessão do produto ao preço, maior será o impacto com uma queda ou aumento de renda.

Para esse tipo de situação, há três cenários para a classificação do seu bem (produto ou serviço). No primeiro cenário, a variação de renda faz com que a demanda do siga a mesma tendência da variação da renda ou permaneça igual, para esses casos, seu bem exerce a função de bem normal. O segundo cenário se refere ao bem inferior, consiste basicamente em uma relação inversamente proporcional entre variação de renda e demanda, caso a renda aumente, a demanda diminui, e o oposto também ocorre. Por fim, o último cenário de renda consiste em uma relação de aumento de

renda e aumento de consumo, que é o bem superior. Um ponto que vale ser ressaltado é que a nomenclatura não deve ser interpretada categoricamente, afinal, um bem que ocupa o título de inferior não é necessariamente um bem ruim.

O segundo conceito é referente a interação entre os próprios produtos. Com tantos produtos existentes no mundo, é normal haver interações entre eles, como o exemplo do arroz e macarrão citado anteriormente. O primeiro dos casos ocorre quando há uma relação complementar entre eles, para esse tipo de efeito, o aumento do preço de um bem no arroz, por exemplo, faz com que sua própria demanda caia e, porventura, faz com que o feijão perca sua demanda. Em relações que se comportem dessa maneira (a variação do preço de um afeta sua própria demanda e a de um terceiro para um mesmo sentido) se dá o nome de bens complementares.

Caso haja uma interação onde a variação de preço de A faça com que sua demanda interaja de forma oposta com a de B, como o exemplo do arroz e macarrão, esses bens serão considerados bens substitutos. Por fim, quando não há qualquer relação entre os bens, ou seja, a variação do preço de A não afeta em nada a demanda de B, dá-se o nome de bens independentes.

O terceiro conceito é referente a utilidade que um bem possui para um determinado consumidor, no caso, utilidade é um termo que serve para medir o grau de satisfação a partir de uma cesta de produtos. Pelo fato desse termo ser muito abstrato, faz-se necessário uma representação matemática que contraponha os dois produtos, portanto, a relação entre ambos esboça-se em um gráfico cuja linha que liga ambos apresente uma inclinação negativa. Dito isso, essa linha possui um nome específico, curva de indiferença, e demonstra o padrão ideal de satisfação do consumidor, no caso, qualquer combinação de produtos que esteja nessa linha terá o mesmo grau de satisfação para o cliente.

Embora tenham sido explicados de forma independente, é importante enfatizar que os três conceitos interagem, simultaneamente, antes de uma decisão de compra. Portanto, concatenando os tópicos apresentados, entende-se que a principal função dessa teoria é explicar, localizar e quantificar uma demanda e quais impactos ela pode sofrer em cenários de variações de renda e relações entre produtos.

- Teoria da Firma
 - O objetivo de todas as empresas é atingir o lucro, do contrário não conseguem sobreviver na atual conjuntura económica que o mundo vive. Partindo dessa premissa, a Teoria da Firma procura explicar a forma como a qual a empresa obterá a maximização do lucro e os

processos que ocorrem em seu interior para que esse objetivo seja alcançado. De forma mais ampla, essa teoria estuda a forma que as empresas utilizarão seus fatores produtivos (mão de obra, terra e tecnologia) para atender as demandas criadas pelos consumidores.

Dito isso, é neste tópico que são abordadas, na visão das empresas, as perguntas basilares da produção: “O que produzir?”, “Para quem produzir?” e “Como produzir?”. Ademais, questões relacionadas à existência de monopólios, oligopólios e demais práticas anticompetitivas também são abordadas por essa teoria.

Por analisar as perspectivas do funcionamento das empresas, essa teoria se subdivide em três outras teorias, sendo elas: Teoria da Produção, Teoria dos Custos e Teoria dos Lucros.

1. Teoria da Produção

A Teoria da Produção compreende a perspectiva de produtividade e produção da empresa. No caso, ela procura explicar de forma matemática, a melhor forma de transformar os insumos existentes em bens finais e a curva de oportunidade que se tem ao produzir produto A ao invés de B. Em Economia, curva de oportunidade é a relação inversamente proporcional entre a produção de bens, desse modo, para aumentar a produção do bem A é necessário que reduza a produção do bem B.

2. Teoria dos Custos

A Teoria dos Custos aborda todos os custos que são necessários para haver a confecção de um determinado bem. Essa teoria é de suma importância para análises contábeis e financeiras, pois através de seus indicadores é possível identificar os custos fixos (custos que não variam conforme a produção), custos variáveis (custos que variam conforme a produção), custo médio por unidade, custo marginal (valor de custo a mais que uma empresa possuirá caso aumente a produção de algum bem) e, por fim, o ponto de equilíbrio (valor financeiro que representa o momento em que a receita da empresa se iguala aos custos).

Ademais, são a partir de indicadores como o ponto de equilíbrio que a empresa se baseia para criar um cronograma de vendas, entender quantos produtos fabricar e vender e, mais adiante, algumas estruturações de cenários de receita.

3. Teoria dos Lucros

A Teoria dos Lucros é de grande importância para quem está começando um negócio, ela compreende o antagonismo entre a maximização do lucro com o menor custo possível. No caso, a empresa procura vislumbrar até que determinado ponto é necessário vender para que possa existir o máximo de lucro possível.

Para atingir esse objetivo, essa teoria aborda duas zonas de estudo, máxima receita e máxima lucratividade. Para as empresas, a máxima receita ocorre quando, matematicamente, se vende o máximo possível sem que o custo médio por produto ultrapasse o preço médio do produto no mercado. O porquê disso se deve a premissa da atuação de um mercado competitivo, afinal, em um mercado como esse, qualquer alteração de preços pode influenciar diretamente a demanda de um produto. Por fim, a máxima lucratividade ocorre quando há o menor custo médio é encontrado, ou seja, o lucro unitário é o maior possível

Importância da Microeconomia para as empresas

Conforme dito anteriormente, a Microeconomia foca na relação e ação dos agentes individuais, analisando basicamente o cotidiano do mercado. Apresentado isso, com base no que foi exposto até então, para a maioria dos negócios, o que ocorre nessa área será de vital importância para a permanência no mercado. O surgimento de uma nova tecnologia, por exemplo, poderá ser um gatilho que lhe faça disparar na frente dos demais concorrentes do setor.

O oposto também é verdadeiro, caso seu negócio não esteja muito “antenado” no que está acontecendo no mundo micro e macro da economia, muito provavelmente ficará para trás e talvez até feche as portas.

Como um negócio é afetado pela Microeconomia?

A pouco foi citado sobre as teorias microeconômicas e o que elas abordam, mas ao longo de todo esse capítulo foram apresentados pontos em que a Microeconomia impacta um negócio. Antes de abordá-los novamente, vale ressaltar que a Microeconomia é diretamente afetada pela Macroeconomia, uma vez que um país está em um cenário inflacionário, por exemplo, o impacto dessa entidade afeta diretamente o poder de compra dos consumidores, logo, por estarem com o poder de compra reduzido, há um impacto na demanda dos produtos, ou seja, um impacto microeconômico. Analisando pelo outro lado, o aumento dos juros, por exemplo, pode fazer com que diversas empresas tomem mais prejuízo, pois suas dívidas seguem o aumento dos juros portanto, há a chance de algumas empresas falirem e haver falta de produtos para suprir a demanda, fazendo com que os poucos que existam fiquem cada vez mais caros.

Resumindo, se o seu produto/serviço depende da renda do consumidor para ser adquirido, qualquer alteração nela afetará seu produto, tanto positivamente como negativamente. Caso seu produto esteja associado ao preço e quantidade, qualquer alteração neste espectro lhe afetará e, por fim, supondo que seu negócio esteja associado diretamente ou indiretamente com outro produto (o exemplo citado do arroz e feijão), as circunstâncias

de impacto serão um pouco diferentes, mas é muito possível que haja algum impacto.

Diante de tudo que foi exposto até então, percebe-se a necessidade de sempre estar antenado no mundo microeconômico e trabalhar com as ferramentas que ele lhe fornece. Se para seu público-alvo o que mais têm efeito é o “Efeito Marca”, estude a possibilidade de ampliar o marketing de seu negócio, se o mais importante para seu comprador é o preço, muito provavelmente não será uma boa estratégia aumentar o preço de seus produtos em 200%.

Para cada caso, há uma abordagem! Cabe a você estudar e procurar a melhor estratégia para ingressar ou se manter no mercado.



CAPÍTULO 4:

COMO AS VARIAÇÕES NA BOLSA DE VALORES INFLUENCIAM O SEU NEGÓCIO

Você sabe como as oscilações na bolsa de valores impactam o seu negócio? Elas influenciam diretamente o andamento de uma empresa por conta dos efeitos que causam na economia de um país, como a alteração das taxas de lucro, de câmbio e a inflação. Dessa forma, mesmo se você não é um investidor na bolsa de valores, essas variações implicam na tomada de decisões administrativas de um negócio, principalmente de gestores, sendo essencial que eles estejam antenados sobre essas mudanças no mercado.

Bolsa de Valores

Primeiro, devemos entender o que é a bolsa de valores e como ela influencia o mercado global. A bolsa é um local de negociações de capitais, onde ações de empresas são compradas e vendidas constantemente por investidores. Essas ações são uma parcela do capital do negócio, e quem as compra adquire os direitos e deveres de um sócio. Dessa maneira, se uma empresa possui um bom resultado, o sócio ganha dinheiro com isso.

A única bolsa de valores brasileira é a B3, tendo a função de negociar ações, títulos de renda fixa, títulos públicos, derivativos, moedas à vista e commodities através de seus sistemas, garantindo a liquidez do mercado. Além disso, a principal função da bolsa é garantir segurança a aqueles que negociam seu dinheiro nela.

As empresas podem abrir o seu capital por meio do processo de IPO (Oferta Pública Inicial). Assim, as corretoras de investimento, organizações que ajudam na compra e venda de ações, oferecem essas ações aos primeiros investidores, sendo essa etapa chamada de mercado primário. Após uma leva de lances, essas ações podem ser negociadas para outros investidores e essas movimentações podem chegar ao mercado secundário, em que a ordem de compra e venda possuem o mesmo preço. Vale ressaltar que é necessário entender muito o mercado antes de abrir o IPO de uma empresa, para evitar que situações prejudiquem o negócio.

Ibovespa

Sendo extremamente importante para organizar essas negociações no mercado financeiro, a bolsa de valores tem um grande impacto na economia geral ao influenciar investidores a aplicar seu dinheiro em alguma área ou setor, o favorecendo, e ao incentivar a competição de empresas de um mesmo ramo. Dessa forma, um índice que revela o comportamento do mercado é o Índice BOVESPA. Ele é reavaliado a cada quatro meses e é um resultado de uma carteira teórica de ativos. Quando esse índice está em queda, significa que a economia do país não está em uma situação boa. Por outro lado, se ele sobe, significa que as ações que estão inclusas nessa carteira teórica passaram por uma valorização.

As empresas que possuem a maior porcentagem na carteira são a Petrobrás, a Vale e a Ambev. Se elas apresentarem um mau desempenho, isso aumenta o receio dos investidores em investir, assim, em um cenário de recessão econômica, a taxa Selic, taxa que controla os juros do país, aumenta e os preços sobem, impactando as vendas e lucros das empresas. Essa é uma das formas que as oscilações da bolsa de valores afetam os resultados de negócios pelo país.

Recessão Econômica

Como mencionado anteriormente, um período de recessão econômica afeta tudo no país. Ele é caracterizado pela queda do PIB, da renda real, aumento do desemprego e da inflação. Assim, como consequência, há a queda do padrão de vida da população, que pelo desemprego começam a ganhar menos, e com a inflação tem o seu dinheiro desvalorizado.

O mercado de investidores também é impactado com as recessões econômicas. Esses impactos se revelam na forma do aumento de incerteza e cautela para realizar os investimentos, que causam a oscilação dos preços e o aumento de investimentos com prazos de resgate menores, ou seja, que possuem uma liquidez maior. Além disso, os investidores, mais inseguros e pessimistas durante esse período, procuram fazer aplicações mais seguras, como ouro ou dólar, também em empresas

O mercado de investidores também é impactado com as recessões econômicas. Esses impactos se revelam na forma do aumento de incerteza e cautela para realizar os investimentos, que causam a oscilação dos preços e o aumento de investimentos com prazos de resgate menores, ou seja, que possuem uma liquidez maior. Além disso, os investidores, mais inseguros e pessimistas durante esse período, procuram fazer aplicações mais seguras, como ouro ou dólar, também em empresas mais sólidas, que possuem uma chance maior de passar bem pela crise.

As recessões econômicas, as crises econômicas e as oscilações na bolsa de valores são ocasionadas por diversos motivos, principalmente fatores internacionais, como as guerras e conflitos em outros países. Um exemplo recente é o conflito entre a Rússia e a Ucrânia, evento marcante no ano de 2022. Essa situação levou diversas empresas mundiais a pararem suas operações na Rússia e bancos russos foram expulsos do SWIFT, uma rede global de pagamentos que facilita as transações econômicas. Ademais, a Rússia e a Ucrânia são grandes produtoras de diversas commodities, como o petróleo, o gás, o trigo, a soja e o milho. Assim, com o conflito, o aumento nos preços dessas mercadorias gera inflação, o que acarreta no aumento da taxa de juros, sendo outro motivo para o aumento de incerteza de investidores por todo o globo.

Dessa maneira, é notável o quanto as oscilações na bolsa de valores e as crises econômicas afetam todos os negócios de um país, tornando extremamente importante que empresários e comerciantes estejam sempre atentos a essas mudanças, que afetam toda a economia de uma população.



CAPÍTULO 5:

COTAÇÃO DO DÓLAR E SUAS IMPLICAÇÕES

Para que o objetivo principal de uma empresa seja alcançado, ou seja, para que o lucro seja maximizado, é preciso obter as maiores receitas e menores gastos possíveis. No entanto, uma questão que se mostra crucial para determinar esses fatores é a cotação do dólar, responsável por influenciar nas despesas, custos, ganhos e no mercado como um todo.

Primeiramente, é importante discutirmos sobre a relevância da moeda americana no contexto da economia global, partindo do pressuposto de que com a Segunda Guerra Mundial, os Estados Unidos passaram a ser a maior potência mundial em diversos setores. Com isso, entre o período de 1944 até 1971, foi estabelecido o padrão-dólar, onde os países organizavam as suas reservas em dólar, a fim de facilitar as trocas entre eles. Entretanto, mesmo com o fim desse sistema monetário internacional, foi mantida a credibilidade do dólar e as nações permaneceram baseando o valor das suas moedas no dólar.

Além disso, em um mundo cada vez mais globalizado, com o comércio e transações internacionais ocorrendo de forma indispensável e constante, as altas e baixas do dólar são questões de extrema importância tanto para o cotidiano de pessoas físicas, quanto para empresas de diferentes portes e setores. Tais oscilações geram, direta e indiretamente, uma série de impactos para os mais diversos agentes econômicos, afetando de forma significativa empresários e seus negócios.

Portanto, é de suma relevância compreendermos como a economia interna, de maneira tão dinâmica e conectada, sofre as mais diferentes consequências a partir das variações da taxa de câmbio, isto é, de quanto é preciso da moeda nacional para comprar uma americana.

Nesse capítulo, serão abordados tópicos que o permitirão entender a razão pela qual essa moeda tem sua alta e baixa, assim como a forma que se dão esses impactos em empreendimentos com características distintas. Também o ajudarão a proteger sua empresa, por meio de um melhor preparo para as mais diversas mudanças no cenário econômico que estejam de alguma forma relacionadas às variações da cotação do dólar.

Os fatores que influenciam na cotação

A princípio, é importante mencionar que a taxa de câmbio pode seguir o regime de câmbio fixo (onde a taxa é determinada pelo governo), flutuante (a taxa oscila livremente de acordo com as necessidades do mercado) ou misto (a taxa sofre intervenções Estadais apenas em ocasiões necessárias). Em vista disso, quando nos referimos ao Brasil, o regime de câmbio estabelecido é o flutuante e, portanto, é definido de acordo com a oferta e procura da moeda em questão.

Logo, com as oscilações ocorrendo de forma livre, a moeda estrangeira tem seu valor mais próximo ao real, sem intervenções do governo. Contudo, tal meio de determinar o dólar também resulta em incertezas e impactos na economia e no comércio nacional, os quais serão citados mais à frente.

Desta forma, para garantir um melhor preparo para as flutuações do dólar, é importante ter conhecimento sobre os diversos fatores que apresentam relevante impacto na cotação da moeda internacional:

- *Balança comercial*

A balança comercial representa a diferença entre exportações e importações de um país com os demais. Em caso de superávit, pode-se concluir que houve uma maior exportação do que importação no período analisado, ou seja, é possível concluir que o Brasil recebeu mais dólares do que enviou. Em suma, existe uma maior oferta da moeda, o que reduz o seu valor frente ao real.

Além disso, é importante mencionar que o contrário também é válido, onde, em caso de um déficit na balança comercial, o país tem sua oferta de divisas reduzida, o que gera um encarecimento no dólar.

- *Taxa de juros*

De forma simplificada, os juros representam o valor do dinheiro no tempo, ou seja, demonstram o quanto deverá ser pago por uma certa quantia de capital emprestado.

Ao ter as taxas de juros aumentadas, o país acaba estimulando a entrada de investimento estrangeiro, haja visto que quanto maior for esse percentual, maior será o rendimento pelo empréstimo financeiro realizado. Dessa forma, a alta lucratividade atrai investidores estrangeiros, já que ela recompensa os riscos de uma economia emergente, como no caso do Brasil, trazendo um maior fluxo de moedas estrangeiras.

Logo, em épocas em que os juros nacionais se mostram mais rentáveis quando comparados aos estrangeiros, ocorre um aumento da entrada de dólares na economia brasileira, e vice-versa. Esse superávit gera uma elevada oferta de divisas, o que, como já vimos, é um fator crucial para a determinação da taxa de câmbio.

- Crises estrangeiras

Em períodos marcados por acontecimentos notáveis, como guerras, pandemias ou outras questões políticas e financeiras que abalem a ordem mundial, os investimentos considerados seguros são preferíveis frente aos demais.

Em consequência disso, os investidores tendem a emprestar seu dinheiro para os países vistos como “bons pagadores”, como os Estados Unidos. Assim sendo, o dólar acaba sendo retirado de nações subdesenvolvidas, tendo sua oferta reduzida em países como o Brasil e fazendo com que essa moeda estrangeira se torne mais escassa e cara, desvalorizando a moeda nacional, como o Real.

- *Controle de gastos públicos*

Um dos principais fatores para garantir uma grande entrada de dólares e, conseqüentemente, uma maior circulação e oferta da moeda no país, é a confiança que os não residentes possuem em relação ao país.

Para atingir isso, é essencial que a Nação se mostre comprometida e responsável em relação às finanças. Logo, é fundamental que o endividamento público e gastos estejam sob uma boa gestão. Ademais, o país também deve apresentar um desenvolvimento econômico de qualidade, a fim de atrair mais investimentos.

Dessa forma, com uma maior oferta de dólares, o seu valor acaba diminuindo, o que implica em uma valorização do real em relação ao dólar.

Impactos do dólar nas empresas

Em geral, ao tratarmos do aumento do dólar, a principal consequência que pode ser notada na economia é o aumento de preços no mercado nacional, causado pelo encarecimento das importações. No entanto, no campo das empresas, ao depender das características dos negócios, são gerados diferentes resultados, os quais veremos a seguir.

As empresas importadoras precisam pagar mais caro pelas mercadorias importadas, o que causa um aumento nos custos e preços de suas vendas. Consequentemente, se o bem em questão não for essencial, ao repassar os aumentos para os consumidores, pode haver uma queda na quantidade demandada e na receita.

No entanto, se a empresa em questão for exportadora, a mesma irá ser beneficiada por essa alta, haja visto que sua receita será contabilizada em dólar. Entretanto, tal situação também pode causar malefícios, caso também ocorra venda no mercado nacional, já que uma menor oferta do bem no Brasil iria ocasionar na elevação do seu preço e, possivelmente, na redução de suas vendas.

Já quando nos referimos a uma redução na cotação do dólar, ocorrem os efeitos contrários aos mencionados. Além disso, no caso de uma baixa, outro efeito significativo é a possível queda nos preços dos bens importados, que fomentariam uma maior competitividade no mercado nacional.

Como proteger seu negócio

A princípio, para evitar impactos significativos, é essencial que o negócio esteja sob uma gestão que se preocupe em elaborar um planejamento e organização de forma cuidadosa. Além disso, o gestor deve estar ciente sobre a cotação do dólar, com a finalidade de realizar as decisões mais benéficas para o empreendimento.

Ademais, outra medida que favorece desde os micros até as grandes empresas é a internacionalização do negócio. Dessa forma, a empresa consegue ser favorecida de diferentes maneiras em diversos períodos da oscilação, fazendo com que uma exportação, em períodos de dólar elevado, compense as importações, e vice-versa.

Além dessas, outra alternativa eficaz são as operações de Hedges, que consistem na compra de dólar através do mercado futuro. Ou seja, o comprador estabelece o valor no período do contrato para uma compra de dólares que será feita apenas futuramente, usando essa medida para se proteger de possíveis aumentos na cotação do câmbio.

A partir do que foi lido nesse capítulo, pudemos entender o quanto empresas de diferentes portes e setores tendem a ter suas receitas e gastos impactados pelas altas e baixas do dólar, seja de forma direta ou indireta. Sendo que, tais oscilações

se devem ao fato de que a taxa de câmbio no Brasil é determinada pelo mercado, sem interferências do Estado. Logo, a cotação flutua livremente, se adequando à oferta de divisas que estão circulando na economia brasileira e à demanda por essas moedas estrangeiras.

Além disso, também compreendemos que a balança comercial, taxa de juros, crises políticas ou financeiras e controle de gastos se mostram como fatores de extrema influência para determinar quantos reais são necessários para se trocar por uma moeda americana.

Assim como foi mostrado que empresas importadoras, exportadoras e de setores distintos são impactadas de maneiras específicas quando se trata das alterações da cotação do câmbio. Enquanto as importadoras se prejudicam com as altas, ao terem seus custos elevados, as exportadoras se beneficiam, já que suas receitas são contabilizadas em dólares.

No entanto, vale ressaltar que muito possivelmente o empreendimento irá sofrer tanto consequências positivas quanto negativas. Além do mais, para evitar grandes prejuízos, é de fundamental importância que o gestor tenha um planejamento prévio e organizado, assim como um conhecimento abrangente acerca de diversas áreas do ambiente macroeconômico, como o dólar, para que possa garantir uma maior resistência aos imprevistos.



CAPÍTULO 6:

ENTENDA O DINHEIRO

Quando pensamos em dinheiro, uma série de sinônimos podem tomar nossos pensamentos, desde a moeda/cédula física a algum tipo de aplicação financeira. Limitar a interpretação de dinheiro há um simples significado e conglomerado de ações pode não levar a maneira exata de alcançar os objetivos, sejam eles na escala micro ou macro.

O que é dinheiro?

O dinheiro é, a priori, um mecanismo de comparação e meio para troca de produtos. A troca de produtos é algo que permeou as sociedades mais primitivas e permeia até os tempos modernos. Contudo, uma das diferenças existentes é que antes da criação do dinheiro as pessoas utilizavam do escambo para atender suas trocas. O escambo é uma técnica de troca que visa utilização dos próprios produtos para a obtenção de outros. Um exemplo para ilustrar a explicação são as figurinhas, no caso, quando dois agentes decidem trocá-las, estão realizando um escambo.

Após a criação do dinheiro, este passa a ser um intermediário de transição, dessa forma ele passa a ocupar o papel de troca por um outro objeto. Ademais, o dinheiro foi de exímia importância para a facilitação do comércio, afinal, permitiu que o preço atingisse campos objetivos e nítidos, facilitando no momento de adquirir o produto. Esse produto passa a custar cinco moedas ao invés de treze maçãs “boas”, por exemplo, fazendo com que esse grau de

clareza melhorasse a comparação e metrificação de valores.

Ademais, para algo poder ser considerado como dinheiro, é necessário que atenda algumas características específicas, como a durabilidade. No caso, essa se refere tanto ao aspecto físico do dinheiro, garantindo que ele não corra de um dia para outro, quanto a questão do poder de compra, que embora seu valor possa oscilar momentaneamente, é de vital importância que possua uma determinada estabilidade para garantir o poder de compra. Ser reconhecível também é uma característica importante, pois é preciso ser reconhecido pelo público como meio de troca.

Outra característica importante é a portabilidade, sendo possível transportar uma determinada quantidade de dinheiro de forma prática e eficiente. Por fim, deve permitir que seja feito o câmbio para capital que tenham o mesmo tipo de valor.

Tipos de dinheiro

Muito comumente é possível encontrar termos corriqueiros que se remetam ao dinheiro, mas que na verdade englobam muito mais do que apenas a moeda em questão. Portanto, os termos valor e riqueza são os mais apropriados para essa explicação.

clareza melhorasse a comparação e metrificação de valores.

Ademais, para algo poder ser considerado como dinheiro, é necessário que atenda algumas características específicas, como a durabilidade. No caso, essa se refere tanto ao aspecto físico do dinheiro, garantindo que ele não corra de um dia para outro, quanto a questão do poder de compra, que embora seu valor possa oscilar momentaneamente, é de vital importância que possua uma determinada estabilidade para garantir o poder de compra. Ser reconhecível também é uma característica importante, pois é preciso ser reconhecido pelo público como meio de troca.

Outra característica importante é a portabilidade, sendo possível transportar uma determinada quantidade de dinheiro de forma prática e eficiente. Por fim, deve permitir que seja feito o câmbio para capital que tenham o mesmo tipo de valor.

Tipos de dinheiro

Muito comumente é possível encontrar termos corriqueiros que se remetam ao dinheiro, mas que na verdade englobam muito mais do que apenas a moeda em questão. Portanto, os termos valor e riqueza são os mais apropriados para essa explicação.



CAPÍTULO 7:

MONTANDO DESPESAS

Importância de montar despesas

A área financeira é um dos pilares que estruturam uma empresa. O planejamento financeiro é fundamental para construir e consolidar uma organização. Nesse sentido, montar despesas é essencial para manter um negócio e sustentá-lo.

Existem várias maneiras e métodos que auxiliam para uma melhor montagem, mas há um modelo que é universal para todos. É necessário dividir e contabilizar, classificar corretamente os custos, os fluxos de caixa, e montar indicadores: índices financeiros, índices de desempenho e metas também são essenciais a fim de metrificar o desenvolvimento e crescimento de sua empresa, além de aferir seus resultados.

Contabilidade de custos

Primeiramente, é necessário classificar os gastos do seu negócio como fixos ou variáveis, diretos ou indiretos, e diferenciar os custos das despesas de fato. Os custos, conceitualmente, são todos os gastos relacionados à atividade-fim da empresa, ou seja, o objetivo principal que ela se propôs em seu contrato social. Deste modo, as despesas são todos os gastos que não são referentes à atividade-fim da organização.

Os gastos fixos são aqueles que não mudam de acordo com a produção, enquanto os gastos

variáveis dependem da mesma, da quantidade fabricada, por exemplo.

Em outro tipo de classificação, os gastos diretos são associados diretamente ao produto ou serviço ofertados pela empresa. Já os indiretos, não é possível atribuí-los diretamente aos mesmos, sendo necessário formas de rateio para mensurar e atribuí-los às atividades da empresa.

Feito isso, fica mais fácil montar as despesas do seu negócio. As principais demonstrações financeiras básicas para o seu negócio são o Balanço Patrimonial, Demonstração de Resultado do Exercício e Fluxos de Caixa.

Formas de montar despesas

Os Fluxos de Caixa são compostos por qualquer movimentação nas contas da empresa. Estes avaliam as atividades monetariamente, e possibilitam um maior controle sobre a entrada e saída de dinheiro do negócio. Para montá-lo, existem diversas ferramentas e formas diferentes à escolha do empresário.

No que diz respeito à montagem de despesas, mais especificamente, é recomendável criar uma tabela categorizando as saídas da empresa, baseando-se na classificação explicada anteriormente.

Já o Balanço Patrimonial serve para contabilizar todos os ativos e passivos da organização em um período, além do patrimônio líquido; ou seja, analisa contabilmente. A partir dele é possível verificar se houve mais gastos ou receitas no período, e quanto do passivo está conseguindo pagar os ativos da empresa, por meio de indicadores. Vale ressaltar que o total de ativos deve ser igual ao total de passivos + patrimônio líquido da organização. Segue abaixo modelo de montagem do Balanço Patrimonial:

BALANÇO PATRIMONIAL	
ATIVO	PASSIVO
bens + direitos	obrigações com terceiros
	PATRIMÔNIO LÍQUIDO
	Obrigações com a empresa, tais como acionistas, diretores e outros
Total ativos	Total passivos + PL

Conjuntamente a isso, a Demonstração de Resultado do Exercício ou DRE também analisa contabilmente os indicadores: calcula a receita bruta da empresa, os custos de produção, o resultado bruto, e as despesas, calculando o lucro

líquido, e assim por diante.

Por fim, ao observar todas essas demonstrações, será possível avaliar com mais precisão os indicadores financeiros da organização e prever as despesas e custos dos próximos períodos.

A análise financeira possibilita uma visão sobre os débitos e créditos da empresa; além do estudo do mercado no qual está inserido, o que como mostrado anteriormente é de extrema importância. Além de proporcionar um estudo da viabilidade do projeto em questão, é essencial à formação de preços, projeção dos custos necessários e do provável retorno que o mesmo trará. Nesse sentido, tal é imprescindível, ainda mais em ambientes incertos e não consolidados, com influências e ameaças externas, representando uma vantagem para o negócio, nesse contexto.



CAPÍTULO 8:

ATUALIZAÇÃO DE LUCROS

Ao analisarmos o cenário empresarial, percebemos que os dois maiores desejos de um empreendedor é impactar pessoas e criar um negócio que gere lucro. Todavia, para elaborar uma estratégia eficiente que de fato resolva uma dor recorrente ou uma necessidade de um consumidor exige uma gestão estritamente profissional e para elevar a receita da sua empresa, é fundamental que saiba analisar os indicadores de venda.

Sendo assim, o faturamento é o fator essencial e central de qualquer atividade comercial, dado que o faturamento é a somatória dos valores das vendas de produtos ou serviços. Assim, todo valor que uma empresa recebe em um período, é seu faturamento. Desse modo, o faturamento tem como objetivo mensurar a performance de vendas da empresa e entender se os produtos ou serviços estão atraindo o público conforme planejado, de forma a guiar os próximos passos e ações de uma companhia.

Lucro X Faturamento

É válido ressaltar que existe uma diferença entre “lucro” e “faturamento”. Desse modo, o lucro empresarial representa a razão entre todos os custos de produção (matéria-prima, fornecedores, mão de obra, transporte etc.) e o ganho efetivo na comercialização desses produtos e serviços, haja vista que consiste no cálculo de todo valor que é recebido derivado de uma venda de produto ou serviço, acompanhado da redução de todos os

gastos que devem ser aplicados.

Entretanto, o faturamento representa a soma de toda a receita que entra na empresa, isto é, todo o dinheiro que entra do caixa do negócio a partir de sua atividade comercial, seja a prestação de serviços ou venda de mercadorias.

O faturamento representa um pilar de extrema importância para as empresas, sendo que esse vai muito além de apenas entender sobre a quantia que é recebida no final do mês. Ao levantar o faturamento, levamos em conta: os números sobre desempenho, o cálculo de tributos e o fluxo de caixa.

Tipo de Lucro

Entre os diferentes tipos de lucro, podemos citar:

- **Lucro Bruto:** toda a quantia remanescente de uma venda após a subtração de custos diretos, os quais são despesas ligadas diretamente a produção de um bem e de um serviço. Nesse cálculo os custos indiretos são excluídos, que podem vir a ser impostos ou mão-de-obra por exemplo. Em suma, o lucro bruto representa a receita total menos os custos variáveis.
- **Lucro Líquido:** o dinheiro que fica para a empresa, isto é, o rendimento real de uma organização. Esse valor representa a diferença entre a receita total (tudo que foi recebido) e o custo total da empresa (soma de todas as

despesas). No cálculo do lucro líquido são utilizados tanto os custos indiretos como diretos, dessa forma, acabamos por ter o lucro de verdade de um bem ou serviço, ou seja, obtemos todo o ganho ou vantagem oriundo da exploração comercial de uma atividade.

- **Lucro Operacional:** é o lucro gerado exclusivamente pela operação do negócio, descontando-se as despesas administrativas, comerciais e operacionais. Assim, é importante salientar que este lucro não é o mesmo que o lucro bruto, dado que deste último são descontadas apenas as despesas variáveis. O lucro operacional é também conhecido como EBIT, sigla em inglês para lucro antes dos juros e impostos. Ele fornece uma visão mais detalhada dos resultados operacionais de uma empresa, dado que não considera apenas os custos de produção (que são custos variáveis). Ao verificar os lucros operacionais, a empresa consegue analisar a capacidade que ela possui de gerar caixa (ou lucro) através de sua atividade final.
- **Lucro Presumido:** é uma porcentagem que se presume ser o lucro da empresa. Esse é um termo contábil que se usa, principalmente, para determinar o regime tributário do negócio. Isso significa que uma empresa no regime de lucro presumido vai pagar um imposto calculado em cima de uma porcentagem que se presume ser o lucro da empresa.

- **Lucro Presumido:** é uma porcentagem que se presume ser o lucro da empresa. Esse é um termo contábil que se usa, principalmente, para determinar o regime tributário do negócio. Isso significa que uma empresa no regime de lucro presumido vai pagar um imposto calculado em cima de uma porcentagem que se presume ser o lucro da empresa.
- **Lucro real:** o lucro real é o real lucro obtido por uma empresa, o que de fato sobra depois e deduzidas as despesas. Ademais, o Lucro Real é um dos regimes tributários mais tradicionais. Neste modelo, o cálculo do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL) é obtido com base no lucro real da empresa.

Fatores que afetam a rentabilidade/lucratividade de sua empresa.

Quando analisamos o lucro empresarial, é imprescindível mencionar que a lucratividade e a rentabilidade são indicadores da saúde financeira do seu negócio. Logo, é importante entender a diferença entre eles. A lucratividade representa o resultado positivo após a redução de custos e despesas organizacionais, sendo um número percentual associado a competitividade empresarial. Além disso, vale salientar que a lucratividade é um indicador de eficiência operacional que indica o

ganho, ou seja, o quanto a empresa ganhou e gerou sobre o trabalho que desenvolve. Entretanto, a rentabilidade é o percentual de remuneração que um investidor vai obter com determinada aplicação, uma vez que a taxa indica qual será o lucro ganho com um investimento. Portanto, representa um indicador ligado a um bem inicial e quanto de retorno ele é capaz de proporcionar para o negócio.

Ao compreender sobre esses dois conceitos, é primordial expor quais são os principais fatores que podem impactar de maneira negativa o seu negócio, a sua empresa. São eles: a consolidação de uma equipe despreparada e desqualificada; a produtividade baixa e, conseqüentemente, queda nas vendas; a falta de ferramentas adequadas; a ausência de um controle financeiro rígido que promova a saúde financeira da organização; a diminuição da margem de contribuição; estoque com giro lento; aumento de gastos fixos e de despesas financeiras; crescentes perdas devido a inadimplência e atribuição constante de descontos.

Nesse sentido, ao verificar tais cenários, é fato que o obstáculo número um de médios e pequenos empresários na hora de gerar lucros é a falta de planejamento e organização, seja no quesito administrativo-financeira, como também na gestão dos processos organizacionais. Além disso, a falta de controle de gastos e de recursos e a precificação incorreta dos produtos e serviços também são empecilhos para o crescimento de lucratividade,

haja vista que podem render significativas perdas para seu negócio e atrapalhar o objetivo de gerar lucro.

Dessa forma, a maximização do lucro pode ser calculada ao determinar a razão entre o custo marginal e a receita marginal, sendo que o resultado é otimizado quando ambos os valores são iguais. A RM é a quantidade de receita adicional feita por uma unidade extra de produção. Já o CM é o custo adicional que dessa produção a mais. Portanto, é válido que os novos empreendedores se conscientizem acerca desses fatores para fazer com que seu negócio cresça de maneira estratégica, a fim de evitar a expansão exponencial da produção ou o gasto elevado com equipamentos de produção logo no começo do negócio.



CAPÍTULO 9:

INFLAÇÃO E OS EFEITOS NO MERCADO

Como já vimos nos capítulos anteriores, o mercado retrata as interações entre os vendedores e consumidores em um determinado local. Além disso, tais processos de compras e vendas sofrem impactos de maneira dinâmica devido a diversos fenômenos sociais e econômicos. Como exemplos desses acontecimentos, podem ser citados o mercado financeiro, crises, guerras, cotações monetárias, além de inúmeros outros fatores.

Nesse capítulo, abordaremos sobre a inflação, uma questão que aflige os mais variados agentes econômicos, estejam eles exercendo o papel de consumidor ou de vendedor.

Esse termo econômico tem o poder de impactar diretamente o consumo e as escolhas dos clientes em relação aos bens e serviços escolhidos. Portanto, é um ponto crucial para o ofertante entender como essa peculiaridade do macroambiente pode gerar implicações no mercado como um todo.

O que é a inflação?

A princípio, é de suma importância que façamos uma breve explicação sobre esse conceito. De maneira resumida, a inflação é o aumento generalizado de preços dos bens e serviços em uma economia. Logo, para que seja considerada uma inflação, é preciso que ocorra um encarecimento na cesta de produtos, que representa um conjunto de produtos de categorias diferenciadas,

como alimentação, vestuário, habitação, transporte, saúde e educação.

Para que se possa mensurar essa diminuição no poder de compra, são usados índices. No Brasil, o indicador oficial é o Índice de Preços para o Consumidor Amplo, o IPCA. O IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas) é responsável por medir o IPCA mensalmente, analisando determinadas regiões brasileiras. No entanto, vale ressaltar que esse índice é válido para todo o território nacional.

A seguir, serão discutidas as causas da inflação, explicando as razões pelas quais ocorre esse encarecimento generalizado que acaba corroendo a renda dos consumidores.

O que causa a inflação?

De forma geral, o cidadão comum nota esse fenômeno através das idas ao mercado e dos consumos no cotidiano, mas afinal, o que gera essas alterações nos valores?

Primeiramente, precisamos separar as causas em dois segmentos, os quais dependem do tamanho do período do ciclo que ocorrem. Tais movimentos podem se diferenciar sendo de curto prazo ou longo prazo, ou seja, podem ocorrer de forma imediata ou gradativa.

O aumento da demanda é uma das causas da inflação de curto prazo. Esse aumento pode ocorrer tanto devido à elevação da renda das famílias, quanto em um caso de escassez de oferta. Além disso, o encarecimento dos fatores de produção, como mão de obra, matéria-prima e máquinas, faz com que seja necessário que o vendedor repasse esses gastos excessivos para o bem ou serviço final.

Entretanto, quando tratamos do aumento generalizado de preços de longo prazo, as razões podem estar atreladas a uma alta emissão do papel-moeda, que ocorre quando o governo gasta mais do que arrecada e precisa criar mais dinheiro para pagar as contas. Ademais, quando a taxa Selic se encontra baixa, os empréstimos se tornam mais baratos, o que gera um aumento nos gastos dos consumidores brasileiros e nos investimentos em produção.

Todos esses fatores mencionados apresentam o poder de gerar um aumento na demanda, na circulação de moeda ou no encarecimento da produção. Consequentemente, os preços dos bens e serviços finais se tornam maiores, o que caracteriza a inflação.

Quais os efeitos da inflação?

A princípio, o principal efeito notado durante um período inflacionário é observado no dia a dia das famílias. A partir de um aumento nos preços dos

bens e serviços finais, acompanhados de uma renda familiar que não acompanham esses crescimentos, grande parcela da população se encontra obrigada a alterar seus consumos e estilo de vida. Com isso, vários produtos são substituídos ou deixados de serem consumidos devido ao menor poder de compra. Além disso, muitas famílias precisam deixar o lazer de lado para dar preferencial aos itens essenciais.

Além desse efeito microeconômico, a economia em si é fortemente prejudicada, já que, com uma redução no consumo, as empresas também passam a apresentar uma menor receita. Como consequência dessa renda empresarial mais restrita, muitos negócios acabam fechando e muitos trabalhadores acabam desempregados.

Dessa forma, a partir das consequências mencionadas anteriormente, nota-se que os agentes econômicos acabam consumindo e investindo menos. Portanto, a inflação tem como efeito mais relevante a estagnação da economia.

Dicas para empresas

No entanto, algumas medidas podem ser tomadas pelo empreendedor para que, de tal forma, os impactos causados pela inflação sejam bem administrados. Alguns exemplos dessas ações são:

- Manter controle financeiro eficiente e constante.

- Reavaliar gastos e despesas, eliminando aqueles que não gerarão impactos negativos.
- Repassar os aumentos dos custos para os produtos e serviços oferecidos, mas de maneira cautelosa. Ademais, procure conquistar os clientes, fidelizando os e oferecendo um bom atendimento.
- Aumentar o giro dos estoques, sendo que, uma alternativa para gerar esse aumento é expandir o público-alvo.



EPÍLOGO

Todos já ouviram falar pelo menos alguma vez daquele ditado que diz “Tempo é dinheiro”. Na verdade, é quase isso, mas não totalmente. Você sabia que muitos acreditam que o tempo vale até mais que dinheiro? Isso porque o valor do dinheiro muda no tempo. Ele recebe diversos tipos de influências externas que acabam impactando-o desta maneira. O dinheiro precisa reconhecer em si as oscilações e flutuações de mercado a fim de manter o caráter dinâmico da economia.

Considerando tudo abordado, é possível verificar o impacto que o mercado tem nos negócios das pessoas. Existem diversos tipos de políticas econômicas e de mercados que interferem diretamente em como o seu negócio irá se encaminhar. É necessário entender em qual tipo de economia e de mercado você está inserido, como tais funcionam e adaptar-se a essas condições.

Por definição, mercado significa o local no qual são feitas as transações de oferta e demanda de uma economia. Ele é essencial para fundamentar e basear essas operações. Como discutido, ele recebe influências constantemente seja do micro ou macroambiente. Funciona como um dominó no qual, de alguma forma, eles estão correlacionados e vai se ajustando de acordo. A inflação e os juros são bons exemplos de efeitos do mercado a fim de ajustá-lo e estar sempre equilibrando com o valor das coisas.

Por isso, faz-se tão imprescindível ter consciência de seus gastos e custos, e estar sempre se atualizando sobre as tendências e movimentações do mercado como um todo. Isso contribuirá para se obter uma visão mais holística do ambiente no qual se está inserido e otimizar oportunidades e lucros.