

COMO CALCULAR O GRAU DE ALAVANCAGEM FINANCEIRA DA SUA EMPRESA





© 2019. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia – Sebrae/BA
Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

INFORMAÇÕES E CONTATO

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia – SEBRAE/BA
Unidade de Gestão do Portfólio – UGEP
Rua Horácio César, 64 – Bairro Dois de Julho
CEP: 40.060-350 – Salvador / BA
Tel.: (71) 3320-4436

Presidente do Conselho Deliberativo Estadual

Carlos de Souza Andrade

Diretor Superintendente

Jorge Khoury

Diretor Técnico

Franklin Santana Santos

Diretor Administrativo e Financeiro

José Cabral Ferreira

Unidade de Gestão do Portfólio (UGEP)

Norma Lúcia Oliveira da Silva
Leandro de Oliveira Barreto

Analista

Viviane Canna Brasil Sousa

Projeto Gráfico, editoração e revisão ortográfica

Yayá Comunicação Integrada

www.sebraeatende.com.br **0800 570 0800**



SebraeBahia

SUMÁRIO

Conheça a alavancagem e descubra quando usar em sua empresa

4

Alavancagem na prática

5

Saiba identificar os riscos e os benefícios

7

Dicas para prevenção de prejuízos com a alavancagem financeira

9

Como calcular o grau de alavancagem

10

Planeje a alavancagem financeira da sua Empresa

12

Conclusão

14

CONHEÇA A ALAVANCAGEM E DESCUBRA QUANDO USAR EM SUA EMPRESA



Técnica usada para melhorar e impulsionar a situação financeira de uma empresa, a alavancagem é utilizada quando há a necessidade de compra de novos ativos como carros, terrenos, imóveis, equipamentos, mercadorias, facilitando a organização dessas aquisições.

Usamos uma alavanca para trocar o pneu de um carro, por exemplo. No universo corporativo, a alavancagem é utilizada para conceituar o uso de recursos e oportunidades externas no intuito de potencializar um resultado empresarial.

Através do endividamento externo, tendo como principal objetivo potencializar a rentabilidade dos capitais próprios da empresa e o lucro de seus acionistas. Ou seja, esse método funciona como um multiplicador do capital próprio.

De modo geral, fazer uma alavancagem é como dar à empresa capacidade extra para realizar algum feito que não seria possível apenas com a utilização de capital próprio. São exemplos de alavancagem a partir da utilização de recursos financeiros externos:

- Os empréstimos;
- Os financiamentos;
- Aluguéis;
- Derivativos.*

*<https://conteudos.xpi.com.br/aprenda-a-investir/relatorios/alavancagem-financeira-o-que-e/>

ALAVANCAGEM NA PRÁTICA



Quando falamos que uma empresa recorre a capital externo com frequência para financiar seus ativos, estamos tratando de um caso clássico de alavancagem financeira, uma vez que a taxa de endividamento é um dos principais indicadores dessa modalidade. Assim, quanto mais alavancagem, mais capital entrando na empresa e, conseqüentemente, mais dívidas.

Portanto, para alavancar financeiramente a empresa, é indispensável se dedicar à captação de recursos de terceiros para a cobertura das atividades empresariais. Empréstimos, debêntures e ações preferenciais são alguns tipos de tomada de crédito que podem ser usados para financiar investimentos, aumentar a produção ou melhorar os processos que vão gerar mais venda e mais lucro.

Ao não pagar as dívidas de crédito, a empresa perde a integridade de seu fluxo de caixa, pois precisará mexer em reservas ou refinarciar patrimônios para conseguir pagar a dívida – exatamente o que ela queria evitar quando optou por essa possibilidade de alavancagem. Mora, aí, a necessidade administrativa de não se dar um passo maior do que a perna, como dizemos na linguagem popular.

As empresas que são alavancadas financeiramente por crédito precisam ter uma estrutura para pagar essa dívida, ou seja, um plano B. Vale lembrar que, na vida corporativa, assim como na pessoal, o crédito não é um dinheiro que nos pertence. Ele é um adiantamento que tomamos de fonte externa para realizar uma atividade e para o qual temos data limite de reposição. Os juros de crédito, no Brasil, são altos, e não vale a pena comprometer o caixa da empresa por uma alavancagem fora de hora.

Com o risco de investimento, a lógica é a mesma: a organização pode pedir uma alavancagem a partir de investidores externos e não conseguir cumprir a estratégia que a levaria a fazer com que esse investimento tivesse um destino correto. Mas o risco não é voltado apenas para o lado negativo: há a possibilidade – ou seja, o risco – de que a empresa tome um investimento e passe a faturar duas, três, cinco, dez vezes mais a partir desse pontapé inicial.



SAIBA IDENTIFICAR OS RISCOS E OS BENEFÍCIOS

Uma empresa em franco crescimento tende a querer fazer mais, e mais rápido. A saída que muitas encontram para isso é optar por uma alavancagem. Contudo, por ser tão decisiva ao caixa da organização, os gestores precisam levantar os prós e contras dessa metodologia antes de tomar qualquer atitude antes de iniciar os processos de alavancagem.

A primeira coisa a se levar em consideração nesse cenário é a saúde financeira da empresa. Uma estrutura estável tem mais chances de receber a alavancagem sem grandes impactos ou prejuízos. Na contramão, quanto mais dívidas uma empresa tiver, maiores as chances de essa ser apenas mais uma a se acumular. Para não errar nas decisões, é imprescindível contar com um setor de planejamento e controladoria, ou dispor de profissionais externos para essa função.

Do mesmo jeito que a alavancagem pode potencializar ganhos, ela também pode potencializar perdas. Isso pode acontecer quando uma empresa gasta, em uma operação, mais do que o que é investido nela.

Aumentar escala e lucro é tentador, mas não pode ser o canto da sereia: a alavancagem é um mecanismo de risco e, por isso, o gestor que o adota deve estar ciente das responsabilidades que ele emprega.

Para analisar com assertividade a possibilidade de alavancagem do seu negócios, fazendo com que os ganhos sejam sempre aumentados e as perdas, reduzidas ou anuladas, a estratégia de alavancagem deve ser bem pensada e estar de acordo com a realidade da empresa.

O empreendedor pode contar com dois tipos de alavancagem que se adequam aos objetivos de organizações de todos os tamanhos e setores: a operacional e a financeira. Embora cada uma tenha suas peculiaridades, ambas servem como uma estratégia de utilização de instrumentos financeiros e capitais externos para gerar retorno potencial a um investimento.



Na alavancagem financeira:

É quando a tomada de investimentos e/ou crédito é realizada para a ampliação dos resultados

Diz respeito à estrutura de capital;

Utiliza encargos financeiros fixos para cobrir fundos;

É motivo de risco financeiro;

Mede efeito das despesas com juros.

Na alavancagem operacional:

A tomada de investimentos se mede pela proporção dos custos fixos da organização em relação aos seus custos variáveis. Essa é uma saída muito procurada por negócios que captam financiamento para aumento de produção sem que isso precise impactar os custos fixos.

Diz respeito à estrutura de custos;

Utiliza custo fixo nas operações da empresa;

Cria risco comercial;

Mede efeito dos custos operacionais fixos.

Quando os custos fixos demandam cobertura através do crescimento da produção e das vendas, a empresa pode buscar a alavancagem operacional. É comum vermos projetos de alavancagem operacional que pressupõem a aquisição de ativos imobilizados e o aumento de volume produzido. O resultado dessa equação, na maioria das vezes, é uma receita que seja capaz de cobrir tanto os custos fixos quanto os variáveis da organização.



DICAS PARA PREVENÇÃO DE PREJUÍZOS COM A ALAVANCAGEM FINANCEIRA



Tenha uma gestão organizada dentro da empresa;

Encontre o diferencial da sua empresa e torne-o sustentável, para garantir que vocês terão espaço no mercado;

Não entre em espirais de empréstimos ou investimentos se você não souber, com riqueza de detalhes, quais serão os impactos que esse dinheiro pode gerar;

Não ignore nenhum risco em nome do “otimismo”. É sempre bom estar animado, mas é indispensável manter a cabeça no jogo de forma racional;

Tente resolver as questões de melhorias internamente, de forma a usar a alavancagem apenas para as questões cruciais;

Não deixe a gestão dos investimentos e outras finanças com agências terceirizadas, mas tenha um setor específico, dentro da empresa, para cuidar desses interesses;

Espere pelo melhor, se prepare para o pior. Esse é o mantra de empresas que mantêm seu caixa saudável;

Em caso de emergência, busque ajuda de consultores e especialistas que possam te ajudar a entender melhor o contexto e verificar a saída adequada para o obstáculo em questão.

COMO CALCULAR O GRAU DE ALAVANCAGEM



Quando falamos de grau de alavancagem financeira – também conhecido pela sigla GAF –, estamos falando de empresas que têm endividamento e, por consequência, risco. Essa é uma regra: a alavancagem financeira ocorre através de capital externo e, portanto, os efeitos de sua escolha pressupõem uma despesa a mais no fluxo de caixa.

Por isso, para calcular o GAF, é preciso ter em mãos o índice de alavancagem feito e sua previsão de juros. A equação desse cálculo é

$$\text{LAIR} = \text{LAJIR} - \text{JUROS}$$

Onde LAIR é o Lucro Antes do Imposto de Renda e LAJIR é o Lucro Antes dos Juros e do Imposto de Renda. Essas variáveis estão na Demonstração do Resultado de Exercício de cada empresa.

Uma empresa que tenha o LAJIR de 50 mil e juros, em despesas financeiras, de 10 mil, terá um LAIR de 40 mil.

Já o GAF, grau de alavancagem financeira, vai dividir o LAJIR pelo LAIR, como na equação:

$$\text{GAF} = \text{LAJIR} / \text{LAIR}$$

No nosso exemplo, a empresa com 50 mil de LAJIR e 40 mil de LAIR terá um GAF de 1,25.

E o que isso significa?

O GAF, na verdade, é um índice. Portanto, embora não seja regra, existe uma padronização para definir quando a alavancagem financeira compensa e quando não. Nele, em um GAF igual a um, a alavancagem financeira é nula, ou seja, não vai fazer a menor diferença para a empresa. Melhor não mexer com ela agora.

No GAF maior que um, temos a possibilidade de alavancagem financeira favorável, com um cenário em que o capital tomado de terceiros pode, de fato, gerar retorno adicional aos acionistas. Quando o GAF é menor que um, isso significa uma alavancagem financeira desfavorável, com o capital externo consumindo patrimônio líquido e colocando a empresa em uma má posição.

Faça as contas de acordo com seus números e, se descobrir um GAF igual ou menor que um, melhor não tentar uma alavancagem no momento. Quanto mais acima de 1 o GAF estiver, isso significa que a empresa tem mais condições de se alavancar financeiramente sem criar problemas em escala a partir dessa escolha.

Já o grau de alavancagem operacional, ou GAO, será utilizado nas áreas de finanças, demonstrações contábeis e todo o setor de contabilidade gerencial. Ele é responsável por medir a variação do lucro em razão da variação de vendas. O GAO também é um bom indicador para medir se a empresa está ou não em seu Ponto de Equilíbrio, ou seja, se já passou da curva da morte e começou a faturar.

A equação, nesse caso, é:

$$\text{GAO} = \text{Variação percentual no Lucro Operacional (Resultado)} / \text{Variação Percentual nas Vendas}$$

Quanto maior o GAO, mais perto a empresa está de seu ponto de equilíbrio, promovendo uma análise que assemelha à da medida de risco operacional.

Em alguns casos, o GAO também pode servir como indicador de retorno ao investimento, ou ROI, na sigla em inglês.

PLANEJE A ALAVANCAGEM FINANCEIRA DA SUA EMPRESA



Para que a alavancagem tenha maiores chances de sucesso, duas ações são essenciais:

Ter um planejamento estratégico definido

Toda decisão da empresa deve ser baseado em fatos. É essencial que a possibilidade de crescimento tenha sido estudada anteriormente para se identificar as melhores oportunidades disponíveis no mercado e quais os pontos fortes da empresa para encarar estas oportunidades.

Estudar a situação atual do mercado

Se o mercado está em recessão ou se não existe demanda no mercado para seu produto ou serviço, então é melhor recuar em relação a esta decisão. Caso contrário, se você seguir em frente e o investimento não gerar crescimento, o patrimônio da empresa será consumido para poder pagar o débito ou a empresa entrará numa bola de neve sem conseguir pagar seus débitos até ter que precise declarar falência.

Para criar um planejamento estratégico que não ignore os riscos negativos, mas saiba como evitá-los, é preciso acompanhar cálculos sobre os investimentos e, claro, o capital da empresa. Por isso a importância das ações para prevenção de prejuízos empresariais com a alavancagem.

O importante na escolha do método é que ele sempre responda à compreensão dos níveis associados a ele. O mundo perfeito é fazer uma alavancagem com a menor margem de risco negativo, de forma a ampliar gradativamente os lucros. Tudo bem se o aumento do lucro estiver diretamente relacionado ao aumento do risco, desde que você tenha uma estratégia sólida para lidar com o dinheiro que chegará à sua empresa.

Lembre-se que, muitas vezes, o problema não é conseguir o capital, e sim aplicá-lo da melhor forma. O uso certo de um método de alavancagem tem potencial para transformar uma baixa margem de lucro em algo superior, se o planejamento de gastos estiver de acordo com as oportunidades que chegam com o dinheiro.

Assim, ao analisar as possibilidades de alavancagem, você tem que pensar em um montante que definirá sua situação sem colocá-lo em despesas que não poderão ser cumpridas. Para isso, olhe com atenção para a margem disponível e jogue através de um nível de risco aceitável. Afinal, ele sempre vai existir; a diferença é que, enquanto muitas empresas vão conseguir crescer através dos riscos, outras tantas podem vir à falência por não levá-los tão a sério.



CONCLUSÃO

A alavancagem financeira é ideal para empresas que já estão trabalhando a todo vapor e que sua melhor opção para aumentar a receita é aumentando sua capacidade produtiva, e para isso é necessário investir capital de terceiros para compra de máquinas, locações e insumos.

Efetivamente, a alavancagem financeira vai fazer sentido para sua empresa se chegar como a mudança positiva para a lucratividade, através da premissa da conquista de mais resultados com menos esforços.





Quer saber mais?
Acesse o site do Sebrae e conheça outros conteúdos.

www.sebraeatende.com.br **0800 570 0800**



SebraeBahia