

*Treasy Tips é uma sessão especialmente criada para auxiliar os clientes do Treasy a potencializar os resultados obtidos com a adoção da solução em situações praticas de Planejamento e Controladoria. Mas mesmo que você ainda não seja cliente, vale a pena acompanhar os artigos. Temos certeza que serão úteis, independente da ferramenta que você utiliza para Gestão Orçamentária em sua empresa.*

Um bom Gerente de Projetos ou Diretor de Operações está sempre de olho nas finanças de seus Projetos. Mas como apresentar isso de maneira que todos entendam e que seja fácil demonstrar que seu projeto está dando lucro ou trazendo resultados pra empresa?



Uma das melhores alternativas é compreender, no modelo da DRE, as análises possíveis de serem feitas sobre a **Lucratividade de Projetos**.

O que você vai encontrar neste artigo:

Mas o que é Lucratividade de Projetos?

O que preciso para ter essa informação?

Como analiso isso na DRE?

Possíveis análises

Treasy Tips em vídeo

Conclusão

## Mas o que é **Lucratividade de Projetos**?

Lucratividade, pura e simplesmente, são as receitas de uma empresa, menos suas deduções, custos, despesas e tributos. Para um projeto não é muito diferente. A Lucratividade de um Projeto deve apontar suas Receitas e seus Custos. Em geral, um projeto não terá Despesas Fixas, mas pode ter Despesas Variáveis.

## O que preciso para ter essa informação?

É claro que, como estamos falando de projetos inseridos no contexto de uma empresa, as informações por vezes se confundem e se misturam nas contas da empresa. Mas para conseguirmos identificar se o Projeto tem sido vantajoso para a empresa precisamos desses dados separados.

No Treasy começamos a separar esses dados a partir da Receita. Iniciamos criando Canais de Distribuição e Produtos que indiquem os Projetos. Assim, teremos separadas as Receitas Brutas de cada um.

## Receita de Vendas

### Canais de Distribuição

+ ✎ 🗑️ ⌵ ⌶

- ▼ Campos TI
  - Externas
  - Internas
  - Parceiros

### Produtos

+ ✎ 🗑️ ⌵ ⌶

- ▼ Campos TI
  - ▶ Consultoria
  - ▶ Projetos 2015
  - ▶ Projetos 2016
  - ▶ Software

Uma vez com as Receitas separadas, as Deduções ficam simples de lidar pois já estarão automaticamente atreladas a mesma estrutura.

## Deduções de Vendas

### Canais de Distribuição

+ ✎ 🗑️ ⌵ ⌶

- ▼ Campos TI
  - Externas
  - Internas
  - Parceiros

### Produtos

+ ✎ 🗑️ ⌵ ⌶

- ▼ Campos TI
  - ▶ Consultoria
  - ▼ Projetos 2015
    - Projeto 1
  - ▼ Projetos 2016
    - Projeto 2
    - Projeto 3
  - ▶ Software

### Deduções de Vendas

+ ✎ 🗑️ ⌵ ⌶

- ▼ Campos TI
  - Comissão
  - ▼ Impostos
    - COFINS
    - ISS
    - PIS

Os Custos Variáveis também estarão na mesma estrutura. Mas podemos tratar deles de duas maneiras. Ou fazer um cálculo direto pelo CMV do projeto, caso ele exista:

## Custo Variável

### Canais de Distribuição

+ ✎ 🗑️ ⌵ ⌶

- ▼ Campos TI
  - Externas
  - Internas
  - Parceiros

### Produtos

+ ✎ 🗑️ ⌵ ⌶

- ▼ Campos TI
  - ▶ Consultoria
  - ▼ Projetos 2015
    - Projeto 1
  - ▼ Projetos 2016
    - Projeto 2
    - Projeto 3
  - ▶ Software

Ou ainda podemos trabalhar com uma abertura de cada Custo nas Despesas Variáveis:

## Despesas Variáveis

### Unidades de Negócio

+ ✎ 🗑️ ⌵ ⌶

- ▼ Campos TI
  - Matriz

### Centros de Resultado

+ ✎ 🗑️ ⌵ ⌶

- ▼ Campos TI
  - Administrativo
  - Alocações
  - Geral
  - ▼ Projetos
    - ▼ 2015
      - Projeto 1
    - ▼ 2016
      - Projeto 2
      - Projeto 3

### Despesas Variáveis

+ ✎ 🗑️ ⌵ ⌶

- ▼ Campos TI
  - ▼ Custos
    - Custo de Mão de Obra
    - Hospedagem
    - Passagem

Nesse segundo caso, podemos perceber que é preciso que cada Projeto seja um Centro de Resultado. Assim eles vão poder receber seus devidos Custos. Nada impede de a empresa

continuar com outros Centros de Resultado para as Despesas Operacionais, como também está na imagem.

O importante dessas aberturas é poder deixar tudo que interaja com o Projeto – seja Receita, Custo ou Despesa – antes da Margem de Contribuição. Uma vez que esses dados estejam separados dessa maneira poderemos extrair os resultados mais facilmente.

## Como analiso isso na DRE?

A análise da Lucratividade de Projetos na DRE vai ser feita pela Margem de Contribuição. Como todas as Receitas, Despesas e Custos com o Projeto vão estar antes dessa Margem o valor que resultar será o Lucro do Projeto.

Na estrutura da DRE do Treasy, podemos filtrar cada projeto. Nesse caso vamos ver cada Projeto com suas respectivas Receitas, Custos e Despesas. O resultado vai ser o Lucro do Projeto.

### DRE - Demonstrativo de Resultados do Exercício

[Esconder Filtros e Opções](#)

Exibir Colunas:

Planejado  Realizado  Histórico

Variação (\$)  Variação (%)  Análise Horizontal

Análise Vertical

Variações:

Planejado X Realizado ▾

Horizonte de Análise:

De: 01/2016

Até: 12/2016

Exibir apenas linhas com variações:

Filtrar Variação

Filtros:

Meus Filtros:

Canais de Distribuição ... Unidades de Negócio ...

Produtos ... Centro de Resultado ...

Deduções ... Contas ...

Despesas Variáveis ... Investimentos ...

Cargos e Funcionários ... Gastos Pessoal ...

Outras Despesas ...

Salvar Limpar

Utilizando os filtros, teremos uma Margem de contribuição específica para cada um dos Projetos.

Estrutura	set/2016 Planejado	set/2016 Realizado	set/2016 Variação(%)	out/2016 Planejado	out/2016 Realizado	out/2016 Variação(%)	nov/2016 Planejado	nov/2016 Realizado	nov/2016 Variação(%)	dez/2016 Planejado	dez/2016 Realizado	dez/2016 Variação(%)
▼ (+) RECEITA DE VENDAS BRUTA	15.000	0	-100%	15.000	0	-100%	15.000	0	-100%	15.000	0	-100%
▼ Externas	15.000	0	-100%	15.000	0	-100%	15.000	0	-100%	15.000	0	-100%
▼ Projetos 2016	15.000	0	-100%	15.000	0	-100%	15.000	0	-100%	15.000	0	-100%
Projeto 2	15.000	0	-100%	15.000	0	-100%	15.000	0	-100%	15.000	0	-100%
(-) DEDUÇÕES DA RECEITA		0			0			0			0	
▶ (=) RECEITA VENDAS LÍQUIDA	15.000	0	-100%	15.000	0	-100%	15.000	0	-100%	15.000	0	-100%
(-) CUSTO DOS PRODUTOS E SERVIÇOS VENDIDOS		0			0			0			0	
▶ (=) MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO BRUTA	15.000	0	-100%	15.000	0	-100%	15.000	0	-100%	15.000	0	-100%
▼ (-) DESPESAS VARIÁVEIS	3.500	0	-100%	3.500	0	-100%	3.500	0	-100%	3.500	0	-100%
▼ Matriz	3.500	0	-100%	3.500	0	-100%	3.500	0	-100%	3.500	0	-100%
▼ Custos	3.500	0	-100%	3.500	0	-100%	3.500	0	-100%	3.500	0	-100%
▶ Hospedagem	1.000	0	-100%	1.000	0	-100%	1.000	0	-100%	1.000	0	-100%
▶ Passagem	2.500	0	-100%	2.500	0	-100%	2.500	0	-100%	2.500	0	-100%
(=) MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	11.500	0	-100%	11.500	0	-100%	11.500	0	-100%	11.500	0	-100%
▼ (-) GASTOS E DESPESAS		0			0			0			0	

## Possíveis análises

Uma vez que tenhamos a Lucratividade de cada Projeto poderemos ver se ele rende Lucro ou Prejuízo para a empresa. Caso o valor da Margem de Contribuição seja Positivo esse Projeto auxilia no desenvolvimento da empresa e sustenta uma parte das Despesas Fixas.

Caso o valor da Margem de Contribuição seja Negativo, isso quer dizer que o projeto não se sustenta e que, com certeza, não ajuda a empresa a crescer. Nesse caso, cabe uma análise mais profunda pra entender os motivos de isso estar acontecendo e se vale o esforço de continuar com esse projeto.

## Treasy Tips em vídeo

Pensando na melhor forma de mostrar como aplicar o que foi dito até aqui, preparamos um vídeo mostrando como analisar orçamento em projetos usando sua conta no Treasy. Confira!

Esperamos que o vídeo esclareça eventuais dúvidas sobre como facilitar a sua rotina com a nossa ferramenta, que é parte da **Metodologia Treasy de Gestão Orçamentária**.

## Conclusão

Depois de verificar se cada Projeto é sustentável ou não, outra análise que é possível ser feita é a de os projetos como um todo sustentarem as Despesas Fixas da empresa. Então, nesse caso, se o EBITDA for positivo, significa que os Projetos tem dado Lucro Operacional para a empresa.

Caso seja negativo, isso quer dizer que, mesmo se os projetos estiverem sendo Lucrativos, eles não conseguem sustentar as Despesas Fixas da empresa. Nesse caso, ou está na hora de cortar algumas Despesas Fixas ou aumentar o Lucro/Quantidade de Projetos.

E caso tenha ficado alguma dúvida ou queira algumas dicas para começar, basta entrar em contato ([contato@treasy.com.br](mailto:contato@treasy.com.br)). Com certeza um de nossos consultores pode te ajudar com os primeiros passos. Você também pode falar por telefone ou pelo Skype direto com o consultor com que já está acostumado conversar.

---

*Também publicado em Medium.*