

desafio

6

de melhorar

os resultados.

ABRI MINHA EMPRESA! E AGORA?

Conhecer e medir são providências obrigatórias para geração de resultados. Conheça aqui as possibilidades.



SEBRAE
SP



SÉRIE ABRI MINHA EMPRESA! E AGORA?

Conselho Deliberativo

Presidente: Abram Szajman (FECOMERCIO)

ACSP Associação Comercial de São Paulo

ANPEI Associação Nacional de Pesquisa, Desenvolvimento e Engenharia das Empresas Inovadoras

Banco Nossa Caixa S. A.

FAESP Federação da Agricultura do Estado de São Paulo

FIESP Federação das Indústrias do Estado de São Paulo

FECOMERCIO Federação do Comércio do Estado de São Paulo

ParqTec Fundação Parque Alta Tecnologia de São Carlos

IPT Instituto de Pesquisas Tecnológicas

Secretaria de Estado de Desenvolvimento

SEBRAE Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SINDIBANCOS Sindicato dos Bancos do Estado de São Paulo

CEF Superintendência Estadual da Caixa Econômica Federal

BB Superintendência Estadual do Banco do Brasil

Diretor - Superintendente

Ricardo Luiz Tortorella

Diretores Operacionais

José Milton Dallari Soares

Paulo Eduardo Stabile de Arruda

Projeto e desenvolvimento - SEBRAE-SP

Autor - Antonio Carlos de Matos

Projeto gráfico e ilustrações - Francisco Ferreira

APOIO

JUCESP - Junta Comercial do Estado de São Paulo

Impressão
Fit Digital

Este material foi produzido em maio de 2009. Para utilização posterior é aconselhável verificar possíveis alterações na legislação e em aspectos tributários relacionados.



desafio

6

***de melhorar
os resultados.***

**SEBRAE
SP**

Você ainda se lembra? Não perca o rumo.



No fascículo anterior, continuamos com a discussão sobre o que deve ser planejado prioritariamente. Chegamos ao “Ponto de Equilíbrio”, que é o volume de receitas de vendas suficiente para cobrir todos os gastos, e chegamos à “Meta de Vendas Mensais” para geração do lucro desejado.

Com o estabelecimento destas metas, você poderá planejar as condições necessárias, organizar seus recursos para conseguir uma operação ou execução adequada.

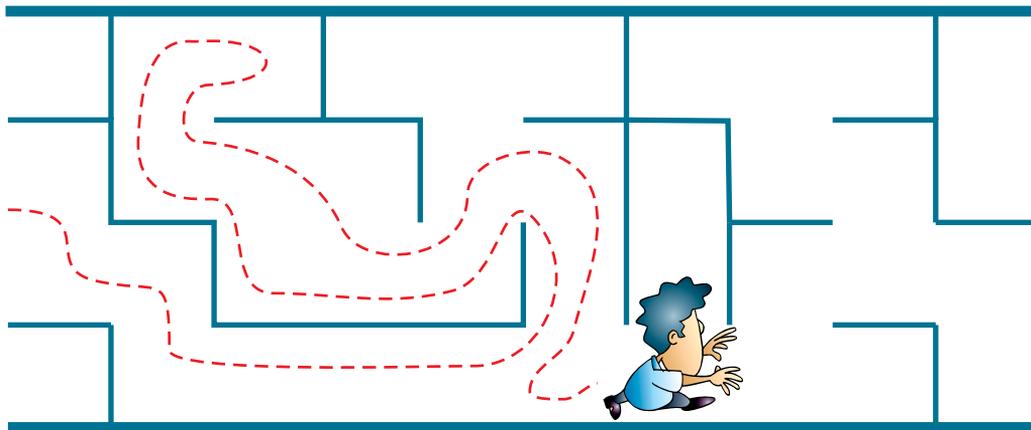
desafio de melhorar os resultados.

Mas, como saber se a execução está no caminho certo? Como saber se está alcançando os resultados esperados?

Por falar em não perder o rumo, asseguramos a você que é possível acompanhar cada realização, medindo cada progresso.

De todos os controles que você pode adotar em sua empresa, apresentamos a seguir aquele que é o “pai” de todos. A apuração de resultados. Aprenda e crie todas as condições para que mensalmente você mesmo possa apurar o resultado das operações de sua empresa. Somente assim você saberá se precisa fazer correções.

A apuração de resultados mostra para você o lucro resultante das receitas de vendas e dos custos que sua empresa teve no período. Para conseguir apurar o resultado mensalmente você precisará registrar religiosamente tudo que vender e tudo que gastar.



A seguir 4 dicas importantes:

1 Apure o “Valor das Vendas do Mês”: que é o total vendido no mês, à vista ou a prazo, já tendo recebido ou não. É claro que deve abater as vendas devolvidas ou canceladas.

2 Apure o “Custo Direto”: pois é o valor dos gastos para produção (se indústria ou serviços) ou para aquisição (se comércio), ocorridos exclusivamente com os produtos e serviços vendidos no mês, independentemente se estes gastos já foram pagos ou não. Cada tipo de negócio e cada empresa em particular, acabam por moldar uma estrutura de custos, muito particular e decorrente da forma da empresa operar. Procure conhecer detalhadamente seus custos, desenvolva métodos eficientes de identificação, alocação nos produtos e de controle. Se você precisar, o próprio Sebrae-SP pode auxiliar você no desenvolvimento de um método adequado para apurar os custos respectivos às vendas do mês.

3 Apure as “Despesas Comerciais”: referem-se aos impostos e contribuições calculados sobre o valor das vendas, inclusive as comissões pagas aos vendedores, se existirem. Também sobre as despesas comerciais você deve exercer controle total. Afinal, quem gosta de pagar mais imposto que o necessário, mais impostos que o devido?. Não é inteligente pagar mais do que o previsto em lei. Procure conhecer detalhadamente a carga tributária incidente nos negócios de sua empresa. Se você precisar, o próprio Sebrae-SP pode auxiliar você nesta questão.

4 Apure as “Despesas Fixas”: que é todo gasto gerado pela estrutura da empresa, independentemente se há ou não ocorrência de vendas. Por exemplo, o valor do aluguel, o valor dos salários de funcionários, o pró-labore dos sócios que trabalham na empresa, os gastos com energia, telefone, etc. O conjunto de despesas fixas é resultante da estruturação adotada pela empresa, já que esta pode ser mais “enxuta” ou mais ampliada, gerando diferentes composições de despesas fixas. Você precisa conhecer detalhadamente suas despesas fixas, se tiver qualquer dificuldade, já sabe, o Sebrae-SP pode auxiliar você também nesta empreitada.



abri minha empresa! e agora?

Veja a seguir um exemplo de apuração de resultados.

É um **exemplo ilustrativo** de uma **empresa fictícia**, mas mostra como você poderia fazer em sua própria empresa.



	DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS	EXEMPLO	%
01	Valor das Vendas do Mês	30.000,00	100,00
02	Custo Direto	13.595,00	45,32%
03	Despesas Comerciais	2.262,00	7,54%
04	Custos Variáveis Totais	15.857,00	52,86%
05	Margem de Contribuição (01 - 04)	14.143,00	47,14%
06	Despesas Fixas ocorridas no mês	11.750,00	39,17%
07	Lucro (05 06)	2.393,00	7,98%

Indicadores básicos

Do demonstrativo de resultados você poderá retirar indicadores básicos que permitirão a você avaliar o andamento da empresa e verificar se deve tomar providências. Por exemplo:

Vendas comparadas: sinaliza tendências das vendas, crescimento ou redução. A expectativa é que as vendas do mês **sejam sempre superiores** às vendas do mesmo mês do ano anterior.

Ex.: Vendas de Julho/2007 = R\$ 45.600,00 ; “A”

Vendas de Julho/2006 = R\$ 39.800,00; “B”

Cálculo: (Vendas do mês x 100 / Vendas do mês do ano anterior) - 100

$(45.600 \times 100 / 39.800) - 100$

$(4.560.000 / 39.800) - 100$

$114,57 - 100 = 14,57\%$

Para melhor ajustamento deste índice, diminua a inflação média dos últimos 12 meses. No exemplo, a inflação no período de Setembro de 2006 a Agosto de 2007, medida pelo IPCA (Índice de Preços ao Consumidor Amplo) foi de 4,18%. Significa que neste exemplo as vendas tiveram um crescimento real de 10,39%.

Pronto, assim fica claro se houve ou não crescimento real das receitas de vendas.

Faça o mesmo para os custos, as despesas e também para o lucro.

Confira no fascículo nº 7 da série

ABRI MINHA EMPRESA! E AGORA?



- Seu negócio só é viável se recuperar o investimento realizado.
- Qual o prazo ideal para você ter de volta ao seu bolso o dinheiro que você investiu para iniciar a sua empresa.
- De olho no indicador “lucratividade”. Ele mostra se sua empresa consegue lhe devolver o investimento inicial.

A série ABRI MINHA EMPRESA! E AGORA? não pode ser encontrada em bancas, livrarias ou qualquer outro ponto do circuito comercial. Ela é distribuída gratuitamente pelo SEBRAE-SP.

Se tiver dúvidas ou sugestões, entre em contato com o **SEBRAE-SP** pelo 0800 570 0800, pelo portal **www.sebraesp.com.br** ou em nossos escritórios e Postos de Atendimento. Mencione que sua empresa faz parte do programa de dicas **ABRI MINHA EMPRESA! E AGORA?**

Aprender é sempre um bom negócio. Não desperdice esta oportunidade. Sucesso!



Central de Relacionamento

0800 570 0800

De segunda a sexta, das 8h às 20h - ligação gratuita.
ouvidoria@sebraesp.com.br

www.sebraesp.com.br