



SEMANA ^{DO} MEI 2021

UMA NOVA
VISÃO PARA
O FUTURO
DO SEU
NEGÓCIO

Rick Chester
Empreendedor

Organização financeira

Mantendo em dia
as contas da minha
empresa

MOMENTO ATUAL

Em um cenário incerto, percebe-se que o consumidor assumiu um novo perfil em que é mais consciente com seu dinheiro, até mesmo pela instabilidade dos preços de muitos itens que compõem a cesta básica e também pela diminuição da renda.

É provável que prazos e parcelamentos sejam uma alternativa para o consumidor conseguir comprar e para o empreendedor conseguir vender, principalmente em alguns setores que não sejam essenciais.

Dessa forma, é muito importante um bom planejamento financeiro para 2021 e bons controles financeiros para manter sua empresa organizada, protegendo seu caixa e evitando assim endividamentos.

CONTROLE

Manter um bom controle das finanças ajudará o empresário a ter uma visão ampla da situação financeira da empresa. Dessa forma, é possível analisar onde o negócio pode estar desperdiçando recursos ou onde está faltando verba. Esse controle permite uma melhor tomada de decisões no curto prazo e também para fazer um planejamento no longo prazo.

As vendas à vista e a prazo	Entradas de dinheiro da venda de imobilizado (móveis, equipamentos, veículos...)	Entrada de dinheiro de aporte dos sócios
Pagamento de despesas fixas (água, energia, telefone...)	Compra e pagamento de fornecedores	Pagamento de despesas variáveis (impostos, comissões, taxas...)
Entrada de dinheiro de empréstimos	Pagamento de Investimentos	Pagamento de empréstimos bancários ou de terceiros

IMPORTANTE FAZER

Para que os controles e os resultados da empresa sejam ainda mais eficazes e a análise mais ágil e fácil de ser visualizada, algumas práticas são essenciais ao empresário.



Custo de produto/ mercadoria/ serviço: levantamento do custo de todos os itens que compõem os seus produtos e serviços. Uma ferramenta que pode ajudar é a ficha técnica.



Fluxo de caixa: é o controle de entradas e saídas de dinheiro, do presente e do futuro.



Preço de venda: considere as taxas de cartão, impostos, custos fixos, variáveis e a margem de lucro desejada no seu preço. Monte seu mark-up.



Demonstrativo de resultados do exercício (DRE): faça o controle das vendas, descontando os custos, as despesas fixas e verifique seu lucro referente ao período analisado. Como sugestão, faça mensalmente.

IMPORTANTE FAZER



Custo de produto/ mercadoria

Existem diversos modelos de ficha técnica, de acordo com o tipo de negócio. O importante é que a ficha técnica reflita tudo que é utilizado na produção de determinado produto/mercadoria e suas especificações. Utilizando a ficha técnica, o empresário consegue controlar os gastos com cada produto, assegurando que foi gasto o que deveria e mantendo o padrão da sua produção.

FICHA TÉCNICA DOS PRODUTOS						
Item	Referência					
1						
Descrição do produto						
Cód. Matéria-Prima	Unidade de Medida	Descrição Matéria-Prima	Quant. Unitária	Custo Unitário	Custo Total	%
1	kg	carne	2,50	R\$ 20,00	50,00	53,53
2	unid	trigo	8,00	R\$ 3,99	31,92	34,17
3	unid	creme cebola	3,00	R\$ 2,49	7,47	8,00
4	g	farinha trigo	0,25	R\$ 2,99	0,75	0,80
5	unid	ovos	4,00	R\$ 0,38	1,52	1,63
6	1	óleo	0,27	R\$ 6,49	1,75	1,88
		Sub-total			93,41	100
		Produção	Unidades	490,00	0,19	
		Perdas	%	10,00		
		Custo Total por Unidade de Medida			0,21	

IMPORTANTE FAZER



Fluxo de caixa

O fluxo de caixa é um relatório de entradas e saídas da empresa essencial para a organização financeira. A empresa pode adotar modelos diários, semanais ou mensais dependendo da necessidade de acompanhamento das movimentações financeiras, mas o importante é analisar e entender os resultados do negócio. Se há mais entradas do que saídas, o resultado é positivo, porém se há mais saídas do que entradas, o resultado será negativo.

Por isso, todas as receitas e despesas, por menores que sejam, devem ser registradas.

O fluxo de caixa permite ao empresário tomar decisões mais assertivas e se antecipar quanto à falta ou sobra de recursos.

Veja a seguir um exemplo de fluxo de caixa.

IMPORTANTE FAZER



Fluxo de caixa

	07/mar	08/mar	09/mar	10/mar	11/mar
I- ENTRADAS	120,00	0,00	0,00	360,00	8.000,00
Vendas à vista				360,00	
Vendas a prazo	120,00				8.000,00
Outras entradas					
II - SAÍDAS	3.754,00	520,00	3.650,00	5.012,60	332,50
Fornecedores à vista	1.000,00		2.000,00		
Fornecedores a prazo					
Despesas com vendas	254,00	120,00		12,60	
Despesas com pessoal	2.500,00				
Despesas ocupação		400,00	1.500,00		
Retirada Sócios - Pró-labore				5.000,00	
Despesas Financeiras					332,50
Serviços Profissionais			150,00		
Investimentos					
III - ENTRADAS - SAÍDAS	- 3.634,00	- 520,00	- 3.650,00	- 4.652,60	7.667,50
Saldo Anterior de Caixa	5.000,00	1.366,00	846,00	(2.804,00)	(7.456,60)
VI - SALDO FINAL DE CAIXA	1.366,00	846,00	(2.804,00)	(7.456,60)	210,90

IMPORTANTE FAZER



Preço de venda

O preço de venda é o valor que a sua empresa irá cobrar por determinado produto/serviço.

A correta definição do preço de venda é extremamente importante para o negócio, pois um preço mal calculado pode representar perdas para o negócio.

Durante essa definição, o empresário deve levar em consideração todos os gastos envolvidos desde o momento do desenvolvimento até a entrega ao cliente.

Portanto, não esqueça de nada: fretes, embalagens, taxa do cartão, comissões, gastos com plataformas digitais, mão de obra, custo do produto, lucro etc. Tudo deve ser levado em conta na hora da precificação.

$$\text{Preço de venda (PV)} = \frac{\text{Insumos / Produto / Mercadoria}}{100\% - (\% \text{ Despesas Variáveis} + \% \text{ Margem de Contribuição Desejada})}$$

Vamos aplicar a fórmula ao caso.

IMPORTANTE FAZER



Preço de venda

Insumos = 62,00

Imposto = 6%

Taxa de cartão = 3%

Comissão = 5%

Margem de Contribuição Desejada = 50%

$$\text{Preço de venda (PV)} = \frac{\text{Insumos / Produto / Mercadoria}}{100\% - (\% \text{ Despesas Variáveis} + \% \text{ Margem de Contribuição Desejada})}$$

$$\text{Preço de venda (PV)} = \frac{62,00}{100\% - (6\% + 3\% + 5\% + 50\%)}$$

$$\text{Preço de venda (PV)} = \frac{62,00}{100\% - 64\%}$$

$$\text{Preço de venda (PV)} = \frac{62,00}{36\%}$$

Preço de venda (PV) = 172,22

Obs.: A margem de contribuição desejada servirá para pagar os custos fixos da empresa e gerar lucro.

IMPORTANTE FAZER



Demonstrativo de Resultados do Exercício (DRE)

O Demonstrativo de Resultados do Exercício é um relatório que demonstra se a empresa está operando com lucro ou prejuízo. Ao utilizá-lo, o empresário pode aproveitar as informações para tomar decisões para reduzir gastos e fazer seu negócio faturar mais.

É uma ferramenta onde a empresa irá lançar separadamente custos variáveis e fixos. É importante lançar todos esses dados anualmente, observar sua variação no tempo e quais custos e despesas têm maior impacto no faturamento.

O resultado da análise do DRE também permite à empresa avaliar se poderá utilizar o lucro para investir ainda mais no negócio. Veja a seguir um exemplo.

IMPORTANTE FAZER



Demonstrativo de Resultados do Exercício (DRE)

DRE	Mês 01 - R\$	%
1 - Faturamento	45.735,00	100,00%
- Vendas à Vista	18.000,00	39,36%
- Vendas a Prazo	27.735,00	60,64%
2 - (-) Custos Variáveis	(29.050,00)	63,52%
- Custo da Mercadoria Vendida (CMV)	(25.000,00)	54,66%
- Impostos	(4.050,00)	8,86%
3 - (=) Margem de Contribuição (1-2)	16.685,00	36,48%
4 - (-) Custos Fixos	(11.518,00)	25,18%
- Aluguel	(700,00)	1,53%
- Escritório de Contabilidade	(800,00)	1,75%
- Assinatura de Jornal	(50,00)	0,11%
- Pró-labore e Encargos Sociais	(2.400,00)	5,25%
- Folha de Pagamento e Encargos Sociais	(6.200,00)	13,56%
- Telefone Fixo e Celular	(195,00)	0,43%
- Internet	(60,00)	0,13%
- IPVA e Seguro do Veículo	(115,00)	0,25%
- Multas de Trânsito	(65,00)	0,14%
- Material de Expediente	(50,00)	0,11%
- Energia Elétrica	(84,00)	0,18%
- Água e Esgoto	(40,00)	0,09%
- Manutenção de Equipamentos	(79,00)	0,17%
- Combustíveis e Lubrificantes	(327,00)	0,71%
- Depreciação	(123,00)	0,27%
- Propaganda e Publicidade	(230,00)	0,50%
5 - (=) Resultado Líquido (3-4)	5.167,00	11,30%

PLANEJE



Capital de Giro

Tempo de estocagem + prazo para o cliente pagar - prazo que tenho para pagar

Se o período entre a compra dos insumos e mercadorias até o momento de receber pela venda realizada são dois meses, tenho de planejar dois meses de capital de giro.

Se tenho R\$ 10.000,00 de despesas totais, preciso provisionar R\$ 20.000,00 de capital de giro.

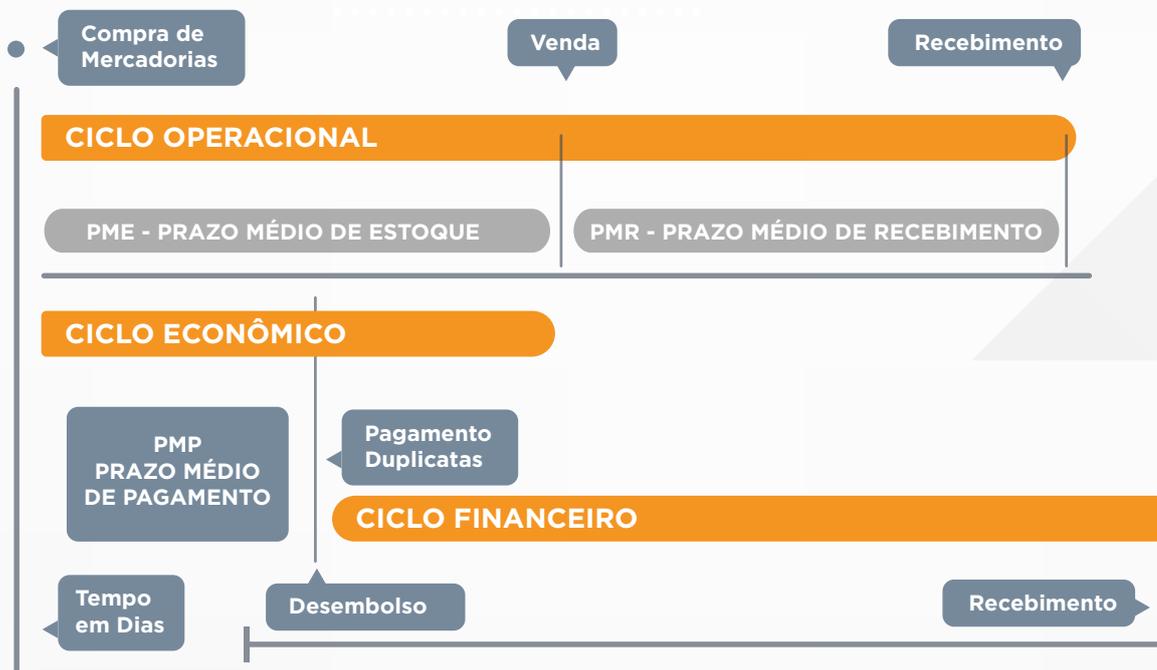
Caso conceda mais prazo de pagamento ao cliente, mais capital de giro será necessário.

PLANEJE



Capital de Giro

Operacional, Econômico e Financeiro



Quanto tempo de estocagem?

Ex.: 1 mês de estocagem...

Quantos dias vou dar para o cliente pagar?

Ex.: 1 mês para o cliente pagar...

Terei prazo para pagar o fornecedor?

Ex.: Pago à vista...

DICAS FINAIS

- Observe se sua empresa se mantém lucrativa no Demonstrativo de Resultados do Exercício (DRE), comparando períodos. Caso não esteja, analise seus custos e despesas e verifique o que pode ser reduzido ou cortado (talvez renegociações com fornecedores deverão ser feitas);
- Faça uma análise dos preços de venda praticados, considerando os custos e margem de lucro. É aconselhável que faça o mark-up de cada produto e serviço;
- Observe se o fluxo de caixa é positivo e verifique se a empresa é lucrativa no Demonstrativo de Resultados. Caso não seja, faça a revisão dos custos e despesas como sugerido anteriormente;
- Caso seu fluxo de caixa seja negativo, analise se o Demonstrativo de Resultados apresenta lucro. Se sim, provavelmente o problema é falta de capital de giro. Faça a análise com base no cálculo demonstrado anteriormente;
- Caso seu fluxo de caixa seja negativo e o Demonstrativo de Resultados apresentar prejuízo, faça uma revisão geral tanto nos custos, despesas e necessidade de capital de giro. Provavelmente terá de fazer vários ajustes na empresa e renegociações;
- Defina o limite máximo de gastos e acompanhe sua evolução. Busque manter os gastos dentro do previsto;
- Para os momentos de incertezas que vivemos, é importante sempre considerar aumentar o capital de giro da empresa para manter as finanças organizadas;
- Caso tenha alguma dúvida ou não consiga fazer os controles ou os cálculos na sua empresa, entre em contato com o escritório do Sebrae mais próximo para a participação de uma capacitação ou uma consultoria individual.



PATROCINADORES

