

SEMANA DO CONTADOR

15 a 18 e 21 e 22 de Setembro

CONTABILIDADE: NOSSA MISSÃO É SALVAR EMPRESAS!

**PALESTRANTE
CONFIRMADO**



TEMA: GESTÃO FINANCEIRA DE MPE E EPP
DATA: 21/09 (SEGUNDA-FEIRA)
HORÁRIO: 10:00

**RODRIGO DIAS DE
OLIVEIRA ROSA**
CONTADOR PERITO



TRANSMISSÃO: ZOOM MEEETING
INSCRIÇÕES: WWW.CRCTO.ORG.BR



GESTÃO

Ato ou efeito de:

- Administrar;
- Gerir.

CONTABILIDADE

Escreve, oficializa ↩

É a ciência que registra os

↪ *Possuem denominador financeiro comum*

acontecimentos verificados

no patrimônio de uma entidade

↳ *Conjunto de bens direitos e obrigações*

CONTABILIDADE

- Fornece dados **CONSISTENTES** e de fácil **interpretação** sobre as operações das empresas, tanto do **passado como presentes**.
- Dados apresentados através dos **demonstrativos contábeis**.

OBJETIVO DA CONTABILIDADE

- Suprir os usuários de informações para **Tomada de Decisões.**

ESCRITURAÇÃO CONTÁBIL



- “O empresário e a sociedade empresária **são obrigados** a seguir um sistema de **contabilidade**, ... e a levantar anualmente o **balanço patrimonial** e o de **resultado econômico**.” (Art. 1.179, Código Civil)

DEMONSTRATIVOS CONTÁBEIS

- Balanço Patrimonial;
- Demonstração do Resultado do Exercício;
- Demonstração do fluxo de caixa.

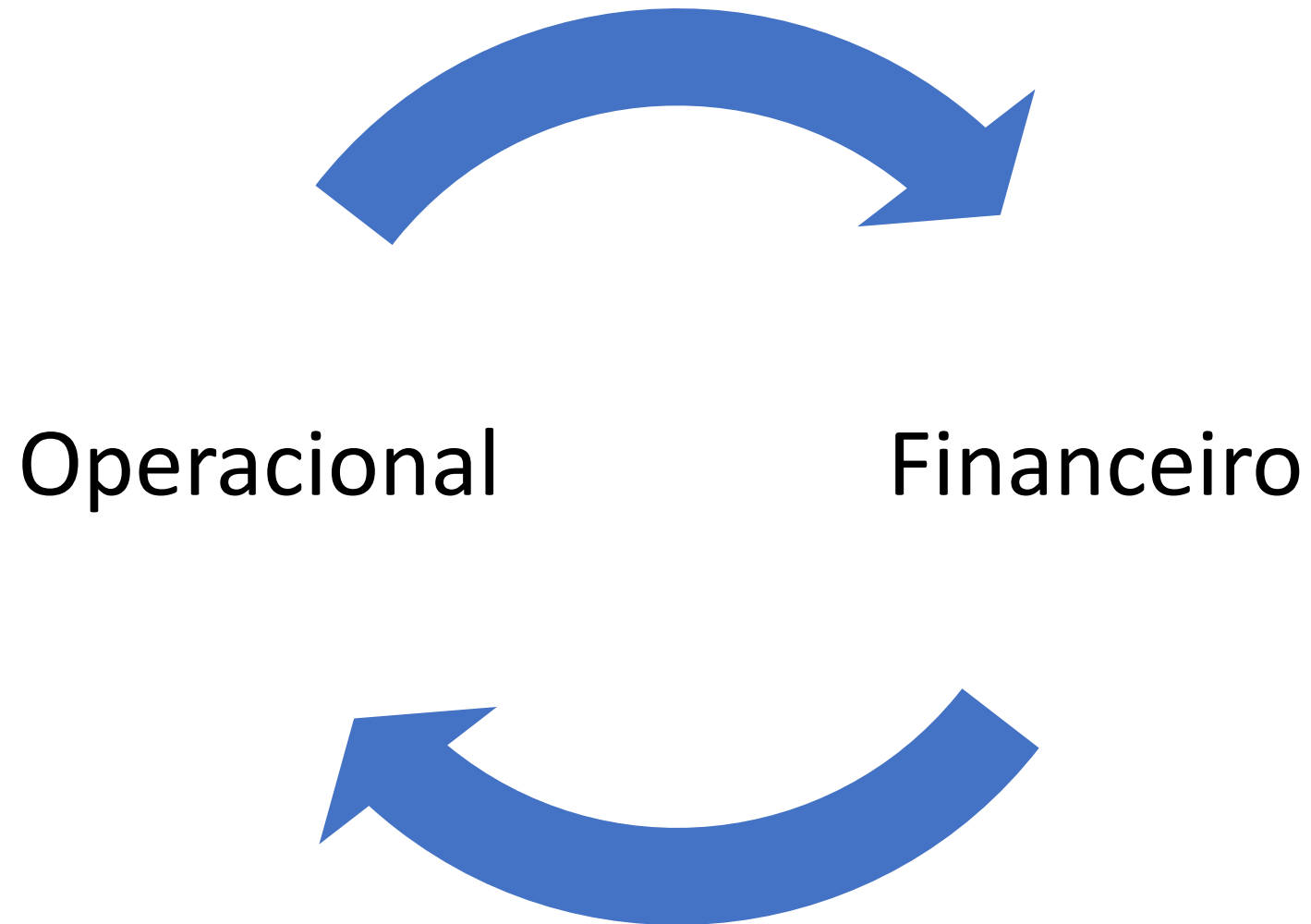
GESTÃO FINANCEIRA



GESTÃO FINANCEIRA

- **Manutenção da liquidez:** significa que os recursos que entram no caixa da empresa serão suficientes para pagar seus compromissos.

CICLO



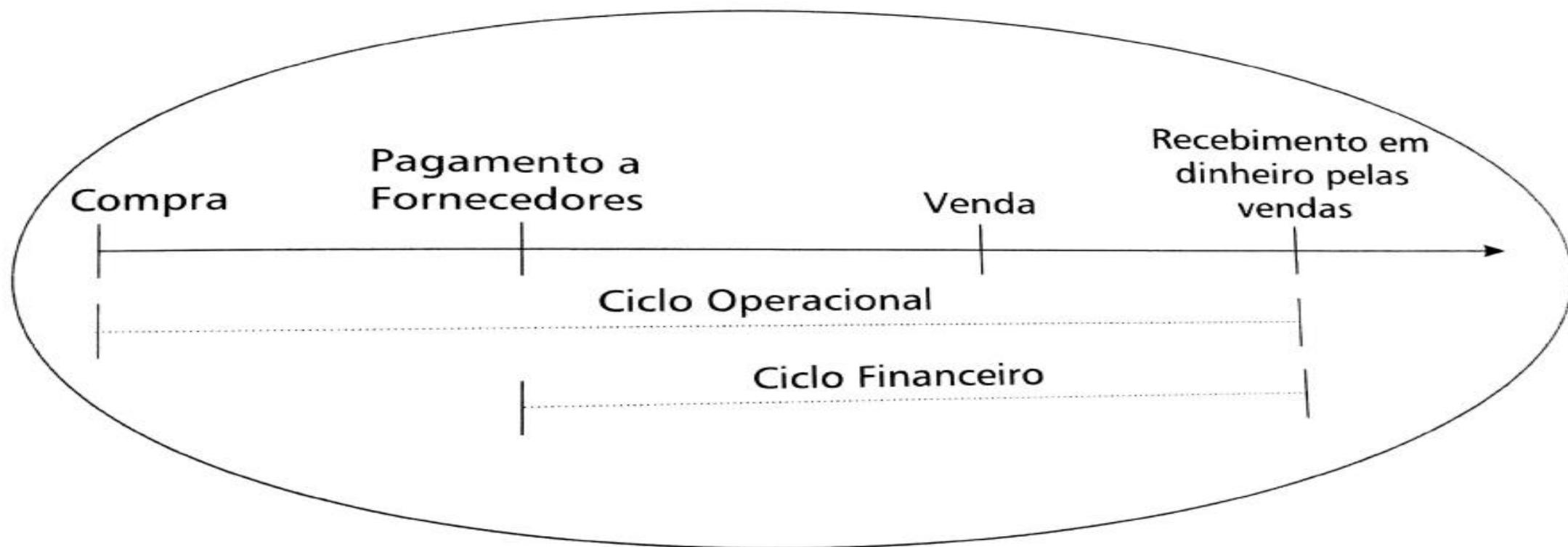


Figura 7.3 *Ciclo operacional e ciclo financeiro.*

GESTÃO FINANCEIRA

- Consistência e **integridade das informações**;
- Identificação **clara dos custos**;
- Criação de um **Orçamento** (Previsão de receita e de despesas);

GESTÃO FINANCEIRA

- Avaliações periódicas entre o **Orçado X Real**;
- Atenção ao **capital de giro**;
- **Fluxo de caixa.**

GESTÃO FINANCEIRA

- Ter domínio:
 - Das **entradas** (entradas e faturamento);
 - Das **saídas** (gastos), e
 - Do valor que é **gerado para a empresa** (resultado – lucro/prejuízo).

GESTÃO FINANCEIRA

MELHORAR O RENDIMENTO DO DINHEIRO

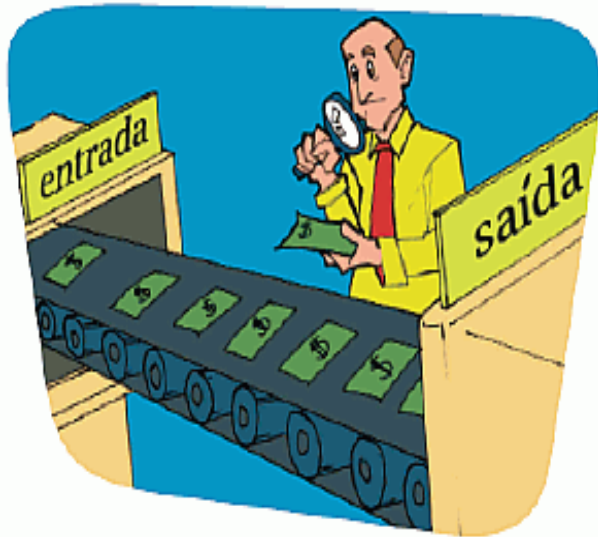
- Programar os pagamentos para os melhores momentos;
- Cobrar melhor;
- Evitar o pagamento de juros;
- Manter nível correto de estoques;
- **Investir** naquilo que **trará maior retorno** para a empresa.



Quem **não controla** seu dinheiro **trabalha** muito mais e **não vê** o retorno do seu trabalho.

Caderno de ferramentas (Programa Negócio a Negócio – SEBRAE)

FERRAMENTAS PARA GERENCIAR O FLUXO DE CAIXA



- DIÁRIO DE CAIXA;
- CONTROLE DO FLUXO DE CAIXA;
- CÁLCULO DO GANHO UNITÁRIO;
- DEMONSTRATIVO DE RESULTADO;
- GESTÃO DE ESTOQUES;
- CONTROLE DO CAPITAL DE GIRO.

DIÁRIO DE CAIXA



DIÁRIO DE CAIXA

- O desconhecimento **pode levar** você a **definir datas para pagamentos** de compromissos que **não terão condições de serem pagos.**

DIÁRIO DE CAIXA

- Permitti **acompanhamento diário** das entradas e saídas de dinheiro em sua empresa.
- Poderá saber o **quanto** está **recebendo** e para **onde está indo** o dinheiro de seu caixa.

DIÁRIO DE CAIXA

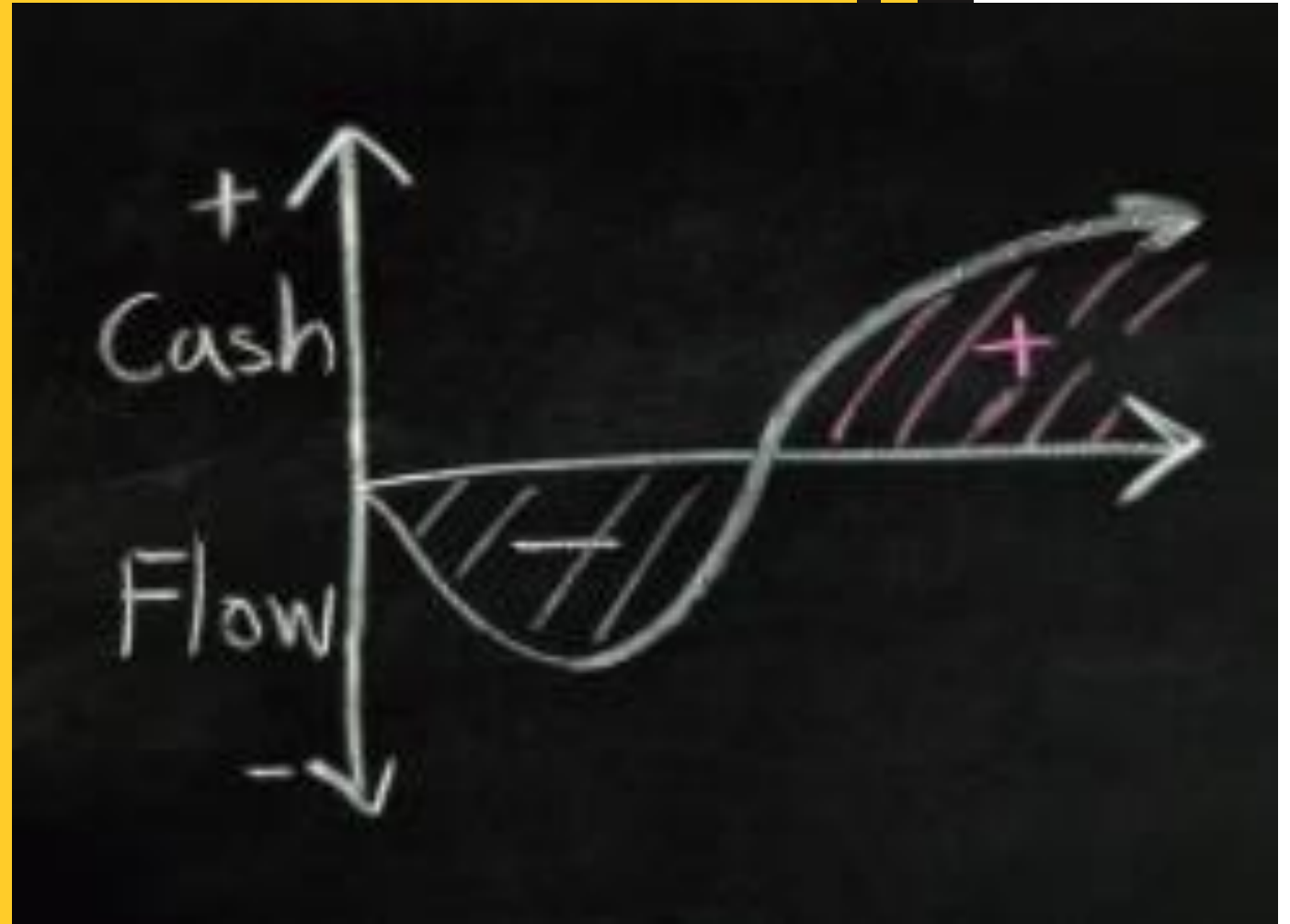
VANTAGENS

- Saber qual o comportamento das entradas e saídas de caixa ao longo dos meses;
- Saber **quais contas** são as **principais** saídas e entradas de dinheiro em sua empresa;
- Auxiliar a **não misturar o dinheiro particular** com o da empresa;
- Evitar retiradas de caixa que tragam impacto negativo no futuro.

TOTAL	VALORES
SAÍDAS	
Retirada Proprietário(s):	
Depósitos bancários:	
Pagamento Fornecedores: (produtos/matéria-prima)	
Pagamento Fornecedores: (água, luz, aluguel, etc)	
Pagamento Fornecedores: (serviços prestados)	
Pagamento Tributos: (Impostos, Taxas, etc)	
Outros:	
TOTAL:	
SALDO INICIAL CAIXA (\$*)	
SALDO FECHAMENTO CAIXA (\$*)	

\$*: valores em dinheiro e cheque

CONTROLE DO FLUXO DE CAIXA



CONTROLE DO FLUXO DE CAIXA

- Daqui a 17 dias você terá contas a pagar? Haverá dinheiro para estes pagamentos?
- Ao final do mês irá sobrar ou faltar dinheiro em seu caixa?
- Você está dando **mais prazo para o recebimento** de seus clientes do que **recebe para o pagamento** de seus fornecedores?

CONTROLE DO FLUXO DE CAIXA

- Apresenta as **receitas e gastos futuros** distribuídos semanalmente, permitindo a **visualização dos descompassos** que podem ocorrer entre **receitas e gastos**.

CONTROLE DO FLUXO DE CAIXA

VANTAGENS

- Evitar a retirada de dinheiro do caixa que comprometa pagamentos futuros;
- Saber antecipadamente quais os períodos com maior necessidade de dinheiro;
- Direcionar as **promoções para períodos** em que haja a maior necessidade de dinheiro no caixa; e
- Ajustar a relação entre os prazos de pagamento de fornecedores e recebimento dos clientes.

FLUXO DE CAIXA

	semana 1	semana 2	semana 3	semana 4	semana 5	semana 6
Saldo inicial (valores em caixa e em bancos)	<i>R\$ 1.000,00</i>	<i>R\$ 1.050,00</i>	<i>R\$ 1.090,00</i>	<i>-R\$ 610,00</i>	<i>-R\$ 560,00</i>	<i>R\$ 90,00</i>
RECEITAS PREVISTAS (ENTRADAS)						
A receber (carnês, boletos, duplicatas, etc.)	<i>R\$ 300,00</i>	<i>R\$ 240,00</i>	<i>R\$ 400,00</i>	<i>R\$ 50,00</i>		
A receber (cartões débito e crédito)	<i>R\$ 750,00</i>				<i>R\$ 980,00</i>	
Outros recebimentos previstos		<i>R\$ 300,00</i>	<i>R\$ 100,00</i>			
TOTAL RECEITAS MENSAIS	<i>R\$ 1.050,00</i>	<i>R\$ 540,00</i>	<i>R\$ 500,00</i>	<i>R\$ 50,00</i>	<i>R\$ 980,00</i>	<i>R\$ 0,00</i>

TOTAL DESPESAS PREVISTAS (SAÍDAS)						
Retirada Proprietário(s)	R\$ 700,00		R\$ 400,00		R\$ 330,00	
Pagamento Fornecedores (produtos/ matéria-prima)	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00			
Pagamento Fornecedores (água, luz, aluguel, etc.)			R\$ 1.200,00			
Pagamento Fornecedores (prestadores de serviço)		R\$ 200,00				
Pagamento Tributos (Impostos, Taxas, etc.)			R\$ 300,00			
TOTAL DESPESAS MENSAIS	R\$ 1.000,00	R\$ 500,00	R\$ 2.200,00	R\$ 0,00	R\$ 330,00	R\$ 0,00
SALDO FLUXO DE CAIXA	R\$ 1.050,00	R\$ 1.090,00	-R\$ 610,00	-R\$ 560,00	R\$ 90,00	R\$ 90,00

CÁLCULO DO GANHO UNITÁRIO



CÁLCULO DO GANHO UNITÁRIO

- Quanto cada produto/serviço que você comercializa deixa de dinheiro para seu negócio?
- Os produtos que mais saem são os que deixam maior ganho?
- Qual produto/serviço com maior ganho que deveria ter sua venda estimulada?

CÁLCULO DO GANHO UNITÁRIO

- Auxilia no cálculo do ganho em dinheiro que a empresa obtém com a venda de seus produtos e/ou serviços. (preço praticado - custos variáveis).
- Necessários para fazer o produto ou prestar o serviço, identificar quanto sobra para a empresa.

CÁLCULO DO GANHO UNITÁRIO

VANTAGENS

- **Identificar** se está **ganhando** ou **não** dinheiro com o produto/serviço;
- **Ajustar seus preços** à medida que percebe necessidade de aumento do ganho e oportunidade do mercado;
- **Definir o valor de descontos** em produtos promocionais ou por pechincha do cliente; e
- Perceber o comportamento dos custos variáveis diretos em relação ao preço que está praticando.

GANHO

CÁLCULO DO GANHO UNITÁRIO

Custos a partir da Revenda

Produto	Quantidade do produto na embalagem comprada	Custo da embalagem	Custo de cada unidade na embalagem	Preço de venda do produto	Percentual pago de tributos* sobre o preço do produto	Valor do imposto sobre o preço do produto	Ganho com CADA Produto
(A)	(B)	(C)	(D) = C / B	(E)	(F)	(G) = E x F	(H) = E - D - G
<i>Xampu</i>	12	R\$ 30,00	R\$ 2,50	R\$ 7,00	0,00%	R\$ 0,00	R\$ 4,50
<i>Condicionador</i>	12	R\$ 35,00	R\$ 2,92	R\$ 9,00	0,00%	R\$ 0,00	R\$ 6,08
<i>Mousse</i>	6	R\$ 9,00	R\$ 1,50	R\$ 12,00	0,00%	R\$ 0,00	R\$ 10,50
<i>Máscara</i>	6	R\$ 60,00	R\$ 10,00	R\$ 15,00	0,00%	R\$ 0,00	R\$ 5,00

* se o valor dos tributos é um valor fixo e não varia de acordo com as vendas, coloque 0%

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO



DEMONSTRATIVO DE RESULTADO

- Quanto de resultado o seu negócio está gerando?
- O resultado vem melhorando ao longo do tempo?
- As vendas estão aumentando, mas o resultado de sua empresa tem melhorado?

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO

- Apresenta objetivamente o **resultado mensal** de seu negócio.
- Registrar os valores de suas **despesas e receitas**.
- Pode acompanhar **mês a mês** quanto seu negócio **está gerando de dinheiro**.

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO

VANTAGENS

- Conhecer periodicamente a situação financeira de seu negócio;
- Antecipar-se a possíveis problemas de falta de dinheiro, pois você poderá perceber como está indo seu resultado em cada um dos meses;
- Comparar mês a mês como está sendo o resultado de seu negócio;

GESTÃO DE ESTOQUES



GESTÃO DE ESTOQUES

- Auxiliar no controle dos estoques (produtos, matérias primas e materiais).
- Definir qual a quantidade mínima ou máxima necessária de um determinado produto;
- Qual o momento ideal para fazer um novo pedido, evitando, principalmente, a falta de produtos para seus clientes.

GESTÃO DE ESTOQUES

VANTAGENS

- Identificar os produtos estratégicos para seu negócio;
- Manter em estoque somente os produtos que são, de fato, necessários; e
- Diminuir custo com estoque de produtos desnecessários.

FICHA DE MOVIMENTAÇÃO ESTOQUE

Produto: _____

Fornecedores: _____

Quantidade Mínima: _____ Quantidade máxima: _____

Data	Entradas				Saldo		Saldo
	Quantidade Entrada (A)	Validade	Valor und. (B)	Valor total (C) = A x B	Quantidade Saída (D)	Validade	(E) = A - D + saldo anterior
Valor Médio (F):					Valor Estoque (G):		
soma de (C) / soma de (A)					saldo em estoque (E) x (F)		

CONTROLE DO CAPITAL DE GIRO



CONTROLE DO CAPITAL DE GIRO

- Qual o efeito para seu negócio de **pagar seus fornecedores à vista ou a prazo?**
- Qual o efeito de conceder prazo para seus clientes?
- Quanto dinheiro precisa ficar na empresa mensalmente para cobrir os custos do dia a dia?

CONTROLE DO CAPITAL DE GIRO

- Permite **acompanhar** a quantidade de **dinheiro necessário** para atender os **compromissos do dia a dia** da empresa, o seu Capital de Giro.

CONTROLE DO CAPITAL DE GIRO

VANTAGENS

- Melhorar as decisões referentes a pagamentos e parcelamentos;
- Saber o que mais impacta na sua necessidade de Capital de Giro;
- **Conhecer qual a quantidade de dinheiro é necessária para seu negócio ao longo do tempo;** e
- Conhecer os efeitos dos prazos concedidos aos clientes sobre a necessidade de Capital de Giro.

CONTROLE CAPITAL DE GIRO

APLICAÇÕES DO CAPITAL DE GIRO	Prazos médios	mar/15	abr/15
Contas a receber de clientes (vendas a prazo)	30	R\$ 1.950,00	R\$ 500,00
Adiantamento a fornecedores	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Estoque de produtos prontos	60	R\$ 6.890,00	R\$ 4.800,00
Estoque de materias-primas e materiais	45	R\$ 5.143,00	R\$ 5.143,00
TOTAL DE APLICAÇÕES DO CAPITAL DE GIRO (A)		R\$ 13.983,00	R\$ 10.443,00
		somatório das aplicações	somatório das aplicações

GASTOS A PAGAR	Prazos médios		
Gastos Fornecedores (produtos e matérias-primas)	15	R\$ 7.000,00	R\$ 5.000,00
Gastos Prestadores de serviço (segurança, contador, etc.)	30	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Gastos com Tributos (impostos, taxas, etc.)	30	R\$ 50,00	R\$ 50,00
Folha de pagamento		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Gastos com juros e taxas de bancos		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Gastos com Aluguel	30	R\$ 600,00	R\$ 600,00
Gastos com Energia elétrica	30	R\$ 130,00	R\$ 130,00
Gastos com Água	30	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Gastos com Telefone	30	R\$ 43,00	R\$ 43,00
Gastos com Internet	30	R\$ 24,00	R\$ 24,00
Gastos com combustível	30	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Gastos com Manutenção	30	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Despesas diversas da empresa	30	R\$ 500,00	R\$ 500,00
TOTAL DE GASTOS A PAGAR (B)		R\$ 8.747,00	R\$ 6.747,00
		somatório dos gastos	somatório dos gastos



O DESEQUILÍBRIO FINANCEIRO DECORRE:



- Investimento inadequado;
- Ciclo operacional e financeiro desajustados;
- Necessidade de financiamento para capital de giro crescente;
- Imobilizações em excesso;
- Endividamento de curto prazo crescente.

GESTÃO FINANCEIRA

MEDIDAS DE AJUSTE:

- Estabilização do ciclo operacional e financeiro;
- Racionalização de custos;
- Venda de ativos ociosos;
- Planejamento e controle financeiros.

ADMINISTRAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO

- Ciclo operacional e financeiro;
- Política e administração de crédito;
- O processo de controle dos estoques (insumos);

Não é o mais forte que sobrevive, nem o mais inteligente, mas o que melhor se adapta às mudanças.

Leon C. Megginson

GRATIDÃO



@profrodrigodiasrosa



Professor Rodrigo Dias Rosa



rodrigodias



(79) 9 9878-5578



rodrigo@diasrosa.com.br

Fanpage: www.diasrosa.com.br