

Dicas de Finanças





Finanças

Você pode achar que falar de finanças é coisa para grandes empresas. Talvez este assunto nem tenha sido tratado com a devida importância mesmo em sua informalidade. Contudo, entender que finanças é assunto para todo tipo de empreendimento é sem dúvida um belo exemplo de visão empreendedora.

Contabilidade: Sendo agora formal, certamente você terá que procurar um escritório de Contabilidade. O contador, por sua vez, tem por tarefa registrar suas movimentações contábeis e financeiras, além de ajustar suas contas perante as autoridades municipais, estaduais e federais. Ele também será o responsável pelas orientações tributárias e fiscais, inclusive sobre o imposto de renda, entre outros.

Procure assim um profissional de Contabilidade ou um Escritório Contábil para efetivar sua formalização e iniciar assim um processo legal e correto.

Contas a Pagar e a Receber

Todo o empreendimento tem despesas que fazem parte de suas obrigações, podendo ser fixas (água, luz, telefones, aluguéis, salários) ou variáveis (manutenções, combustíveis, refeições, despesas de viagens).

A partir de agora, e por ter o compromisso fiscal, você terá que obter comprovantes formais e legais (notas fiscais, recibos, contratos, etc.), pois todos deverão ser contabilizados e farão assim parte de seu caixa e apresentados à sua contabilidade como documentos comprobatórios de suas despesas e custos.

Essas contas deverão ser registradas em seu controle de CONTAS A PAGAR e CONTAS A RECEBER.



Contas Pessoais x Contas da Empresa

Uma coisa muito comum na vida dos pequenos empresários é o hábito de se misturar contas da empresa com contas pessoais (particulares). O melhor a fazer é separar todas as contas a Pagar e a Receber da empresa daquelas que fazem parte de sua vida pessoal.

Uma ótima receita é a de se atribuir uma espécie de salário, o Pró-Labore, que será a remuneração de seus trabalhos como gestor da empresa e será considerado como custo.



Controle de Caixa

No dia a dia da empresa certamente haverá movimentações de entrada e saída de recursos. Estas movimentações precisarão ser rigorosamente registradas no CONTROLE DE CAIXA, uma planilha, livro ou fichas, onde você registrará as entradas (créditos) e as saídas (débitos), apurando-se ao final do expediente os resultados e os saldos para uma conferência.

Estoques

Um bom e disciplinado controle de estoques proporciona ao empresário uma correta visualização das suas compras, giro de mercadorias, planejamento de produção, além de dimensionar custos com o correto giro. Esse controle pode ser feito de forma manual ou apoiado por um programa de computador (software).

Margem de Lucros

Atribua uma margem de lucro correta com base no cálculo dos CUSTOS FIXOS (custos que, chova ou faça sol, estarão incidindo sobre o negócio) e CUSTOS VARIÁVEIS.





Cálculo de Descontos

Lembre-se que se você for praticar qualquer tipo de descontos, será necessário contemplá-los no cálculo de sua margem de lucro, para não dar descontos que possam inviabilizar a venda de um determinado produto.

Capital de Giro

Para produzir, estocar ou mesmo obter insumos ou equipamentos para prestação de serviços, será necessário ter um CAPITAL DE GIRO. Trata-se do montante de recursos (dinheiro) disponível exclusivamente para a reposição destes itens. Quando necessário, procure as linhas de crédito que ofereçam as menores taxas de juros e, ainda, verifique e calcule muito bem os prazos para utilização destes recursos, montando sempre um bom plano para restituí-lo o mais breve possível.

Concessão de Crédito

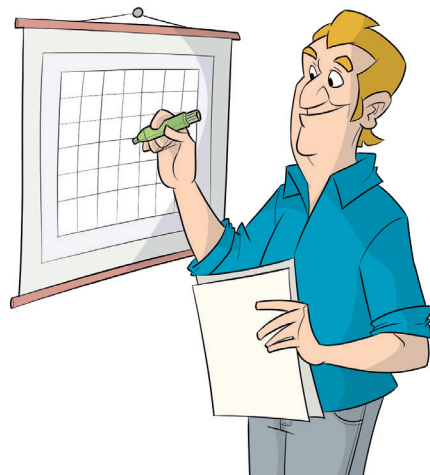
Nem todos seus clientes poderão comprar seus produtos e serviços a vista ou em dinheiro vivo. Conceda créditos apenas mediante um bom cadastro, que deve conter no mínimo COMPROVANTES DE RENDA, ENDEREÇO, DOCUMENTOS PESSOAIS E REFERÊNCIAS, mesmo sendo através de cheques.

O mercado financeiro oferece diversas modalidades e bandeiras de cartões de crédito que assumem todo o risco para você, do crédito concedido mediante o pagamento de uma taxa de serviços, administração e comissões.



Ainda:

- Negocie prazos para pagamento dos fornecedores, tendo como base o prazo de recebimento dos clientes e disponibilidades de capital de giro.
- Efetue compras, de acordo com o histórico de vendas de cada produto (giro do estoque).
- Pesquise linhas de financiamentos disponíveis no mercado com taxas de juros mais acessíveis.
- Conheça a margem real de lucro de cada produto/linha de produtos.
- Apure o custo real da matéria-prima (compensação de impostos, fretes, giro da mercadoria, etc.).
- Administre o negócio com base em um planejamento prévio (ex.: metas de vendas, faturamento, etc.).
- Desenvolva novos produtos e serviços para suportar o período de baixa.
- Utilize de promoções e de outras ferramentas estratégicas para manter o faturamento no ponto de equilíbrio.
- Associe-se à empresa prestadora de serviço e faça a pesquisa do cheque/ cadastro do cliente, antes de conceder o crédito a este.







DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS							
Preciso de Ajuda para preencher esta planilha	Mês:		Mês:		Mês:		
	R\$	%	R\$	%	R\$	%	
DISCRIMINAÇÃO							
1. Receita Total	-	0	-	0	-	0	
1.1 Vendas a vista		-		-		-	
1.2 Vendas a prazo		-		-		-	
2. Custos Variáveis	-	0	-	0	-	0	
2.1 CMA ou CMV		-		-		-	
2.2 ICMS		-		-		-	
2.3 ISS	-	-	-	-	-	-	
2.4 Outros impostos		-		-		-	
2.5 Comissões+encargos		-		-		-	
2.6 Outros custos variáveis		-		-		-	
2.7 Créditos não recebíveis		-		-		-	
3. Margem de Contribuição (1-2)	-	0	-	0	-	0	
4. Custos Fixos	-	0	-	0	-	0	
4.1 Salários+encargos		-		-		-	
4.2 Multas/desp. rescisórias		-		-		-	
4.3 Água/luz/telefone		-		-		-	
4.4 Honorários Contábeis		-		-		-	
4.5 Despesas com veículos		-		-		-	
4.6 Material de consumo/exp		-		-		-	
4.7 Taxas e desp. bancárias		-		-		-	
4.8 Seguros		-		-		-	
4.9 Propaganda		-		-		-	
4.10 Depreciação		-		-		-	
4.11 Manutenção		-		-		-	
4.12 Aluguel/condomínio		-		-		-	
4.13 Despesas de viagem		-		-		-	
4.14 Ônibus/vale transporte		-		-		-	
4.15 Retirada dos sócios		-		-		-	
4.16 Outras despesas		-		-		-	
5. Resultado Operacional (3-4)	-	0	-	0	-	0	
6. Rec/desp. financeiras	-	-	-	-	-	-	
6.1 Receitas financeiras		-		-		-	
6.2 Despesas financeiras		-		-		-	
7. Lucro Antes da Contribuição Social e Imposto de Renda (5+6)	-	-	-	-	-	-	
8. Cont. Social s/Lucro		-		-		-	
9. Imposto de Renda		-		-		-	
10. Lucro Líquido	-	-	-	-	-	-	

Obs.: CMA ou CMV (Custo dos Materiais Adquiridos ou Custo dos Produtos Vendidos) são os gastos efetuados nas compras de matérias primas e materiais ou na aquisição de mercadorias.









Controle de Estoque

MÊS: _____ ANO: _____

CÓDIGO: _____



Controle de Estoques					
Descrição do produto:			Mês/ano:		
Dia	Entrada	Saída	Saldo	Custo Aquisição	Observação
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					
26					
27					
28					
29					
30					
31					
Total em Estoque					

© 2013. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Paraná – SEBRAE/PR
Todos os direitos reservados.

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (lei nº 9.610).

Informações e contato:

Sebrae/PR
Rua Caeté, 150 – Prado Velho
CEP 80220-300 – Curitiba – PR
Telefone: (41) 3330-5757
Internet: www.sebraepr.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo

João Paulo Koslovski

Diretoria Executiva

Vitor Roberto Tioqueta
Julio César Agostini
José Gava Neto

Unidade de Inovação e Competitividade – UIC

Coordenação Técnica em Serviços Financeiros
Agnaldo Gerson Castanharo
Flavio Locatelli Junior

Unidade de Marketing e Comunicação - UMC

Renata Borges Todescato

Coordenação Técnica de Desenvolvimento

Unidade de Desenvolvimento de Soluções – Educação
Rainer Junges
Wanderlete Alves

Autoria

Luis Carlos Tioosi

Editoração, Projeto Gráfico e Revisão de Texto

Ingrupo//chp Propaganda



0800 570 0800
www.sebraepr.com.br