



*Serviço de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas
Santa Catarina*



Como organizar as finanças
sem dor de cabeça?

APRESENTAÇÃO

Segundo pesquisa do Sebrae Nacional, os maiores erros de quem vai à falência é a má administração de suas finanças e não ter controle sobre o fluxo de caixa da empresa. Isso porque, ao realizar o fluxo de caixa, o empreendedor adquire uma visão mais precisa sobre o momento financeiro da empresa.

Qual é o momento financeiro da sua empresa?

Sem planejamento financeiro e um acompanhamento contínuo, é praticamente impossível saber em qual momento a sua empresa realmente está, também fica complicado realizar projeções, analisar e até aplicar seus investimentos na área e momento certos.

E como isso se torna possível?

Percebendo que administrar as finanças da empresa se tornou um grande desafio para o empreendedor catarinense que não domina os conceitos da área financeira, o Sebrae/SC produziu esse conteúdo exclusivo para mostrar que entender sobre finanças não é um bicho de sete cabeças. Pelo contrário, se houver organização e disciplina, tudo pode acontecer de forma mais simples do que se imagina.

Então vamos lá! Você irá conhecer mais sobre finanças a partir dos tópicos:

- Ideia 1: Educação financeira
- Ideia 2: Ferramentas de organização financeira
- Ideia 3: Demonstrativo financeiro
- Ideia 4: Gestão com o uso de softwares

Esse e-book é direcionado para um público amplo:

- Potenciais empreendedores e empresários;
- Líderes e gestores, que podem colocar em prática os ensinamentos apresentados aqui.

Faça uma boa leitura e aproveite nossas dicas!

#ConsulteoSebrae

Essa publicação foi feita para que você entenda as principais ferramentas para controle financeiro do seu negócio, seja ele um salão de beleza, marcenaria, horticultura ou um restaurante. Mas sempre que bater aquela dúvida em relação ao preenchimento da planilha ou do lançamento de um imposto, lembre-se que o **Sebrae** está sempre de portas abertas para ajudar você e o seu negócio.

IDEIA 1:

EDUCAÇÃO FINANCEIRA

A educação financeira é necessária para toda pessoa que deseja empreender no sinal verde. Em outras palavras, fundamental para quem espera apostar na ideia de negócio sem tropeços.

O que é educação financeira?

A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) define que a Educação Financeira é um processo em que o indivíduo faz escolhas conscientes e se mantém bem informado a respeito da economia para elaborar a melhor forma de lidar com seu dinheiro.

Investir em educação financeira ajuda você a ter o controle do próprio dinheiro, identificar as melhores opções para suas necessidades e, também, a ter um futuro tranquilo e seguro para sua empresa e sua família. É conhecimento para vida toda!

Educar-se financeiramente começa com o simples interesse em expandir seus conhecimentos sobre o assunto, entendendo que praticá-lo em seu dia a dia contribui para a organização de suas finanças e para a projeção de um futuro seguro, com as **contas saudáveis e em dia**.



Lembrete

Não misture suas contas pessoais com as contas da empresa, isso é uma receita para o desastre.

#DICASEBRAE

O Sebrae Santa Catarina ajuda você no controle financeiro do seu negócio, basta acessar o Portal de Atendimento [aqui](#) e conhecer as soluções que orientam a sua gestão financeira.

IDEIA 2:

FERRAMENTAS DE ORGANIZAÇÃO FINANCEIRA

Finanças em dia nos mostram que os processos e projetos conduzidos pela empresa estão trazendo o retorno esperado. Para realizar esse gerenciamento financeiro, de forma mais simplificada em sua gestão, há três ferramentas de organização financeira que fazem toda a diferença no dia a dia: **Controle de Vendas, Fluxo de Caixa e Contas a Receber e Contas a Pagar.**

Controle de Vendas

É o mesmo que colocar o crescimento da sua empresa na ponta do lápis.

Através do controle de vendas, você tem a oportunidade de tomar conhecimento de todas as questões que envolvem o setor de vendas da sua empresa e os seus dependentes, tendo informações que podem ser utilizadas para identificar o que está sendo feito de errado e o que pode ser planejado e colocado em prática para corrigi-lo e otimizar os seus processos.

O que é Controle de Vendas?

É um processo, dividido em etapas, o qual desempenha o papel de fiscalizar todas as tarefas que estão relacionadas às vendas que já foram ou podem vir a ser realizadas junto ao seu consumidor.

Na prática

Você pode começar com simples anotações sobre cada venda realizada. Confira abaixo, uma planilha de vendas, que tem a função de informar todas vendas diárias com detalhes: número da venda, data, valor, número de itens e responsável pela venda.

Planilha de Vendas

Mês: Outubro | Ano: 2016

Data	Vendedor	Cliente	Produto	Quantidade	Valor Total	Comissão
16/10	João	Mario	Tênis	1	R\$80,00	R\$4
17/10	Pedro	Regina	Sapatilha	3	R\$300,00	R\$15
18/10	Pedro	Marcelo	Camiseta time	2	R\$400	R\$20
19/10	João	Marco	Chuteira	1	R\$160	R\$8
20/10	Pedro	Luiz	Capacete	1	R\$200	R\$10
Totais	-	-	-		R\$1.140,00	R\$57,00

Recomenda-se que essas anotações sejam diárias e que a cada fim de mês um relatório seja feito, destacando os resultados obtidos, para traçar diferentes estratégias, caso seja necessário.

Com um relatório bem feito a análise, você vai conseguir planejar o futuro da operação. Em uma loja de calçados, vai conseguir analisar o perfil de consumo de calçados que o seu público investe a cada estação; em uma lanchonete, vai saber quais salgados são mais consumidos pela manhã e quais seus clientes compram no fim da tarde e assim, vai controlar para que não haja desperdício.

Pense: o maior motivo do controle financeiro é maximizar seus lucros!

A complementar

Além de acompanhar e registrar cada venda realizada, você ainda pode fazer a checagem periódica das seguintes ações:

- Relatório de desempenho da empresa em período determinado, bem como de cada vendedor ou representante;
- Volume de vendas obtidas, total e por linha de produtos, identificando produtos de maior saída e/ou com maior margem de lucro;
- Comparativo de evolução das vendas por período (da empresa como um todo e por vendedor ou representante);
- Quadro de metas de vendas a serem atingidas;
- Número de clientes novos em relação a clientes antigos da empresa;
- Índice de inadimplência das vendas no período e quadro comparativo com períodos anteriores. Deve ser calculado o valor total a receber do período X o que realmente foi recebido. A comparação do valor recebido com as vendas do período pode distorcer o resultado;
- Valor médio das vendas, calculado com o valor total das vendas dividido pelo número de vendas realizadas;
- Número de itens por venda, calculado com o volume total de itens vendidos, dividido pelo número de vendas realizadas;
- Estatística da taxa de conversão de vendas, calculada com o número de vendas realizadas, dividido pelo número de clientes atendidos.



Lembrete #DICASEBRAE

Relatórios genéricos e vagos podem dar uma ideia de crescimento, mas só se conhece a fundo os resultados da empresa quando temos em mãos um relatório confiável com números, performances e métricas exatas.

Fluxo de Caixa

É uma ferramenta de controle financeiro que registra toda as entradas e saídas de dinheiro de uma empresa em um determinado período de tempo.

Todas as movimentações financeiras devem ser representadas no fluxo de caixa periodicamente: receitas, despesas, contas a pagar, contas a receber, empréstimos, reembolsos, rendimentos ou desvalorizações de investimentos, entre outros.

Organize o fluxo de caixa



1º Determine um período para o seu fluxo de caixa

Por dia, semana, quinzena ou mês? Só não escolha um período muito longo, senão o risco de perder o controle do fluxo de caixa pode aumentar. O período mais utilizado nas empresas e indicado por especialistas é o mensal.



2º Diferencie receitas x despesas

Comece a utilizar cores e/ou por um sinal de subtração em frente aos valores de despesas. O importante é bater o olho e identificar o que entrou e saiu do fluxo de caixa.



3º Identifique movimentações financeiras periódicas

Separe as receitas e despesas que são periódicas daquelas que não são. Assim, é possível registrá-las nos fluxos de caixa de períodos futuros e fazer previsões de pagamentos ou recebimentos.



4º Registre as contas a pagar e receber

Tudo deve ser registrado para facilitar a atualização. Ou seja, ao registrar você tem conhecimento sobre o saldo futuro provisionado, se ele está considerando o dinheiro que irá entrar e sair do caixa da empresa.



5º Crie categorias para classificar suas receitas e despesas

Poucas categorias deixarão seu controle financeiro muito superficial e muitas categorias deixarão seu controle financeiro muito complexo. Encontre um equilíbrio para seu entendimento: crie categorias suficientes para suprir a sua necessidade de controle financeiro.



6º Crie centros de lucros para agrupar suas receitas e suas despesas

Centros de lucros são locais onde receitas e despesas são originadas. Podem ser projetos, produtos, serviços ou qualquer outra forma de agrupar receitas. Assim, você saberá onde está gastando e onde está recebendo dinheiro, como no exemplo abaixo.

Fluxo de Caixa

Período: Janeiro a Março de 2017

ITENS	JAN	FEV	MAR	TOTAL
Aporte de Capital				-
Vendas à vista	504.000,00	567.692,31	537.777,78	1.609.470,09
Vendas a Prazo	756.000,00	662.307,69	782.222,22	2.200.529,91
				-
TOTAL ENTRADAS	1.260.000	1.230.000	1.320.000	3.810.000
Compras à vista	156.000	184.390	151.667	492.057
Compras a Prazo	234.000	215.122	220.606	669.728
Pessoal e Encargos	102.000	104.488	97.364	303.851
Outros Encargos	4.000	6.000	8.000	18.000
Despesas Administrativas	65.500	67.098	62.523	195.120
Despesas Comerciais	37.800	36.900	39.600	114.300
Pgto IR E CSLL	147.373	150.967	140.674	439.015
Aquisição Móveis e Utensílios	52.500	32.200	22.000	106.700
TOTAL SAÍDAS	799.173	797.165	742.433	2.338.771
Acréscimo/Decréscimo	460.827	432.835	577.567	
Saldo Inicial	12.800	473.627	906.462	
Saldo Final	473.627	906.462	1.484.029	1.484.029



7º Mantenha o controle e a organização

A organização e controle financeiro fazem a diferença para a sua empresa. E claro, disciplina também é fundamental para qualquer empresa que deseja obter lucro.



Lembrete #DICASEBRAE

Você pode utilizar cadernos ou planilhas de fluxo de caixa para registrar todas as movimentações financeiras, embora ficará no meio do caminho. Não conseguirá visualizar onde sua empresa gastou mais dinheiro ou qual serviço ou produto trouxe mais receita, nem mesmo antecipar eventuais problemas de caixa.

Contas a Receber e Contas a Pagar

Para que o seu controle financeiro seja completo, você precisa colocar na ponta do lápis as contas que vão gerar entrada ou saída de dinheiro no caixa da sua empresa, principalmente de acordo com o parcelamento dos pagamentos.

Benefícios

- Avaliação de como o capital rodou no passado e o que está acontecendo no presente
- Previsão da melhor margem de lucratividade, com equilíbrio dos gastos
- Identificação de falhas e despesas desnecessárias
- Possibilidade de remanejamento das aplicações com a finalidade de maximizar lucros

Controle de Contas a Receber

É aqui que você vai listar todas as vendas realizadas a prazo e o montante que você deve receber - incluindo os juros - e quando. Isso vai permitir que você tome decisões sobre esses futuros créditos, tenha insumos para o fluxo de caixa e ainda se prepare para as eventuais cobranças e possíveis ações administrativas e judiciais decorrentes.

Na prática

Para efetuar o controle e a demonstração de Contas a Receber, você deve listar as vendas parceladas e o valor e prazo de vencimento de cada duplicata. Você também deve acompanhar o status de pagamento e sinalizar a cada parcela paga.

Contas a Receber | Mês: Novembro

Data de apuração do relatório: 19 de dezembro

Controle de Contas a receber					Recebimento				
Data	Cliente	Nº Documento	Vencimento	Valor	Data	Valor	Desconto	Juros	Total
02/11	Regina	226	04/12	2.000	02/12	2.000			2.000
05/11	Luiz	240	10/12	500	01/12	500	20		480
07/11	Marco	265	15/12	800	18/12	800		80	880
10/11	Marcelo	280	20/12	1.000					
Total do mês				4.300		3.300	20	50	3.360

No exemplo, é possível perceber que essa é uma planilha dinâmica e que, até o momento apresentado, o pagamento previsto para o dia 20 de dezembro ainda não havia ocorrido, mas não é um pagamento atrasado.

Controle de Contas a Pagar

O acompanhamento das contas que devem ser pagas pela empresa fornece subsídios para a tomada de decisões no que tange o desembolso de recursos. Além de funcionar como um lembrete dos prazos, colabora para que você analise com o que a empresa está gastando, racionalize os débitos e ainda verifique a possibilidade de descontos quando o pagamento é antecipado. Caso seu negócio esteja passando por dificuldade financeira, é essa demonstração que vai ajudar a identificar os pagamentos a serem priorizados.



Na prática

Para efetuar o controle e a demonstração de Contas a Pagar, você deve listar todos os compromissos assumidos pela empresa, como os custos fixos, como aluguel e salários, além de compra de mercadorias, máquinas, serviços, empréstimos e impostos.

Contas a Pagar | Mês: Novembro

Controle de Contas a Pagar					Pagamento				
Data	Cliente	Nº Documento	Vencimento	Valor	Data	Valor	Desconto	Juros	Total
01/11	Conta de luz	NF.009	20/11	500	20/11	500			500
01/11	Fornecedor 1	Duplicata 004	08/11	1.000	05/11	1.000	50		950
03/11	Fornecedor 2	Duplicata 022	25/11	800	28/10	800		80	880
05/11	Folha de pagamento	Folpa10/2017	30/11	5.000	30/11	5.000			5.000
Total no mês				7.300		7.300		80	7.330

O exemplo demonstra como o acompanhamento deve ser rotineiro. Até a data de apuração, no dia 30 de novembro, o administrador contabilizou o pagamento dos compromissos e apenas um foi além do vencimento, o que acarretou multa.

Resumo mensal

Ao final de cada período você pode fazer um resumo com o saldo final entre o quanto deve receber e o quanto deve pagar. Essa análise permite que você compreenda melhor a movimentação financeira e o andamento dos resultados do negócio.

IDEIA 3:

DEMONSTRATIVOS FINANCEIROS

Quais custos podem ser diminuídos? O que precisa de investimento? Como é possível controlar os estoques de mercadorias diversas? Todas essas perguntas podem ser respondidas com o Demonstrativo de Resultados do Exercício (DRE) em mãos.

O que é um Demonstrativo de Resultados do Exercício?

Também conhecido por sua sigla DRE, é uma demonstração contábil obrigatória, ou seja, deve ser elaborada por todas as empresas. Além da questão legal, ela também pode ser amplamente utilizada na administração da sua empresa com a finalidade de apresentar o resultado econômico em um determinado período. As informações são construídas através do confronto entre receitas, custos e despesas, incluindo, também, os valores originados a partir de atividades não-operacionais relativas ao seu negócio.

Ei, é simples de entender!

Por exemplo, quando as receitas são maiores que os custos e despesas, o demonstrativo acusa um lucro. Caso contrário, o resultado negativo é o que conhecemos como prejuízo.

Agora veja como não tem segredo compor um DRE para o seu negócio:

Receita bruta de vendas	R\$1.260.000,00
(-) Deduções das vendas (impostos incidentes sobre as vendas (Pis, Cofins, ICMS), abatimentos e cancelamentos de vendas)	(R\$204.750,00)
(=) Receita líquida de vendas (diferença entre a Receita bruta de Vendas e deduções)	1.055.250,00
(-) Custo variável (custo que varia conforme o nível de produção e vendas)	(R\$390.000,00)
(=) Margem bruta (diferença entre a receita líquida e os custos variáveis)	R\$665.250,00
(-) Despesas variáveis (valores variáveis gastos para efetuar as vendas)	(R\$37.800,00)
(=) Margem de contribuição (valor de confronto para os custos fixos)	R\$627.450,00
(-) Gastos com pessoal (folha de salários e benefícios para colaboradores)	(R\$102.000,00)
(-) Despesas operacionais (gastos de setores administrativos e comerciais, por exemplo)	(R\$65.500,00)
(+/-) Outras receitas e Despesas Operacionais	0,00
(=) EBITDA (ou LAJIDA, em português, Lucro Antes dos Juros, Impostos, Depreciações e Amortizações)	R\$53.000,00
(-) Depreciação, amortização e exaustão (desgaste e consumo de máquinas, ativos intangíveis e recursos naturais)	(R\$22.500,00)
(+/-) Resultado Financeiro	(R\$4.000,00)
(=) Resultado antes do IRPJ e CSLL	R\$443.450,00
(-) (-) CSLL 9% (deve ser aplicado de acordo com o enquadramento tributário do negócio)	(R\$108.362,50)
(-) IRPJ 15% + 10% (deve ser aplicado de acordo com o enquadramento tributário do negócio)	(R\$39.010,50)
(=) Resultado líquido	R\$286.077,00

O Demonstrativo de Resultados do Exercício contribui na gestão de sua empresa com informações valiosas para a tomada de decisão. Comece a analisar esses dados agora mesmo!

Entenda cada parte

Receita bruta de vendas

Receita oriunda de vendas de produtos, mercadorias e/ou prestação de serviços.

Deduções das vendas

Inclui devoluções de vendas, descontos concedidos e impostos incidentes diretamente sobre as vendas, tais como ISS, ICMS, IPI.

Receita líquida de vendas

O resultado das receitas brutas de vendas menos as deduções da receita.

Custos das Vendas ou Variáveis

São os gastos referentes aquisição de produtos para revenda (CPV - Custo dos Produtos Vendidos), compra de matéria-prima para transformação ou fabricação de um produto (CMV - Custo das Mercadorias Vendidas) e prestação de um serviço (CSP - Custo dos Serviços Prestados). Inclui ainda outros custos como logística e distribuição.

Lucro bruto, resultado bruto ou margem bruta

Lucro bruto é a diferença entre a receita líquida e os custos de venda.

Despesas com vendas ou variáveis

Comissões de vendas e gastos de pré e pós-vendas.

Despesas Administrativas ou fixas - com pessoal e operacionais

Gastos para manter a estrutura da empresa em funcionamento independentemente de haver produção ou vendas. Por exemplo: Aluguel, água, energia e telefone.

Resultado Financeiro

Receitas financeiras (como as receitas de juros de aplicações financeiras) menos as despesas financeiras (juros passivos, juros de mora e multas podem ser apresentados como despesas financeiras) e correções e variações cambiais.

Resultados antes do IRPJ e CSLL

Lucro bruto ou resultado operacional antes dos impostos IRPJ e Contribuição Social.

IRPJ e CSLL

IRPJ (Imposto de Renda de Pessoa Jurídica) e CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido). Devem ser aplicados de acordo com o enquadramento tributário do negócio.

Resultado líquido

O resultado líquido, é obtido após a subtração do imposto de renda pessoa jurídica e contribuição social sobre o lucro. Esse valor corresponde ao resultado de uma empresa é um importante indicador da “saúde” de um empreendimento. Utilizado também para captação de financiamentos próprios, investimentos ou ser dividido entre sócios e acionistas.

A DRE é um instrumento precioso!

Essa síntese econômica da sua empresa é ao mesmo tempo simples e poderosa. Com ela, você vai conseguir analisar onde dá para “enxugar” os custos e provisionar a saúde financeira do seu negócio.

Tenha muito cuidado para mantê-la atualizada. Caso veja que sua empresa precisa de um empurrãozinho, o fornecimento dessas informações aos bancos podem auxiliar você a captar empréstimos com juros menores.

#DICASEBRAE

Como girar rápido o dinheiro na empresa e analisar as informações financeiras de maneira mais eficaz? Saiba mais aqui.



IDEIA 4: GESTÃO COM O USO DE SOFTWARES

Chegou até aqui e ainda tem muitas dúvidas? Se você não tem certeza se consegue ou não mandar bem no controle financeiro da sua empresa, ainda restam duas possibilidades que se complementam: [aprender tudo com o Sebrae aqui](#) e fazer a gestão financeira com o uso de softwares.

A ideia é gerir sua empresa de modo organizado e planejado

Os gerenciadores financeiros possibilitam um amplo controle dos negócios em um único lugar. Com eles, você poderá controlar receitas e despesas, previsão de fluxo de caixa, programação de contas a pagar e receber, acompanhamento de contas corrente, cartão de crédito, entre várias outras funções.

Vantagens

Os softwares financeiros são muito simples de usar e não exigem conhecimento técnico avançado para seu manuseio. Confira suas vantagens:

- Solução segura, ágil e profissional de administrar uma empresa;
- Facilidade no trabalho da equipe;
- Otimização de processos;
- Mais informações para a tomada de decisões;
- Sincronia com a conta bancária da empresa, registrando todos os gastos que foram feitos;
- Unificação de todas as informações financeiras da empresa de modo que os responsáveis possam acessar os dados sem ter problemas de conflito de cópia, como acontece frequentemente com planilhas em Excel;
- Entre outras que você irá identificar com o uso diário.

#DicaSebrae

Existem muitos softwares no mercado, com funcionalidades mais focadas de acordo com o tamanho da empresa e área de atuação. Vale a pena analisar o que cada um oferece e ver se ele é o ideal para o seu negócio.

Por exemplo:

- Micro e pequenas empresas não precisam de ferramentas muito caras e robustas. O custo delas não vai justificar os benefícios para o negócio, enquanto para uma grande empresa sim.
- Se o seu negócio é oferecimento de serviços, você não precisa de um software que acompanha estoques.

Lembre: é preciso calcular o investimento e o impacto no seu negócio. Em muitos casos, a conhecida planilha já dá conta da organização que você precisa!





CONCLUSÃO

A gestão financeira é a chave para o sucesso do empreendedorismo. Um fluxo de caixa mal feito ou o mal entendimento de alguma planilha de vendas podem colocar em risco a saúde financeira da sua empresa. Cada vez mais o empreendedor terá que evoluir em sua posição de administrador.

Em contrapartida, obter entender sobre a área de finanças é uma grande dificuldade para a maioria dos empreendedores, por isso quanto mais você dominar o assunto, mais vantagem competitiva adquire.

Pense no futuro!

Continue ampliando seus conhecimentos e aperfeiçoando sua prática financeira, de forma manual ou através da gestão de softwares financeiros. O crescimento da sua empresa depende especialmente desse seu interesse em manter as contas em dia e, a partir delas, propor novos planos estratégicos e táticos.

Aprenda e entenda mais

O Sebrae oferece apoio aos micro e pequenos negócios por meio de inúmeras soluções. Confira algumas que podem servir como complemento a este e-book:

Cursos de até 15h:

- Gestão de Finanças
- Gestão de Custos

Palestras:

- Controles Financeiros
- Entenda Custos, Despesas e Preços de Venda



Central de Atendimento SEBRAE
Soluções Presenciais 0800 570 0800
Soluções Online 0800 643 0401
Produtora de Conteúdo: Nadine Albalustro
Supervisor do conteúdo: Paulo Teixeira do Valle Pereira
Fotos: Shutterstock

www.atendimento.sebrae-sc.com.br/

[f /sebraesc](https://www.facebook.com/sebraesc) [t /sebrae_sc](https://twitter.com/sebrae_sc) [in /sebrae-sc](https://www.linkedin.com/company/sebrae-sc)