

COMO DOMINAR O SEU FINANCEIRO

DE FORMA FÁCIL E OBJETIVA



FABIANA SCARANTE

SUMÁRIO

Por que não basta apenas ter uma boa ideia? - 3

Mas isso tudo parece muito difícil? - 12

Cada registro em sua devida conta - 19

Orçamento - 22

Contas á receber - 24

Contas á pagar - 26

Fluxo de caixa - 29

Capital de giro - 31

Conciliação das contas - 34

Custos - 36

Preço de venda - 41

Análises financeiras - 45

Remuneração de sócio - 47

Roteiro - 50

Conclusão - 51

Bônus: 8 pontos que irão alavancar
seu negócio - 52

**POR QUE NÃO
BASTA APENAS
TER UMA BOA
IDEIA?**



Que muitas empresas abrem e fecham todos os dias no Brasil, não é novidade para quase ninguém.

O que poucos sabem ou trabalham para isso, é que muitas dessas empresas poderiam não ter sido abertas, ou não terem sido fechadas.

Mas você deve se perguntar, como assim não deveria ter sido aberta?

Isso mesmo, ao se pensar em abrir uma empresa deve-se ter em mente que existem vários pontos a serem analisados, um deles é um planejamento futuro, o que quase ninguém faz.

Outro ponto relevante, depois de aberta muitas delas fecham em pouco

tempo, por falta de controle financeiro.

O dono da empresa não sabe o que entra ou sai, não consegue identificar o que é faturamento e lucro, nem mesmo qual preço deve ser cobrado pelo produto ou serviço ofertado.

Em muitos casos, a pessoa está desempregada e resolve empreender para gerar renda. E isso sem planejamento, pode lhe trazer problemas maiores.

Segundo estudo realizado pelo Sebrae a partir das bases de dados da RFB e de pesquisas de campo realizadas entre 2018 e 2021, entre as empresas fechadas em 2020 verificou-se:

- *Maior proporção de pessoas que estavam desempregadas antes de abrir o negócio;*

Fonte: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/a-taxa-de-sobrevivencia-das-empresas-no-brasil,d5147a3a415f5810VgnVCM1000001b00320aRCRD>

Em situações adversas como as crises econômicas que podem surgir ou outras como a pandemia, a empresa que possui recursos em caixa, conseguirá sobreviver por mais tempo, e mesmo crescer mesmo diante de um cenário negativo.

O IBGE fez uma pesquisa sobre o fechamento de empresas durante a pandemia, um dos itens levantadas foi: *“Para sete em cada dez empresas em atividade, a pandemia implicou diminuição sobre as vendas ou serviços comercializados na primeira quinzena de junho, em relação ao período anterior ao início da pandemia.*

<https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/28295-pandemia-foi-responsavel-pelo-fechamento-de-4-em-cada-10-empresas-com-atividades-encerradas>

Aquela que não possui reservas, tende a necessitar de recursos de terceiros como empréstimos bancários para conseguir sobreviver. O que compromete mais ainda seu caixa, pois,

criará mais uma conta á pagar.

De acordo com o Sebrae, quanto menor o porte da empresa, mais difícil obter crédito para manter o capital de giro e conseguir superar obstáculos como os causados pela pandemia de covid-19.

Fonte: <https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2021-06/sebrae-pequenos-negocios-tem-maior-taxa-de-mortalidade>

Presenciei empresas na pandemia que foram de ramos mais prejudicados, mas que possuíam reservas, e que conseguiram passar dois anos sem faturar, e que um ano depois faturam mais do que antes.

Empresas foram abertas na pandemia, e que possuíam financeiro estruturado e que em três anos, faturam cerca de quinhentos mil reais ao mês.

O que precisar estar claro que nem tudo é estável na vida de um empreendedor, e que existirão momentos em que é necessário reavaliar o que se está sendo

feito.

O que precisar estar claro que nem tudo é estável na vida de um empreendedor, e que existirão momentos em que é necessário reavaliar o que se está sendo feito.

O que podia estar dando certo ontem, hoje pode não dar.

Fica muito mais difícil quando a sua empresa além de não ter reservas, ainda possui dívidas a pagar.

É de grande importância para o sócio entender que as finanças pessoais dele dependem dos recursos que essa empresa gera, e outras famílias envolvidas no processo também.

Desta forma é primordial que ele foque

em deixar a saúde financeira dessa empresa em dia, incluindo estar vendendo muito bem, pagando seus fornecedores e tributos em dia, e ainda gerar reservas para o futuro.

Isso não é impossível, demanda de organização e disciplina.

A todo tempo você será testado a gastar mais do que pode, retirar recursos desnecessários da empresa, ou mesmo investir em algo que não era necessário.

Apresento aqui um manual prático para aqueles que já abriram seus negócios e querem colocar seu financeiro em ordem.

Onde se pode deixar tudo organizado, para que você possa trabalhar focado

no seu crescimento, e ainda gerar mais retorno financeiro para sua empresa.

Serei muito direta e falarei de uma forma bem prática, pois sei, que não adianta ficar aqui te falando de termos técnicos que nada irão contribuir com você nessa jornada.

Meu desejo mais concreto é que sim você comece a organizar seu financeiro e que não demore muito para que você tenha alguém fazendo toda essa parte operacional para você, isso mesmo, porque sua empresa cresceu.

Melhor ainda, quando você sabe como faz, você saberá como cobrar de alguém para que ele faça.

Já presenciei inúmeras empresas que possuíam um setor financeiro, e ele não

era efetivo, pois, o (s) funcionário (s) não sabiam o que precisa ser feito ou não faziam.

Então esse manual é para você aprender o que o seu financeiro pode lhe trazer de informações, e para que você possa utiliza-las da melhor forma.

**MAS ISSO
TUDO PARECE
MUITO
DIFICIL?**



Você talvez se pergunte, mas de onde ela sabe isso?

Será que ela poderá me ajudar?

A resposta é sim, sei muito bem o que falo, na teoria e, na prática.

Sou empresária contábil há nove anos, e te digo com toda certeza, desde o primeiro dia meu escritório só cresceu, e não falo só em faturamento, falo em lucro.

Vou resumir um pouco da minha história, para que você me conheça melhor.

Sou do interior do Paraná, uma cidade com menos de dez mil habitantes. Vim estudar ciências contábeis em Curitiba em 2009, desde esse ano, comecei a

trabalhar na área contábil, tinha o sonho de ter um escritório contábil.

Eu tinha um sonho, e muitas vezes eu pensava, mas escritório contábil, tem um em cada esquina. O que eu ganharia com isso? Será que me traria algum retorno?

Mesmo com muitas dúvidas, e após trabalhar em três escritórios, resolvi abrir o meu.

Em 2014 passei trabalhar exclusivamente por conta própria.

No começo muitos duvidavam que eu seguiria. Muitos clientes que já me conheciam, perguntavam, mas você tem certeza de que seguirá com o escritório?

Sim, o escritório seguiu, de cliente em cliente, e vamos completar 10 anos de atuação.

Para que ele continuasse e fosse referência eu tinha em mente que precisava ser diferente, mas como ser?

O diferente seria fazer bem-feito o que era básico. E oferecer itens que custavam muito pouco para nós, mas que significava muito para o cliente.

Sim, é o velho “arroz com feijão bem-feito”.

Desde o início eu prestava a contabilidade consultiva, que se popularizou nos últimos três anos, e já praticava a contabilidade digital. Para isso cobrava honorários diferenciados, não entrava em concorrência de preço.

Dispensei inúmeros clientes que chegavam a pôr preço no meu serviço, pois, meu ideal não era número, era ter aqueles que sabiam o valor do serviço que prestava.

Para isso era preciso atender as suas necessidades, e lhes trazer experiências novas.

Muitos anos se passaram, mesmo não colocando o preço dos serviços lá embaixo para ganhar clientes, o escritório só cresceu. Inclusive, tivemos um lucro maior que muitos clientes que faturavam dez vezes mais que nós.

Crescemos mesmo na pandemia, e mesmo diante da maior crise sanitária do mundo, nossos clientes nos pagaram rigorosamente em dia. Nosso

índice de inadimplência é extremamente baixo.

Mas por que nosso lucro é maior?

Porque fazemos desde o início a gestão de custos, temos um financeiro muito bem estruturado, e não entramos na concorrência simples de preço.

A concorrência precisa ser analisada, para que seu preço não seja fora da realidade.

Mas a concorrência não pode ditar regras sobre o preço do seu serviço/produto.

Uma empresa não deve simplesmente existir, ela precisa gerar lucro, crescer e ajudar muitas pessoas.

**VAMOS
COMEÇAR
AGORA?**



CADA REGISTRO EM SUA DEVIDA CONTA

O primeiro ponto para organização de um financeiro é separar bem o que são contas do (s) sócio (s), e quais são da empresa.

É muito comum que em empresas pequenas ou familiares as despesas sejam todas pagas na conta que tiver dinheiro, não havendo a separação das contas, de forma que o sócio retira o que quer, quando tem, e muitos casos, sem controle.

Primordial de tudo é ter uma conta bancária da empresa, e que cada sócio possua a sua atrelada ao seu CPF.

Tudo que for da empresa, seja recebimento ou pagamento, deve ser registrado na sua conta jurídica. Nada do que for da empresa, deve passar pela conta de nenhum dos sócios. Isso vale para as contas dos sócios, nada deve ser pago através da conta da empresa.

E se a empresa não tiver recursos para pagar as contas?

Para que a empresa não passe por situações de ter contas á pagar e não ter recursos é necessário se atentar á alguns pontos, que tratarei em um tópico específico.

Por conhecer a sua empresa, ter registrado o que se tem a pagar ou a receber, quais valores são esses, quais são datas de vencimento. Dessa forma é possível se programar o quanto será necessário ter em caixa, e em quais datas específicas.

Tanto quanto as contas de consumo como telefone, aluguel, energia elétrica, o sócio que atua na empresa, também deve possuir uma remuneração mensal estipulada e registrada mensalmente, esse é o chamado pró-labore. Nada mais do que a remuneração pelo trabalho do sócio dentro da empresa.

O sócio atuante não pode fazer retiradas apenas quando tem dinheiro disponível, ou mesmo quando

precisa, ou todo o lucro que a empresa apresentar.

Deve ter uma remuneração pré-estabelecida, e que em momentos onde a empresa possuir recursos, e esteja com tudo em ordem, ele possa retirar lucros.

Um dos maiores erros cometidos por pequenos empresários é retirar mais do que deve da empresa.

Haverá momentos em que os recebimentos da empresa podem não suprir todas as suas contas a pagar, e, nessa altura que por não possuir caixa, ela acabará sofrendo grandes percas, e que isso em um período maior, pode levá-la a fechar suas portas.

O resultado financeiro positivo (recebimentos — contas pagas) deve ter um destino estabelecido, seja para investimentos de estrutura ou aquisição de estoque, ou mesmo aumentar suas reservas em capital de giro e de emergência.

ORÇAMENTO

Um orçamento é nada mais do que ter o levantamento aproximado do que deve ter de entradas e custos da sua empresa, isso quer dizer a curto e longo prazo. O que sua empresa terá para receber e a pagar em um mês, seis meses, ou um ano.

Já ouviu falar em caixa previsto, projetado, é exatamente o chamado orçamento. Prever o que será gasto e o que será recebido.

Quando você tem a previsão desses números você consegue planejar o que é necessário fazer.

Consegue traçar metas claras como o quanto precisa vender, quais os prazos para receber e a pagar, entre outras.

Porque a curto e longo prazo, pois, em todas as atividades haverá os períodos sazonais, que são aqueles em que existirão rendas acima do normal, chamadas vendas extras, ou de baixa, ou estabilidade.

Através desse conhecimento, que poderão ser identificados as formas diferentes de agir, de como investir em estoque, por exemplo, ou cortar determinadas despesas.

Se você não conhece seus números, como você conseguirá projetar metas futuras?

CONTAS Á RECEBER

Ter registrado tudo o que se vendeu e com informações detalhadas de como foi ou será esses recebimentos, é muito importante.

Tanto para que você saiba o quanto terá em caixa, como quais são esses prazos de recebimentos.

Esses registros serão utilizados para tomadas de decisão, como a negociação dos prazos de recebimento e de pagamento, qual o capital de giro ideal, e ainda para alimentar o seu orçamento previsto.

Tão importante quanto os valores, são os prazos.

A velha regra é muito importante “vender para receber com prazo curto, e comprar com maior prazo de pagamento maior possível”.

O dinheiro precisa trabalhar a seu favor, aplicado ele rende, então quanto mais rápido receber, melhor.

Trabalhar condições de pagamento que atraia compradores á pagar á vista, pode ser algo muito rentável.

Um exemplo, conceder descontos para quem paga á vista, é um incentivo para que as pessoas optem por esta forma de pagamento, gerando assim caixa positivo.

Ao registrar seu faturamento insira sempre: a data da venda, descrição (pode incluir a nota fiscal/cliente/serviço), valor á receber e prazo. Caso seja recebido em parcelas, registre cada parcela.

No ato do recebimento, não se esqueça de registrar, e se houver recebimentos com variáveis (juros ou multas) registre em separado, isso também é importante.

Registrar suas vendas, é tão importante quanto suas despesas.

CONTAS À PAGAR

Contas a pagar é um dos itens que mais assombram os gestores de empresas, pois, é onde se demonstra para onde está indo o dinheiro da sua empresa.

O que nem sempre será satisfatório saber que os pagamentos têm sido maiores que os recebimentos. Mas esse registro é de suma importância para suas decisões futuras.

E você sabia, que muitas pequenas empresas não têm noção disso?

Por isso, muitas vezes tem a leve impressão de que não tem tido resultados com sua empresa.

Registrar tudo que deverá ser pago assim que a despesa ou conta é gerada, é algo fundamental.

Através desse registro que você terá a projeção do quanto terá que ter em caixa nos períodos futuros.

A partir do conhecimento destes números mais uma vez, que será possível traçar as metas as serem cumpridas, quais negociações serão necessárias para que não falte dinheiro em caixa, como redução de custos, renegociação com fornecedores, mudança no prazo dos recebimentos, entre outras.

Importante que o registro seja feito com data da emissão desta conta, descrição (detalhamento do que se trata, fornecedor, nota fiscal, parcela, etc.) valor e vencimento.

Quando do pagamento desta conta é muito importante que se registre a data da efetivação e se ela for paga em atraso, considere os custos com juros ou multas.

Quando há uma volume de contas sendo pagas em atraso um alerta se acende, pois existe alguns fatores preocupantes relacionados a isso.

O principal é não ter dinheiro em caixa, e ai é hora de agir para que esse quadro seja revertido á tempo. Outro bem comum, é a falta de controle dos prazos.

O registro com riqueza de informações permite um filtro maior, para melhorar pontos importantes.

Negocie as contas a pagar para datas específicas, de preferência fixa, para que não haja boletos vencendo todos os dias.

Sabemos que nem todos os fornecedores conseguem boletos a vencer de acordo com a sua escolha, mas sempre que possível tente negociar. Em especial contas fixas da empresa é possível sim especificar datas, como telefone, energia elétrica, etc.

Quando se possui datas fixas de pagamento, você consegue se programar de quanto necessita em cada período, e assim pode se organizar com mais facilidade.

FLUXO DE CAIXA

O fluxo de caixa nada mais do que o registro de todas as entradas e saídas, ou seja, tudo o que foi recebido e pago em determinado período.

Não importa se forem movimentações bancárias ou dinheiro, todas devem ser registradas e vinculadas a qual forma de movimentação.

Enquanto no orçamento você registra a previsão das movimentações financeiras, no fluxo de caixa será registrado a realização dessas previsões.

Através do comparativo do que foi orçado e o realizado é que se pode tirar mais informações para decisões futuras.

Empresas menores podem realizar esse registro através de planilhas de Excel, mas claro se você tiver disponível um sistema, ou puder investir nele, isso agilizará seu trabalho e lhe dará relatórios de formas mais simples e completos.

Hoje existem no mercado muitos sistemas disponíveis, ou mesmo se você possui um sistema de controle de estoque, normalmente ele contém a função atrelada.

Não importa qual a forma do registro, o importante é ter esses registros, e que você faça a análise do que está sendo registrado.

Exemplo de fluxo de caixa:

Data	Descrição		Valor Recebido	Valor Pago
TOTAL			-	-
Saldo anterior		-		
Total Entradas		-		
Total Saídas		-		
Saldo final		-		

CAPITAL DE GIRO

O capital de giro é o valor que a empresa possui em caixa para poder arcar com suas obrigações dentro de determinado período, até que entrem novos recursos.

Como o próprio nome diz, giro, ele é utilizado e repostado sempre, de forma que permita que as contas da empresa estejam em dia, mesmo não havendo recebimentos em determinados períodos.

É muito importante que uma empresa possua esse valor disponível em sua conta, de preferência em um tipo de aplicação com resgate automático, onde além de suprir suas necessidades para pagamentos estará rendendo algum valor enquanto não é necessário.

Quando se abre uma empresa, se deveria considerar além dos investimentos necessários (aquisição de máquinas, estoque, estrutura, etc.), qual será o capital de giro necessário para que ela sobreviva em determinado período.

Caso sua empresa não possua esse valor, talvez seja necessário um empréstimo, e a destinação de parte do lucro mensal para esse fim.

Esse valor deve ser repostado sempre que for utilizado, pois, quando necessário, pode não estar disponível.

Para calcular o valor do capital de giro necessário para sua empresa é necessário fazer o seguinte cálculo:

Capital de Giro = Ativo Circulante – Passivo Circulante

Onde:

Ativo circulante é: dinheiro em caixa, saldo em contas bancárias, aplicações, estoques, contas a receber, ou seja, todos os bens monetários, e diretos que a empresa deverá receber em até 12 meses.

Passivo circulante é: fornecedores, aluguel a pagar, folha de pagamento, tributos, ou seja, todas as contas a pagar em até 12 meses.

Fez o cálculo e esse valor foi negativo é preciso tomar algumas decisões para reverter essa situação, como:

- Verifique como andam os recebimentos e a inadimplência
- Trabalhe melhor os prazos de recebimento e pagamento
- Reduza custos
- Renegocie dívidas para o longo prazo
- Se não houver outra forma, contrate algum crédito bancário

CONCILIAÇÃO DAS CONTAS

A conciliação nada mais é do que conferir o que foi registrado no seu controle financeiro e o que efetivamente foi movimentado na conta bancária ou em dinheiro.

Conciliar a conta bancária é verificar o que consta nos seus registros financeiros, em contrapartida, com toda a movimentação do seu extrato bancário do período.

Lembre-se que o saldo ao fim do período deve ser o mesmo.

Já a conciliação do caixa físico você deverá observar os registros do que foi recebido em dinheiro, os documentos que comprovem os pagamentos, e claro o que sobrou.

Fazer a conferência tanto do caixa como do extrato bancário, permite ver números reais do que foi recebido efetivamente, evitando assim possíveis erros no registro dos recebimentos e pagamentos.

Pode ser identificado possíveis fraudes, erros ou lançamentos de contas que não estão ligadas diretamente á atividade da empresa.

Importante estabelecer prazos para realizar essa conciliação, seja ela diária, semanal ou mensal.

Lembre-se que, quando menor o prazo mais fácil e rápido será a conferência.

Verifique sempre todos os lançamentos realizados, o seu valor e o saldo de cada período.

Essa é mais uma ferramenta a ser utilizada no planejamento do seu negócio. De onde se pode coletar dados importantes para as tomadas de decisão.

CUSTOS

Custos são todos os gastos relacionados com o negócio. Eles são divididos em dois grupos: fixos e variáveis.

Variáveis são os custos que terão valor alterado conforme há produção e venda de produtos.

Temos como exemplo, embalagens, tributos, matéria-prima, custo da mercadoria, entre outros.

Custos fixos, também conhecidos como despesas, são aqueles que irão acontecer mesmo que não se produza ou venda nada.

Exemplo: aluguel, telefone, internet, honorários do contador, entre outros.

Os custos estão diretamente ligados ao preço de venda.

Isso porque, na hora de levantar seu preço de venda ideal, você considerará tanto os custos fixos, como os variáveis.

Quando se precifica corretamente utilizando as variáveis do custo, se pode trabalhar melhores formas de reduzir esses custos, de forma a obter uma melhor margem de lucro, isso se chama gestão de custos.

A gestão de custos nada mais é do que traçar formas de melhorar esses números.

Pode-se traçar estratégias de redução destes custos, como: formas de comprar melhor, trocas de insumos e materiais, fornecedores, momento da compra, ou seja, posso trabalhar meu cenário no todo quando conheço todos os meus custos.

Para se obter mais lucro, que é o que importa, é preciso começar a conhecer seus custos e saber separá-los.

Uma forma de ter uma visão clara destes custos é elaborando uma DRE (demonstração do resultado do exercício), e abaixo demonstro um modelo básico que irá te ajudar na hora de montar a sua:

Receita Vendas		R\$ 3.520,00
= RECEITA BRUTA		R\$ 3.520,00
(-) DEDUÇÃO DA RECEITA		R\$ 0,00
Tributos		R\$ 0,00
= RECEITA LÍQUIDA		R\$ 3.520,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS		R\$ 2.365,60
Custo do produto		R\$ 2.365,60
= LUCRO OPERACIONAL BRUTO		R\$ 1.154,40
(-) CUSTOS OPERACIONAIS		R\$ 2.951,90
Custo Administrativo		R\$ 2.951,90
Custo Com Vendas		R\$ 0,00
Custo Financeiro		R\$ 0,00
Outras Custos Administrativos		R\$ 0,00
= LUCRO LÍQUIDO PERÍODO		-R\$ 1.797,50

Breve descritivo dos itens que compõem a DRE:

·**Receita de Vendas:** Valor obtido com as vendas (não importa aqui se já foi recebido ou não);

·**Tributos:** Valor gasto para pagamento de impostos e/ou contribuições sobre as vendas;

·**Custos Variáveis:** entra aqui matéria-prima, insumos, embalagens, comissões pagas sobre vendas etc.;

·**Custos Administrativos:** aluguel, internet, telefone, contador etc.

·**Custos com vendas:** marketing, frete, gastos com vendedores sem considerar comissões;

·**Custos financeiros:** tarifa bancária, aluguel máquina de cartão, juros pagos.

·**Lucro Bruto:** é o resultado da soma da receita de vendas reduzido as deduções da receita e os custos variáveis;

·**Resultado (lucro ou prejuízo) líquido do período:** é o resultado do lucro bruto reduzido todas os custos fixos.

Na DRE além de se conseguir separar todos os custos, você irá verificar se está tendo realmente lucro na sua operação, e assim tomar melhores decisões para o futuro.

As informações e números nela constante dever ser obtidas diretamente do fluxo de caixa, ela pode ser realizada mensalmente ou anualmente.

PREÇO DE VENDA

O preço de venda é aquele pela qual você vende seu produto ou serviço ao consumidor.

Este não pode se basear apenas no preço ofertado pela concorrência, ou aleatoriamente sobre um valor estipulado sem base alguma.

Cada empresa deve ter como referência seu preço que leva em consideração seus custos, sua necessidade de lucro, e aí sim, analisar o que a concorrência está praticando, e como está sendo a procura deste produto no mercado (a demanda).

Primeiro momento calculemos o preço de venda ideal para sua empresa.

O preço de venda nada mais é do que a multiplicação do custo do produto ou serviço, pela taxa de marcação o **MARKUP**.

Para levantamento do **MARKUP** precisamos dos seguintes percentuais: custos fixos, custos variáveis de venda e a margem de lucro esperada.

Os percentuais de custos sobre vendas e a margem de lucro são mais fáceis de se levantar, tendo em vista que já falamos de percentuais.

Nos custos sobre vendas consideramos o percentual pago aos vendedores, a taxa cobrada pela máquina de cartão, os tributos (impostos) que serão pagos sobre o faturamento, entre outros.

Já a margem de lucro seria o percentual de lucro que se espera sobre a venda desse produto ou serviço.

Quando falamos do percentual dos custos fixos temos que fazer um cálculo rápido para obter esse dado, e utilizaremos os dados da DRE. A fórmula é a seguinte:

Custo Fixos % = (média das despesas/médias das receitas) x 100

As médias utilizadas nessa fórmula será o total das receitas ou despesas do período em que está sendo analisado (em geral, 12 meses), dividido pela quantidade de meses desse período.

Consegui levantar os percentuais de custos sobre vendas, custos fixos e margem de lucro, basta jogar tudo na fórmula do MARKUP:

MARKUP = $100 / 100 - (\% \text{Custos Fixos} + \% \text{Custos Variáveis de venda} + \% \text{Margem de lucro})$.

Identifiquei o meu MARKUP, agora é hora de calcular preço de venda ideal para minha empresa:

Preço de venda = Custo do produto ou serviço (custos variáveis) x MARKUP

Fiz todos esses levantamentos, cheguei no meu preço de venda “ideal”, aquele que cobre todos os meus custos e ainda tenho o lucro bruto desejado, agora é hora de olhar fatores externos a sua empresa.

Analisar os preços que a concorrência anda praticando, qual está sendo a demanda do mercado para meu produto, e ainda, qual valor da sua marca/seu nome no mercado, isso também conta. E aí sim ter seu preço final de venda ao seu consumidor.

Exemplo de planilha:

Custo Produto ou Serviço	
Insumos	R\$0,00
Custo de Compra do Produto	R\$0,00
Custo Embalagens	R\$0,00
Outros	R\$0,00
CUSTO TOTAL UNITÁRIO	R\$0,00
Outros Custos e Margem (%)	
Tributos sobre venda	0,00000%
Comissão	0,00000%
Taxa Operação Cartão	0,00000%
Custos Fixos	0,00000%
Margem de lucro desejada	0,00000%
MARK-UP %	100,00000%
Preço de Venda	-

ANÁLISES FINANCEIRAS

Analisar dados da sua empresa faz toda a diferença, é através dessas análises que você pode mudar tudo aquilo que parece estar não gerando resultado positivo para seu negócio.

As análises financeiras são baseadas nos itens que lecionei no decorrer deste livro, onde você pode observar dados como:

- qual está sendo o faturamento do seu negócio;
- como anda o volume dos recebimentos e prazos;
- se o preço de venda está correto;
- se os custos variáveis e fixos podem ser melhorados;
- se o fluxo de dinheiro da sua empresa está sendo positivo;
- se há reservas futuras suficientes;
- entre tantas outras situações.

Entenda que não basta apenas vender e vender, é preciso ter lucro com essas vendas. Para que esse lucro seja cada dia maior e melhor, deve

haver uma gestão da sua empresa, e ela será feita a partir da análise dos dados.

Tire um tempo sempre para colocar em dia o financeiro da sua empresa, e para poder analisar esses dados que o seu ele lhe trará.

Uma empresa sólida e crescente precisa ter saúde financeira, e para isso ela deve gerar lucro.

Não se preocupe em ter que mudar muitos processos no caminho, isso se faz para gerar resultados melhores.

REMUNERAÇÃO DO SÓCIO

O sócio que atua na empresa deve possuir uma remuneração sim, ele não pode somente retirar dinheiro quando dá ou tudo o que há.

Como já dito anteriormente é primordial que se tenha um pró-labore estabelecido, para suprir as necessidades deste sócio com relação as suas contas pessoais.

Muitas dúvidas surgem quanto ao valor que se deve ter de pró-labore, lembre-se que se você atua na sua empresa é porque você deixou de contratar outro profissional para fazer isso, pois, caso não estivesse neste lugar, teria que ter alguém atuando para realizar o seu trabalho.

Pense o quanto custaria o serviço deste profissional, análise qual a capacidade financeira da sua empresa e, qual é o valor necessário para suprir as suas despesas pessoais.

Sei que no início as empresas não podem pagar uma super remuneração aos seus sócios, por isso se atente a dois pontos:

1. Qual o valor de capital de giro sua empresa necessita para funcionar por determinados períodos, sem faturar nada ou faturando muito pouco? Isso se faz necessário para que você possa incluir aí a sua remuneração, pois, se você trabalha exclusivamente nela, precisa sim ter uma;

2. Faça uma análise das suas despesas pessoais, o que realmente é necessário para manter as suas finanças em dia, sem exageros.

Quando você conhece a capacidade financeira da sua empresa, e o que você sócio necessita, você consegue estipular a sua remuneração fixa mensal.

Com o passar do tempo e a empresa tendo folego financeiro, a sua remuneração pode ser melhorada.

Além da remuneração fixa o sócio pode retirar lucros, ou seja, rendimentos referentes ao seu investimento para que a empresa existisse.

Neste caso, só ocorrerá retiradas se houver lucro.

Lembre-se, lucro não é todo o dinheiro que há em caixa, deve-se pensar nas reservas financeiras para que sua empresa continue a crescer, mesmo que passe por momentos de baixa.

ROTEIRO

Para que você não se perca, e consiga realizar todos os passos para obter dados concretos e fiéis a sua empresa, relaciono abaixo cada passo a ser seguido:

- 1.Registre no fluxo de caixa diariamente as movimentações que ocorrerem;
- 2.Realize periodicamente a conciliação dos lançamentos e saldos das contas;
- 3.Gere periodicamente a DRE da sua empresa;
- 4.Faça a conferência do preço de venda praticado;
- 5.Revise os relatórios de fluxo de caixa e DRE mensalmente.

CONCLUSÃO

O sucesso de uma empresa depende das decisões tomadas por seus gestores. E para que essas decisões sejam tomadas de forma assertiva, é necessário ter dados concretos e reais.

Não perca seu dinheiro tomando decisões sem analisar seu negócio como um todo, você pode estar trabalhando sem resultado, e não é isso que você precisa.

Pode parecer difícil no começo, mas depois tudo flui naturalmente.

Todo negócio demanda trabalho, mas ele precisa trazer resultados positivos. E mais ainda, esse negócio deve ser sólido para poder suportar as adversidades que são imposta diariamente.

BÔNUS

8 PONTOS QUE IRÃO ALAVANCAR SEU NEGÓCIO

Você pode estar pecando no seu negócio quando pensa que precisa apenas trabalhar e trabalhar, mas eu te digo, você precisar tomar atitudes que tragam resultado.

Não basta estar mais de 12 horas dentro da sua empresa e não ter tempo e recursos.

Sua família precisa de você, seus filhos irão crescer e você não verá isso, aquela viagem dos sonhos sempre ficará para depois. É hora de reagir e fazer com que seu negócio te traga retorno financeiro.

A organização financeira é um dos pontos primordiais de uma empresa, mas é necessário alinhar outros itens que possam te trazer retorno financeiro.

Vou citar abaixo alguns itens que podem ser praticados de forma simples e que lhe trarão resultados positivos:

1.Foque no atendimento: cliente bem atendido, volta e te indica, desde que ele saia da sua empresa com suas necessidades atendidas.

Um cliente satisfeito não pensará duas vezes para comprar novamente de você, e para indicar sua empresa á outras pessoas.

Há casos, em que o que a pessoa procura não está na sua empresa, mas não custa nada á você indicar alguém que você confia que faz esses serviços ou tenha esse produto.

Outro ponto importante, nem sempre o que o cliente procura é o que ele deseja, procure entender a necessidade dele, para depois ofertar algo.

2.Capacitação: busque aprender mais sobre seu ramo de atividade, participe de feiras, cursos, grupos de empresários da mesma área.

Há sempre algo novo a se aprender, essa troca te permite colocar em prática algo que até então você desconhecia. O SEBRAE tem diversos

cursos e atendimentos, que vão do gratuito ao pago, e ali você pode aprender muito.

3. Comercial: tenha um departamento de venda bem treinado, que conheça do produto profundamente e que ama o que faz.

Não basta apenas vender, é preciso despertar desejo no outro, e só quem verdadeiramente ama o que faz, saberá fazer.

O cliente não precisa apenas de um produto/serviço, ele quer atender uma necessidade.

4. Inovação: uma empresa precisa se adaptar as novas tendências de mercado, para que ela não se perca no tempo.

Um exemplo disso é ser visível na ‘internet’, entenda que existe público para todos, há aqueles que gostam de ir até um negócio físico, assim como há aqueles que só comprar ‘online’.

Entenda que a ‘internet’ é uma “vitrine” sem tamanho.

Quantas empresas, que durante a pandemia tiveram que recorrer a ‘internet’ para não ficarem sem vendas.

Se você já está na ‘internet’, ótimo, procure melhorar. Ainda não está na ‘internet’, é hora de tornar isso realidade.

Exemplos de locais onde a sua empresa pode estar perdendo de vender: site, Marketplace (Mercado Livre, Shopee, Magazine Luiza etc.), Google Meu Negócio, redes sociais (Instagram, Facebook), WhatsApp, entre outras.

O Google Meu Negócio, por exemplo, te coloca no mapa da sua região, é importante manter ali descritivo as atividades que você exerce, horários de atendimento, se você possui um site, as formas de contato, e mais ainda, coletar avaliações de quem já foi atendido por você. Fez um atendimento, capture seu contato, e envie para ele o link para que ele te avalie.

Essa avaliação será muito importante para quem não te conhece, e busca seu produto/serviço.

5. Programação: ter conhecimento sobre os momentos de alta e baixa do que você oferta, e ainda sobre as possibilidades das datas comemorativas, vai te fazer ter oportunidades melhores de venda.

Além disso, se você trabalha com produtos físicos, pode gerir melhor seu estoque. Aproveite as oportunidades de cada data, ofereça novos produtos, produtos específicos para aquela data, monte pacotes de serviços, há uma infinidade de possibilidade quando há programação antecipada.

Já percebeu que nos grandes mercados o carnaval nem chegou e, já há ovos de Páscoa a venda, ou, estamos em setembro e já há panetones nas prateleiras, isso se chama programação.

6. Experiência: o cliente busca não só o seu produto/serviços, ele busca ser entendido, quando você atende a sua necessidade e lhe proporciona uma experiência que vai além do que ele está buscando, isso é algo que lhe toca.

Tenha disponível na sua loja brindes, um café, uma bebida, ou lhe presenteie com algo, após uma indicação.

7.Processos: coloque no papel todos os processos da sua empresa, de todos os setores e funções de cada um.

Isso fará com sua empresa possua um parâmetro de referência, de forma que todos estejam alinhados, e haja um padrão de execução.

Colabora em uma nova contratação, onde o novo funcionário possa conhecer todos os processos que ele irá executar e que a empresa possui.

Imagine se cada funcionário ou setor trabalhe por conta própria, se nenhum alinhamento, poderá trazer inúmeros prejuízos a empresa no todo.

8.Banco de dados: possua um cadastro de clientes e o alimente sempre que possível. Assim

quando possuir alguma campanha a ser divulgada, ou uma promoção específica, você já terá contatos para transmissão.

Vamos lá, fazer acontecer?

O sucesso pertence aos que se permitem fazer!!!

Gratidão!

Para mais conteúdos me siga nas redes sociais:



fabianascarante



Fabi Scarante



Me conte como foi sua experiência com essa leitura.