



NOÇÕES BÁSICAS SOBRE FINANÇAS: O GUIA PRÁTICO PARA APLICAR NO SEU NEGÓCIO!

SEBRAE

| | |
|--|----|
| Introdução | 3 |
| Como controlar o fluxo de caixa? | 4 |
| Quais são as despesas fixas e variáveis de um negócio? | 8 |
| Como definir o pró-labore?..... | 11 |
| Como precificar os produtos?..... | 13 |
| Como calcular o ponto de equilíbrio da empresa? | 15 |
| Conclusão..... | 17 |
| Sobre o SEBRAE PE | 18 |

Introdução

É fato que quem decide abrir o seu próprio negócio precisa ter um bom conhecimento da área em que deseja atuar. Porém, isso não é suficiente para garantir o sucesso da empresa, afinal, existem vários aspectos de gestão que fazem parte do dia a dia e que o empreendedor também precisa dominar.

Não é preciso ser um expert em marketing, logística, atendimento ao público ou em contabilidade. Mas é importante ter conhecimentos sobre tudo isso e mais, já que são setores que fazem parte de qualquer empresa e que precisam ser gerenciados com eficiência.

As finanças são uma parte fundamental de qualquer negócio. O controle adequado delas é indispensável para garantir a viabilidade da empresa, além da sua sobrevivência no mercado. Por isso, preparamos este conteúdo especial para você.

Este é um guia prático que apresenta noções básicas sobre finanças que todo empreendedor deve conhecer para gerenciar seu negócio com mais facilidade. Continue lendo e comece a aplicar a partir de já!

Como controlar o fluxo de caixa?

O fluxo de caixa se refere à quantidade de **dinheiro que entra e sai do caixa da empresa** em um determinado período (dia, semana, mês). Fazer esse controle é uma das atividades básicas para controlar a receita e o faturamento do seu negócio. Afinal, é preciso saber se os valores que estão entrando no caixa conseguem cobrir as despesas e ainda dar lucro.

É muito comum os empreendedores se perderem na hora de fazer esse controle, em especial quando não existe uma separação dos valores da empresa e os pessoais. Ou então quando é feito o pagamento de uma conta retirando o dinheiro do caixa em vez de ter um montante reservado especificamente para isso.

Se não realizamos o registro adequado do valor que entra e sai, **não percebemos possíveis erros ou desfalques no caixa**. Então, na hora de fechar as finanças do mês, as contas não batem, e nem mesmo sabemos por quê.

Não se preocupe, pois o controle do fluxo de caixa não é tão difícil quanto parece. A seguir, veja algumas dicas para realizar essa tarefa de uma forma mais simples e eficiente.





CALCULE OS CUSTOS OPERACIONAIS

Antes de tudo, você precisa saber quais são os custos operacionais do seu negócio, ou seja, **qual é o valor diário que você precisa para que a empresa opere de uma forma saudável**, pagando a si mesma e trazendo lucros.

Isso é importante para que você verifique se o fluxo de caixa está cobrindo esses custos, uma vez que indica a viabilidade do negócio ou a necessidade de modificar as estratégias para aumentar a receita.

REGISTRE TODAS AS MOVIMENTAÇÕES

Toda e qualquer movimentação precisa ser registrada. É fundamental que o responsável pelo controle do caixa saiba disso e faça esses registros, **ainda que sejam valores pequenos**. Mesmo uma pequena retirada que não é registrada fará diferença no final, e você não saberá para onde esse valor foi.

CONTROLE AS VENDAS

Cada venda deve ser registrada, pois **o controle delas permite calcular a receita do seu negócio** e monitorar o desempenho dele dentro de determinados períodos. Outro motivo é o fato de que atualmente utilizamos diversos meios de pagamento, logo, precisamos categorizar as vendas de acordo com eles para ter uma visão precisa do valor em caixa e do que ainda será recebido.

MONITORE PRAZOS DE PAGAMENTO

As vendas no cartão de crédito são muito comuns hoje em dia e elas precisam ser monitoradas por meio do controle de recebíveis. Esse dinheiro não pode ser registrado em totalidade no ato da compra, já que ele não será recebido agora.

É muito importante que você tenha consciência de **quando esses valores vão cair no caixa**, para que possa fazer projeções de ganhos. Também para monitorar se os pagamentos estão acontecendo corretamente.



CONTROLE AS CONTAS A PAGAR

A empresa não tem somente valores a receber, na verdade, ela tem muitas contas a pagar. É fundamental que você faça o controle delas porque são valores que vão impactar o caixa.

Imagine, por exemplo, que você tenha um dia de vendas fracas e nessa mesma data seja necessário fazer o pagamento da conta de luz. Haverá uma saída maior do que as entradas, logo, o caixa fechou no vermelho.

Se esse controle não for feito corretamente, ficará mais difícil fazer a relação entre ganhos e custos, **o que atrapalha calcular corretamente o faturamento do negócio.**

FAÇA O CONTROLE DIÁRIO

É interessante que você adquira o hábito de fazer o controle do fluxo de caixa todos os dias. Dessa forma, fica mais fácil conferir se a empresa está conseguindo bater suas metas ou não.

Lembra que falamos a respeito dos custos operacionais? Podemos fazer um levantamento de todas as despesas que a empresa tem em um mês e depois dividir esse valor pela quantidade de dias que serão trabalhados. **Assim você terá o total que precisa ser faturado por dia para cobrir essas despesas.**

Fazendo o controle do fluxo de caixa diário, você conseguirá conferir se esses custos estão sendo cobertos. Quando não, poderá adotar estratégias para aumentar o faturamento antes que as contas saiam do controle.



Quais são as despesas fixas e variáveis de um negócio?

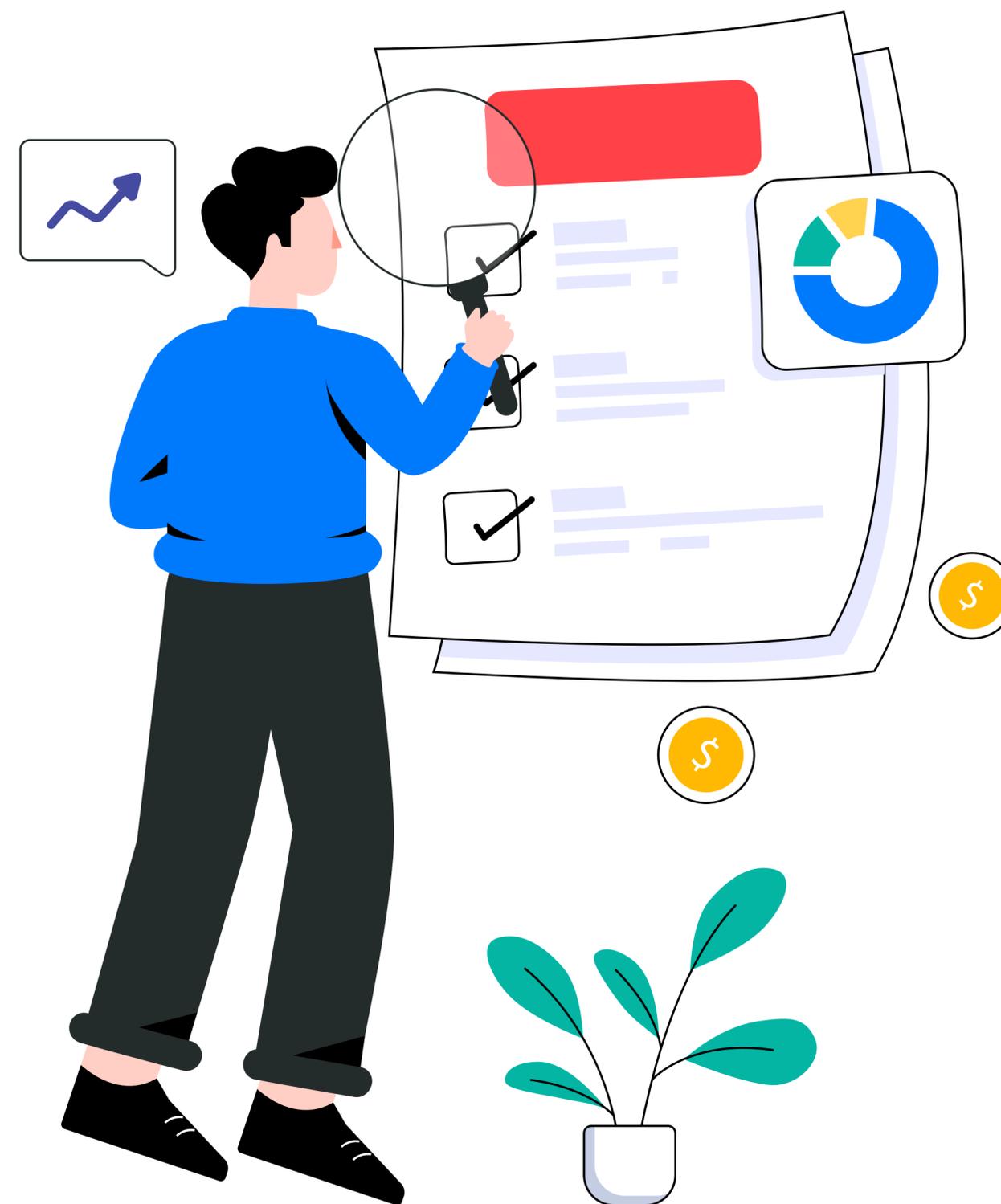
Toda empresa tem despesas fixas e variáveis, e elas impactam os custos operacionais, a precificação dos produtos e o faturamento do negócio. Por isso, é essencial conhecê-las e fazer o devido controle delas.

DESPESAS FIXAS

São aquelas que **não sofrem variação de acordo com o volume de produção ou de vendas**. Esses valores também podem sofrer alterações, porém, eles são mais previsíveis, além de serem recorrentes. Essas despesas são necessárias para que a empresa mantenha a sua estrutura operacional.

Ainda que não haja produção ou que não seja feita nenhuma venda dentro de um mês, esses custos vão existir. Alguns exemplos de despesas fixas são:

- conta de energia elétrica;
- conta de água;
- conta de internet;
- aluguel do ponto;
- folha de pagamento;
- impostos e taxas de bancos;
- licenças para uso de sistemas ou de softwares.



DESPESAS VARIÁVEIS

São aquelas influenciadas de forma direta pelo volume de vendas ou de produção do negócio. Esses valores aumentam se a empresa vender ou produzir mais e diminuem se a empresa vender ou produzir menos. Alguns exemplos de despesas variáveis são:

- comissão de vendas;
- impostos sobre vendas;
- reembolsos para funcionários;
- aquisição de matéria-prima ou de estoque;
- custos logísticos.

COMO CONTROLAR?

Para fazer o controle das despesas fixas e variáveis, é fundamental que elas sejam devidamente registradas. O ideal é contar com o suporte de uma tecnologia para que esse controle seja mais preciso. Você pode utilizar um programa de gestão financeira ou mesmo uma planilha simples.

O objetivo é fazer os cálculos de forma automática para visualizar o total dos custos operacionais, e fazer projeções mais precisas sobre o faturamento necessário para manter a saúde financeira.

Além disso, fazendo o controle automatizado você consegue visualizar melhor os prazos de vencimento de cada conta. Isso também ajuda a evitar atrasos que poderiam gerar multas e aumentar os custos.



Como definir o pró-labore?

O pró-labore é a remuneração que os sócios da empresa recebem em função do trabalho realizado. Ele é parecido com o salário, mas o repasse é feito em circunstâncias diferentes, já que não segue as mesmas regras do pagamento feito para os funcionários registrados pela CLT.

Assim, **não existe um valor determinado por lei para o pró-labore**. Isso significa que cada empresa pode estabelecer o montante da remuneração conforme aquilo que for mais conveniente ou que estiver dentro da sua realidade. Entretanto, existe uma regra: o pró-labore repassado para os sócios não pode ser inferior ao valor do salário mínimo.

COMO CALCULAR?

Embora não exista uma lei que determine o valor do pró-labore, existem algumas boas práticas que permitem fazer o cálculo justo dele. Primeiramente, é preciso definir quais são as atividades realizadas pela pessoa que vai receber esse valor.

Depois, fazemos uma pesquisa para conferir o salário médio de um profissional registrado pela CLT que exerça essa mesma função. A partir desse valor, calculamos o pró-labore justo para o sócio.

Mas precisamos considerar que ele não receberá benefícios trabalhistas. Então, vamos acrescentar de 20% a 30% do salário médio ao valor do pró-labore para compensar a ausência desses benefícios.

Nesse cálculo, podemos chegar a um pró-labore muito alto. Por isso, é importante observar se o valor está de acordo com aquilo que a empresa pode praticar para que o pró-labore seja ajustado conforme a realidade dela e a sua capacidade de pagamento.

Vale ressaltar que o pró-labore é um custo operacional, logo, a empresa precisa considerá-lo no seu faturamento diário para cobrir o dia de trabalho do profissional. Portanto, **não se esqueça de acrescentá-lo às despesas.**

A definição do pró-labore é muito importante para separarmos as finanças empresariais das pessoais. Assim, o sócio vai contar com o seu pró-labore para pagar suas contas, e não vai tirar dinheiro do caixa para cobrir despesas que não são do negócio.

Como precificar os produtos?

A precificação de produtos costuma gerar muitas dúvidas porque a empresa precisa trabalhar com um preço que seja atrativo para o consumidor, competitivo no mercado e, ao mesmo tempo, que traga lucros para ela.

Por isso os produtos não podem ser precificados com base no “achismo”. **O ideal é fazer o cálculo para chegar a um valor que seja interessante em todos os sentidos que citamos.**

A precificação precisa considerar os custos envolvidos com a fabricação ou a aquisição do produto, como mão de obra, matéria-prima e fornecedores. Também deve considerar as despesas da empresa, tanto as fixas quanto as variáveis.



Afinal, como explicamos, o faturamento do negócio deve cobrir os custos operacionais. Então, o preço que trabalhamos deve ser suficiente para pagar esses custos.

Nesse sentido, você pode encontrar a precificação ideal utilizando o **índice de comercialização**. A fórmula leva em consideração os impostos relacionados à venda do produto, o custo fixo, a comissão, o valor de frete e a margem de lucro que se pretende obter. Ela é montada da seguinte maneira:

$$(100\% - (\% \text{ de impostos} + \% \text{ de custos fixos} + \% \text{ de comissão} + \% \text{ de frete} + \% \text{ de lucro})) \div 100$$

Para visualizar melhor, vamos colocar alguns valores nessa fórmula:

$$\begin{aligned} &(100\% - (4\% + 15\% + 3\% + 4\% + 25\%)) \div 100 \\ &(100\% - 51\%) \div 100 \\ &49\% \div 100 = 0,49 \end{aligned}$$

Vamos transformar esse resultado em um índice **dividindo o número 1 por 0,49**. Assim, temos um índice de comercialização de 2,04.

Digamos que sua empresa pagou R\$ 100 por um produto. Para calcular a precificação ideal, basta multiplicar o 100 por 2,04. **O preço de venda deveria ser, então, R\$ 204.**

Se o cálculo parece complicado, não se preocupe. Hoje em dia existem ferramentas que você pode utilizar para calcular essa precificação de uma forma automática. Basta programar ou dar entrada nos valores e o sistema indica o preço ideal do produto.

O mais importante é que você tenha em mente que **a precificação não é trabalhada de uma forma abstrata**. Para que ela seja justa e competitiva, devem-se considerar gastos e custos para alcançar um bom equilíbrio.

Como calcular o ponto de equilíbrio da empresa?

Você lembra que explicamos que o faturamento da empresa precisa ser suficiente para cobrir os custos dela? **Isso é o que chamamos de ponto de equilíbrio (PE)**. Esse indicador mostra quanto é necessário vender de serviços ou produtos para que a receita seja o suficiente para a empresa manter as portas abertas.

O ponto de equilíbrio também é chamado de ponto de ruptura, ponto zero ou, pelo termo em inglês, *break even point*. Como dito, conhecer esse ponto é fundamental para garantir a saúde financeira do seu negócio.

Também é muito importante para tomar as melhores decisões na hora de fazer investimentos, lançar campanhas de marketing para atração de novos clientes e até mesmo para trabalhar a precificação das soluções oferecidas.



O cálculo do ponto de equilíbrio é feito com base em uma fórmula. **Para começar, é preciso calcular a margem de contribuição (MC)**, ou seja, o valor que a empresa recebe por cada produto que ela vendeu. A fórmula é a seguinte:

$$\text{Margem de contribuição (MC)} = \text{receita} - \text{custos e despesas variáveis}$$

O ideal é fazer o cálculo para cada produto. Depois, vamos usar o valor da MC para calcular o ponto de equilíbrio contábil, que é aquele que vai dizer se a receita é suficiente para cobrir as operações da empresa. A fórmula é simples:

$$\text{Ponto de equilíbrio contábil} = \text{custos e despesas fixas} \div \text{margem de contribuição}$$

Vamos colocar na prática para facilitar?

Imagine que sua empresa vende produtos por R\$ 40 a unidade (essa é a receita). Os custos e as despesas fixas somam R\$ 6 mil/mês. Os custos e as despesas variáveis somam R\$ 20 por unidade. Primeiramente, vamos calcular margem de contribuição:

$$\begin{aligned} MC &= 40 - 20 \\ MC &= 20 \end{aligned}$$

Agora vamos calcular o ponto de equilíbrio:

$$\begin{aligned} PE &= 6.000 \div 20 \\ PE &= 300 \end{aligned}$$

Ou seja, sua empresa **precisará vender no mínimo 300 unidades em um mês** para que ela não tenha prejuízos. Para obter lucros, deve vender mais do que isso, pois a partir desse ponto ela tem receita a mais do que precisa para cobrir suas despesas.

Conclusão

Fazer a gestão financeira de um negócio não é tão difícil quanto parece. O que você precisa mesmo é ter essas noções básicas de como realizar o controle das finanças, pois dessa maneira poderá buscar ferramentas que vão auxiliar nos cálculos no dia a dia.

Aproveite as facilidades da tecnologia utilizando planilhas, programas, sistemas, aplicativos e outros recursos que possam automatizar as tarefas, fazendo os cálculos por você. Assim, as chances de cometer erros são muito menores, e você ainda terá uma visão muito mais precisa da saúde financeira do seu negócio, além de reduzir a carga de trabalho e aumentar a eficiência.





O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é uma entidade privada desenvolvida com o intuito de **auxiliar os empreendedores na gestão e no crescimento dos negócios**. Temos unidades em todo o território nacional e ampla experiência de mercado.

Buscamos construir oportunidades em conjunto, oferecendo capacitações, oficinas, consultorias e diversos serviços para auxiliar empresários a alcançarem prosperidade nos negócios. Atuamos nas frentes de **fortalecimento do empreendedorismo e no estímulo à formalização dos negócios**, buscando a criação de soluções criativas junto aos empresários.