

ORGANIZAÇÃO FINANCEIRA EMPRESARIAL



Objetivo deste material

Explicar sobre a importância de manter um bom controle financeiro empresarial, já que, em muitos casos, a gestão financeira é negligenciada e seguidamente acaba sendo feita mais pela intuição do que pela análise dos dados. Esta prática costuma gerar um enorme descompasso entre a expectativa e a realidade.

Etapa 1 – Separar as contas empresariais das pessoais

Separar o que se gasta na vida pessoal das contas da empresa é fundamental para uma análise criteriosa das finanças de qualquer negócio. A seguir, apresentamos algumas sugestões que poderão lhe auxiliar na divisão das contas:

Tarefas da etapa 1

- **Conta bancária pessoal separada da conta jurídica:** O controle bancário é parte da gestão financeira e, dependendo da movimentação realizada, fica muito difícil efetuar a gestão numa conta unificada.
Obs. Caso algum um cliente necessite efetuar um depósito num banco onde somente você tenha conta, execute a operação, porém, tão logo seja possível, transfira o valor para a conta jurídica (conta da empresa). Isso deve valer, também, para cartões de créditos e todos os tipos de linhas de crédito.
- **Defina um pró-labore:** É importante entender que a sua empresa tem personalidade jurídica ao passo que você é considerado pessoa física, ou seja, as receitas e os gastos necessitam ser separados. Por isso, o gestor deverá instituir um pró-labore (salário mensal) para os seus gastos particulares, já que este é o seu trabalho. Sendo assim, recomenda-se definir um valor adequado. Uma forma de se calcular o valor ideal é somando todos os gastos particulares pelo período de pelo menos três meses e fazer uma média deles. (Retire o mínimo possível, pois imprevistos podem acontecer e ter uma reserva nesses momentos é imprescindível).
- **Tenha disciplina nos seus gastos pessoais e empresariais:** Anotar tudo o que se gasta é sinônimo de organização. Aquele cafezinho do meio da manhã deve ser registrado, pois, apesar de parecer que não fará nenhuma diferença, esses pequenos gastos podem representar muito no final do mês. E, ao contrário do que se possa pensar, isso não demandará tanto tempo assim, pois, com a facilidade dos Smartphones, é só criar um grupo no Whatsapp que pode ser denominado, por exemplo, como “Anotações” e anotar ali mesmo. Isso fará com que você não esqueça do gasto e facilitará para posterior lançamento em uma planilha.
- **Vá além das anotações:** Projete cenários de gastos e recebimentos para todas as áreas; ao final do mês, faça um comparativo entre o planejado e o realizado registrando as diferenças. Recomenda-se que seja feita uma estimativa para o semestre, já que a experiência acumulada ao longo do tempo fará com que a cada período o resultado seja mais aproximado.

Etapa 2 – Elaborar um Fluxo de Caixa

Para quem não está familiarizado com o termo, parece algo muito complexo, mas, na verdade, não é tão complicado assim. Basta ter atenção e não deixar de registrar os recebíveis e as contas a serem pagas.

Passos da Etapa 2

- **Identifique todas as despesas e custos:** Esse primeiro passo nada mais é do que fazer uma lista dos itens que envolvam gastos no negócio. Lembre-se de materiais, mercadorias para revendas, contas de energia, telefone, internet, aluguel, despesas com veículos, salários, pró-labore, entre outros. Para maior segurança, utilize uma planilha eletrônica;
- **Registre todas as vendas com os respectivos prazos de recebimento.** Lance todas as vendas e valores a receber, dando total atenção para as vendas a prazo, pois a data do vencimento é que contará para a entrada do dinheiro.
- **Tenha uma fonte única de informações.** Não anote uma coisa aqui e outra ali, registre tudo em local único. Mantenha em local seguro, faça cópias de segurança diária ou armazene os dados na nuvem.
- **Defina um controle de contas a pagar e a receber:** Esse processo precisa se tornar uma rotina e não deve ser abandonado. Não se preocupe com a perfeição; à medida que o tempo vai passando, as melhorias vão acontecendo ao natural, pois, com a prática e a experiência novas ideias surgem.

Etapa 3 - Identificar custos fixos e variáveis

Após o fluxo de caixa organizado, a identificação de custos fixos e variáveis tornam-se uma tarefa relativamente simples, porém, necessária, já que essa organização é indispensável para a formação do preço de venda (principalmente em atividades de transformação).

Critérios de classificação

- **Custos fixos:** São todos aqueles que ocorrem de maneira desconectada da demanda, ou seja, ocorrendo venda ou não, eles estão presentes e são necessários para que a atividade da empresa possa ser executada. Alguns exemplos de custos fixos são: aluguéis, energia, depreciação de máquinas, entre outros;
- **Custos variáveis:** Ao contrário dos custos fixos, os custos variáveis estão diretamente ligados à venda e ao que a empresa produz, de maneira diretamente proporcional, ou seja, a medida que a venda cresce ou a produção aumenta, estes custos aumentam. Como exemplos, podemos citar os custos com as mercadorias a serem vendidas no comércio, os valores investidos nas matérias-primas e embalagens nas indústrias, horas técnicas em serviços, etc.;
- **Despesas:** Trata-se de tudo que não está envolvido com a atividade fim da empresa, mas que se tornam necessárias no cotidiano. São geralmente muito ligadas às atividades do setor administrativo que se caracterizam como afazeres de suporte, sem ter conexão direta com o que é entregue ao cliente. Nesta lista podem ser incluídos: insumos para limpeza do ambiente corporativo, material de escritório, energia elétrica do setor administrativo (se for possível dividir), gastos com viagens, entre outros que não possam ser associados diretamente com o que a empresa produz.

Etapa 4 - Revisar preço de venda

Após o levantamento dos dados, a formação do preço de venda torna-se possível. Uma dica é começar com os itens que representam mais no faturamento da empresa, pois, diante de muitos produtos, poderá haver uma demora para atualizar todos e, desta forma, pode-se corrigir as distorções mais representativas rapidamente.



Requisitos para etapa 4

- **Volume de vendas:** A quantidade é um fator determinante na composição do preço de venda, principalmente no caso da indústria; diante disso, saber o quanto se pretende produzir, adicionando aos demais custos, e servirá para determinar o preço de venda.
- **Impostos:** A incidência de tributos é algo bastante significativo, e, como as alíquotas variam de um estado ou até mesmo de um segmento para outro, recomenda-se que essa informação seja buscada junto ao contador da empresa.
- **Mapeamento do preço dos concorrentes:** O seu produto só terá demanda se for desejado pelos clientes. Sendo assim, recomenda-se que seja feita uma pesquisa de mercado, com o objetivo de conhecer a concorrência e o que está sendo oferecido. A partir daí, procure ser o mais competitivo possível, podendo ser no preço, na qualidade, design, ou algum diferencial que os clientes darão preferência ao seu produto ou serviço.

Etapa 5 - Elaborar o Orçamento Empresarial

Para uma gestão financeira completa, a empresa deve trabalhar com previsões, observando o passado e projetando um cenário futuro.

Isso pode ser feito por meio do orçamento empresarial, já que nesta ferramenta são feitas as projeções de vendas e as estimativas de gastos e despesas de cada setor.

Um orçamento bem executado auxiliará na tomada de decisões e antecipará os resultados futuros.



Material disponibilizado pela empresa Evolutivo Gestão e Tecnologia.