



Constutora Pandora

DESDE 2001
REALIZANDO SONHOS

Aqui são os botões e quando clicar aparecerá outras opções

A empresa

Cadastros

Lançamentos

Fluxo de Caixa

CAR/CAP

Orçamento





A empresa	Cadastros	Lançamentos	Fluxo de Caixa	CAR/CAP	Orçamento
Missão / Visão / Valores	Fatores Internos	Fatores Externos	SWOT	Plano de Ação	Cadastro

MISSÃO

Concretizar o sonho da casa própria oferecendo imóveis com a melhor relação custo/benefício para o cliente.

VISÃO

Ser a melhor empresa de incorporação, construção e venda de empreendimentos econômicos do Brasil.

VALORES

- Ética e transparência
- Pensar como o cliente
- Geração de valor para o Acionista
- Time comprometido
- Dividir o sucesso
- Sustentabilidade



A empresa	Cadastros	Lançamentos	Fluxo de Caixa	CAR/CAP	Orçamento
Missão / Visão / Valores	Fatores Internos	Fatores Externos	SWOT	Plano de Ação	Cadastro
Forças	Fraquezas				

Item	Importância	Intensidade	Tendência
A marca é reconhecida no mercado	Totalmente importante	Muito forte	Mantém
A empresa tem diferencial inovador	Sem importância	Muito fraca	Piora
A tecnologia própria é essencial para o negócio	Sem importância	Forte	Mantém
O produto é de qualidade	Pouco importante	Média	Piora
O portfólio de produtos/serviços é variado	Importante	Fraca	Piora muito
O custo é baixo e isso ajuda a obter maior lucro	Totalmente importante	Muito forte	Melhora
A equipe é competente e entrosada	Totalmente importante	Fraca	Melhora muito



A empresa	Cadastros	Lançamentos	Fluxo de Caixa	CAR/CAP	Orçamento
Missão / Visão / Valores	Fatores Internos	Fatores Externos	SWOT	Plano de Ação	Cadastro
Forças	Fraquezas				

Item	Importância	Intensidade	Tendência	Pontuação
A localização geográfica é ruim	Totalmente importante	Muito fraca	Piora muito	125
A infraestrutura é inadequada às necessidades	Sem importância	Muito fraca	Piora	20
Os meios para fazer as vendas não são diversificados	Sem importância	Forte	Mantém	6
A eficiência operacional é um fator desfavorável	Pouco importante	Média	Piora	24
Alta rotatividade no quadro de funcionários	Importante	Muito fraca	Piora muito	75
A base de clientes é pequena	Muito importante	Muito forte	Melhora	8
Não há recursos financeiros disponíveis	Totalmente importante	Fraca	Melhora muito	20



A empresa	Cadastros	Lançamentos	Fluxo de Caixa	CAR/CAP	Orçamento
Missão / Visão / Valores	Fatores Internos	Fatores Externos	SWOT	Plano de Ação	Cadastro
Oportunidades	Ameaças				

Item	Importância	Urgência	Tendência	Pontuação
Possibilidade de parcerias estratégicas	Sem importância	Pra ontem	Piora	10
Exitem poucos concorrentes no mercado	Sem importância	Pouco urgente	Mantém	6
Aproveita políticas governamentais	Pouco importante	Urgente	Piora	12
Há expectativa de redução de impostos	Totalmente importante	Nada urgente	Melhora muito	25
Economia local crescendo	Muito importante	Muito urgente	Melhora	64



A empresa	Cadastros	Lançamentos	Fluxo de Caixa	CAR/CAP	Orçamento
Missão / Visão / Valores	Fatores Internos	Fatores Externos	SWOT	Plano de Ação	Cadastro
Oportunidades	Ameaças				

Item	Importância	Urgência	Tendência	Pontuação
Desinteresse por iniciativas socioambientais	Sem importância	Pra ontem	Piora	20
Não há novas linhas de produtos	Sem importância	Pouco urgente	Mantém	6
Há um número limitado de recursos essenciais	Pouco importante	Urgente	Piora	24
Não há novos clientes entrando no mercado	Importante	Muito urgente	Piora muito	60
A empresa tem decréscimo no mercado	Muito importante	Nada urgente	Melhora	8



A empresa	Cadastros	Lançamentos	Fluxo de Caixa	CAR/CAP	Orçamento
Missão / Visão / Valores	Fatores Internos	Fatores Externos	Matriz SWOT	Plano de Ação	Cadastro
Top 5	Cruzamento				

1. Fatores internos

1.1 Top 5 Forças	249	1.2 Top 5 Fraquezas	264
O custo é baixo e isso ajuda a obter maior lucro	100	A localização geográfica é ruim	125
A marca é reconhecida no mercado	75	Alta rotatividade no quadro de funcionários	75
A equipe é competente e entrosada	50	A eficiência operacional é um fator desfavorável	24
A tecnologia própria é essencial para o negócio	12	A infraestrutura é inadequada às necessidades	20
O produto é de qualidade	12	Não há recursos financeiros disponíveis	20

2. Fatores externos

2.1 Top 5 Oportunidades	117	2.2 Top 5 Ameaças	118
Economia local crescendo	64	Não há novos clientes entrando no mercado	60
Há expectativa de redução de impostos	25	Há um número limitado de recursos essenciais	24
Aproveita políticas governamentais	12	Desinteresse por iniciativas socioambientais	20
Possibilidade de parcerias estratégicas	10	A empresa tem decréscimo no mercado	8
Exitem poucos concorrentes no mercado	6	Não há novas linhas de produtos	6



A empresa	Cadastros	Lançamentos	Fluxo de Caixa	CAR/CAP	Orçamento
Missão / Visão / Valores	Fatores Internos	Fatores Externos	Matriz SWOT	Plano de Ação	Cadastro
Top 5	Cruzamento				

Forças e Fraquezas	No seu negócio	Oportunidades e Ameaças	No seu negócio	Tipo de estratégia	Recomendação
A marca é reconhecida no mercado	Força	Não há novos clientes entrando no mercado	Ameaça	Estratégia de confronto	Procure elaborar planos de ação para modificar o ambiente a favor do seu negócio.
A eficiência operacional é um fator desfavorável	Fraqueza	Economia local crescendo	Oportunidade	Estratégia de reforço	Procure criar planos de ação para aproveitar melhor as oportunidades que o ambiente proporciona.
A equipe é competente e entrosada	Força	Possibilidade de parcerias estratégicas	Oportunidade	Estratégia ofensiva	Procure criar planos de ação para desenvolver as vantagens competitivas.
Não há recursos financeiros disponíveis	Fraqueza	Não há novas linhas de produtos	Ameaça	Estratégia defensiva	Isto pode ser um sinal de que você precisará fazer profundas mudanças para proteger a empresa.



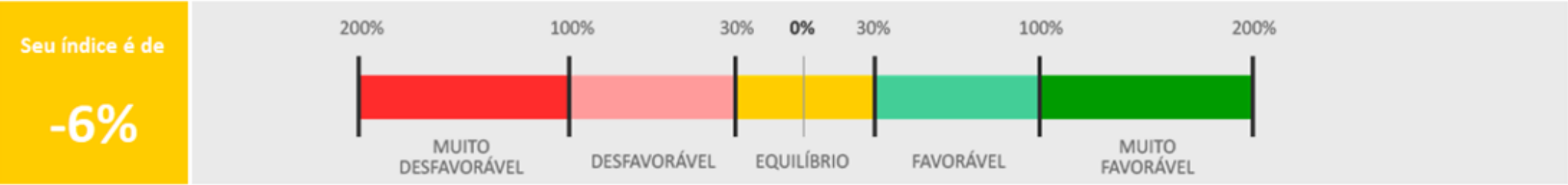
A empresa	Cadastros	Lançamentos	Fluxo de Caixa	CAR/CAP	Orçamento
Missão / Visão / Valores	Fatores Internos	Fatores Externos	Matriz SWOT	Plano de Ação	Cadastro
Definição e Follow UP	Relatórios				

Planos de ação	Fator	Itens	Responsável	Área	Previsão início	Previsão fim	Andamento	Status
Fazer registro da marca no INPI	Força	A marca é reconhecida no mercado	Filippo Ghermandi	Marketing	03/12/2017	10/12/2017	Em andamento	Atrasado
Listar inovações com possibilidade de implementação	Força	A empresa tem diferencial inovador	Leandro Borges	Tecnologia	04/12/2017	06/12/2017	Em andamento	Atrasado
Trabalhar melhor propaganda e marketing	Força	O produto é de qualidade	Diogo Silva	Comercial	04/12/2017	10/12/2017	Concluído	Concluído
Fazer o orçamento de uma reforma	Fraqueza	A infraestrutura é inadequada às necessidades	Rafael Avila	Recursos Humanos	09/12/2017	13/12/2017	Em andamento	Adiantado
Buscar um novo espaço para a loja física	Fraqueza	A localização geográfica é ruim	Daniel Pereira	Finanças	09/12/2017	15/12/2017	Não iniciado	Aguardando
Treinar equipe técnica	Fraqueza	A eficiência operacional é um fator desfavorável	Rafael Avila	Recursos Humanos	03/12/2017	10/12/2017	Em andamento	Em andamento
Buscar leis de incentivo que favoreçam a empresa	Oportunidade	Aproveita políticas governamentais	Daniel Pereira	Finanças	04/12/2017	06/12/2017	Em andamento	Atrasado
Entrar em contato com empresas no setor de turismo	Oportunidade	Possibilidade de parcerias estratégicas	Diogo Silva	Comercial	03/12/2017	10/12/2017	Em andamento	Em andamento
Planejar o lançamento de novos produtos	Ameaça	Não há novas linhas de produtos	Diogo Silva	Comercial	04/12/2017	06/12/2017	Em andamento	Atrasado
Reduzir custos	Oportunidade	Economia local crescendo	Daniel Pereira	Finanças	04/12/2017	10/12/2017	Concluído	Concluído
Trabalhar a fidelização de clientes atuais	Ameaça	Não há novos clientes entrando no mercado	Filippo Ghermandi	Marketing	09/12/2017	13/12/2017	Em andamento	Adiantado
Agendar confraternizações	Força	A equipe é competente e entrosada	Rafael Avila	Recursos Humanos	09/12/2017	15/12/2017	Não iniciado	Aguardando



A empresa	Cadastros	Lançamentos	Fluxo de Caixa	CAR/CAP	Orçamento
Missão / Visão / Valores	Fatores Internos	Fatores Externos	Matriz SWOT	Plano de Ação	Cadastro
Definição e Follow UP	Relatórios				
Resultado SWOT	Resultado P.A.	Análise por Área	Análise por Funcionário	Impressão	

Índice de favorabilidade



Equilíbrio - Com um cenário equilibrado vale a pena investir mais tempo de análise para saber se o seu foco será interno ou externo.

O índice de favorabilidade é calculado subtraindo as notas das forças e oportunidades pelas notas das fraquezas e ameaças. Por isso ela aponta para um percentual que varia de -200% a +200% indicando o equilíbrio do ambiente em que a sua empresa atua. Sua fórmula é $IF = (((Forças + Oportunidades) - (Fraquezas + Ameaças)) / ((Forças + Oportunidades) + (Fraquezas + Ameaças))) \times 2$

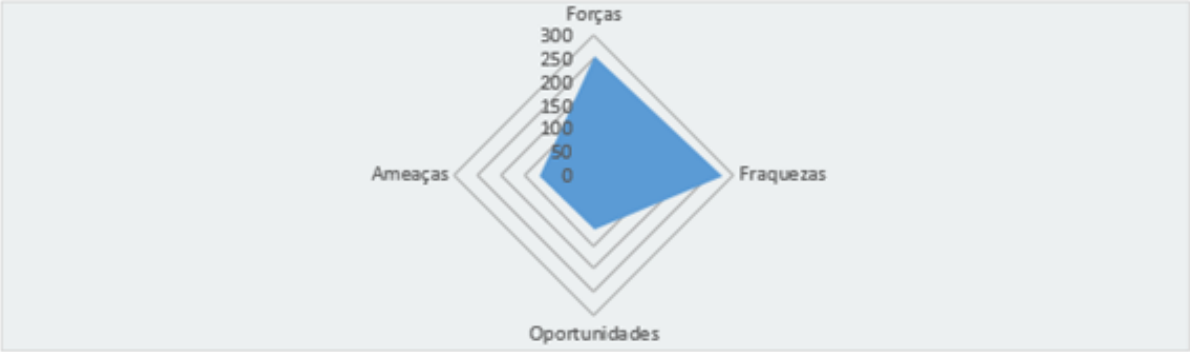
Análise geral dos fatores internos e externos

Forças	33%	Suas forças estão mais baixas que as suas fraquezas, que tal pensar em planos de ação para ter notas melhores em relação à esse item?
Fraquezas	36%	Suas fraquezas estão maiores que as suas forças, esse é um sinal de alerta clássico que existem pontos de melhoria na sua empresa, crie planos de ação para reduzir estas fraquezas.
Oportunidades	15%	Suas opotunidades estão mais baixas do que suas ameaças, vale a pena pensar em planos de ação para reduzir as ameaças.
Ameaças	15%	Suas ameaças estão maiores ou iguais as oportunidades, você precisa pensar em planos de ação para diminuir os riscos delas acontecerem o quanto antes.

Análise geral dos fatores internos e externos



Gráfico de radar da análise SWOT



Análise das forças

O custo é baixo e isso ajuda a obter maior lucro	100
A marca é reconhecida no mercado	75
A equipe é competente e entrosada	50
A tecnologia própria é essencial para o negócio	12
O produto é de qualidade	12

Análise das fraquezas

A localização geográfica é ruim	125
Alta rotatividade no quadro de funcionários	75
A eficiência operacional é um fator desfavorável	24
A infraestrutura é inadequada às necessidades	20
Não há recursos financeiros disponíveis	20

Análise das oportunidades

Economia local crescendo	64
Há expectativa de redução de impostos	25
Aproveita políticas governamentais	12
Possibilidade de parcerias estratégicas	10
Exitem poucos concorrentes no mercado	6

Análise das ameaças

Não há novos clientes entrando no mercado	60
Há um número limitado de recursos essenciais	24
Desinteresse por iniciativas socioambientais	20
A empresa tem decréscimo no mercado	8
Não há novas linhas de produtos	6

Aqui é continuação do Relatório (slide anterior)

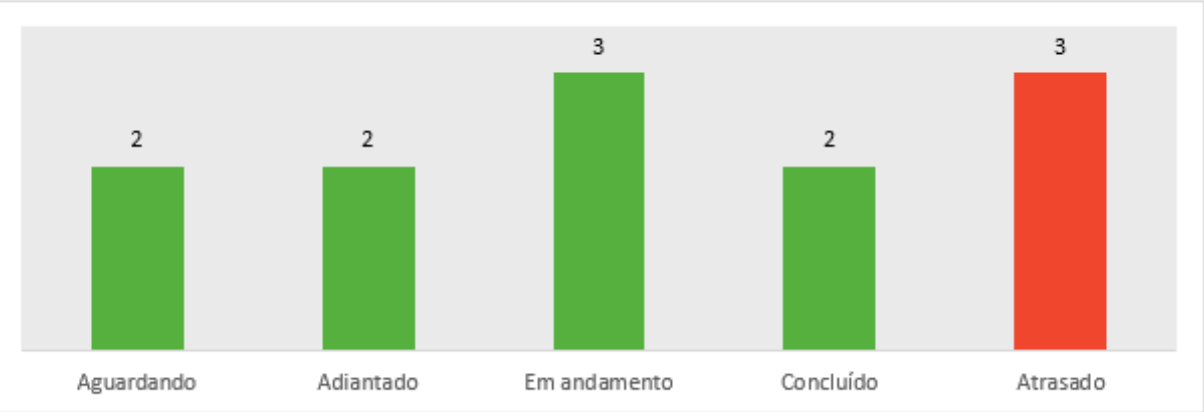


A empresa	Cadastros	Lançamentos	Fluxo de Caixa	CAR/CAP	Orçamento
Missão / Visão / Valores	Fatores Internos	Fatores Externos	Matriz SWOT	Plano de Ação	Cadastro
Definição e Follow UP	Relatórios				
Resultado SWOT	Resultado P.A.	Análise por Área	Análise por Funcionário	Impressão	

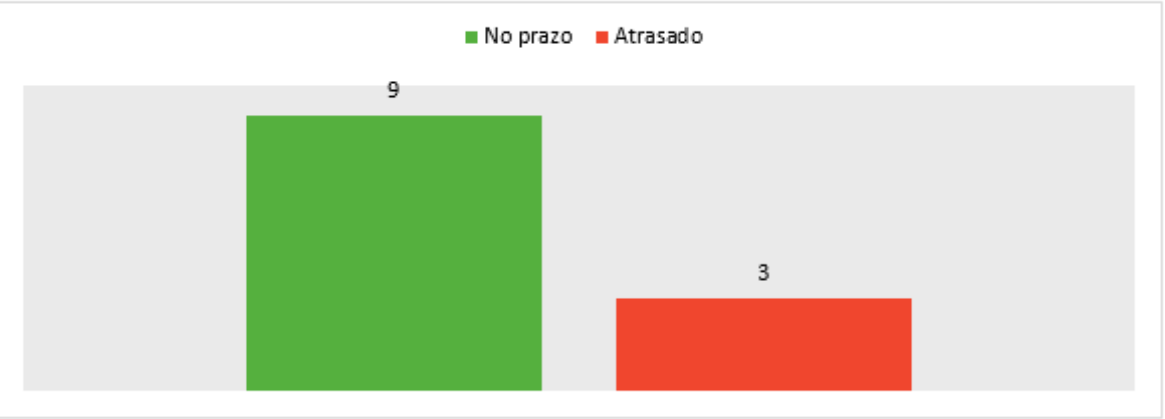
Desenvolvimento de planos de ação

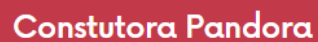


Status dos seus planos de ação



Conformidade dos planos de ação





DESDE 2001
REALIZANDO SONHOS

[illegible]



A empresa	Cadastros	Lançamentos	Fluxo de Caixa	CAR/CAP	Orçamento
Missão / Visão / Valores	Fatores Internos	Fatores Externos	Matriz SWOT	Plano de Ação	Cadastro
Definição e Follow UP	Relatórios				
Resultado SWOT	Resultado P.A.	Análise por Área	Análise por Funcionário	Impressão	

RELATÓRIO DA ANÁLISE SWOT 4.0

- 1. Resultados SWOT
- 2. Resultados planos de ação
- 3. Análise por área
- 4. Análise por responsável

1. Resultados SWOT

Análise das forças

O custo é baixo e isso ajuda a obter maior lucro	100
A marca é reconhecida no mercado	75

Análise das fraquezas

A localização geográfica é ruim	125
Alta rotatividade no quadro de funcionários	75

1. Resultados SWOT

Análise das forças

O custo é baixo e isso ajuda a obter maior lucro	100
A marca é reconhecida no mercado	75
A equipe é competente e entrosada	50
A tecnologia própria é essencial para o negócio	12
O produto é de qualidade	12

Análise das oportunidades

Economia local crescendo	64
Há expectativa de redução de impostos	25
Aproveita políticas governamentais	12
Possibilidade de parcerias estratégicas	10
Exitem poucos concorrentes no mercado	6

Análise das fraquezas

A localização geográfica é ruim	125
Alta rotatividade no quadro de funcionários	75
A eficiência operacional é um fator desfavorável	24
A infraestrutura é inadequada às necessidades	20
Não há recursos financeiros disponíveis	20

Análise das ameaças

Não há novos clientes entrando no mercado	60
Há um número limitado de recursos essenciais	24
Desinteresse por iniciativas socioambientais	20
A empresa tem decrescimento no mercado	8
Não há novas linhas de produtos	6

Índice de favorabilidade

Seu índice é de

-6%

Equilíbrio - Com um cenário equilibrado vale a pena investir mais tempo de análise para saber se o seu foco será interno ou externo.

$$IF = (((\text{Forças} + \text{Oportunidades}) - (\text{Fraquezas} + \text{Ameaças})) / ((\text{Forças} + \text{Oportunidades}) + (\text{Fraquezas} + \text{Ameaças}))) \times 2$$

$$IF = (((257 + 117) - (278 + 118)) / ((257 + 117) + (278 + 118))) \times 2 \rightarrow (((374) - (396)) / ((374) + (396))) \times 2 \rightarrow ((-22) / (770)) \times 2 \rightarrow (-0,0286) \times 2 = -6\%$$

Índice geral dos fatores internos e externos

Forças	33%	Suas forças estão mais baixas que as suas fraquezas, que tal pensar em planos de ação para ter notas melhores em relação à esse item?
--------	-----	---

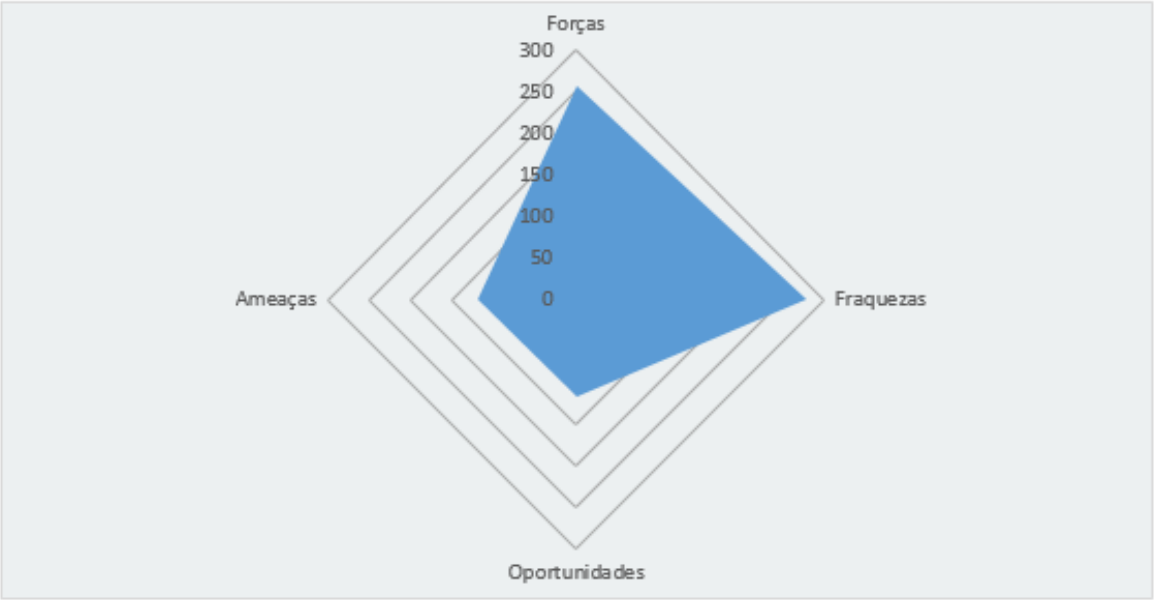
Índice geral dos fatores internos e externos

Forças	33%	Suas forças estão mais baixas que as suas fraquezas, que tal pensar em planos de ação para ter notas melhores em relação à esse item?
Fraquezas	36%	Suas fraquezas estão maiores que as suas forças, esse é um sinal de alerta clássico que existem pontos de melhoria na sua empresa, crie planos de ação para reduzir estas fraquezas.
Oportunidades	15%	Suas opotunidades estão mais baixas do que suas ameaças, vale a pena pensar em planos de ação para reduzir as ameaças.
Ameaças	15%	Suas ameaças estão maiores ou iguais as oportunidades, você precisa pensar em planos de ação para diminuir os riscos delas acontecerem o quanto antes.

Análise geral dos fatores internos e externos

Forças	257
Fraquezas	278
Oportunidades	117
Ameaças	118

Gráfico de radar da análise SWOT



2. Resultados planos de ação

Aqui é continuação do Relatório (slide anterior)

2. Resultados planos de ação

Você definiu planos de ação para 11 de 20 dos principais itens da sua SWOT

55%

Não está ruim, mas é preciso ter atenção. Se você busca resultados melhores no seu negócio, talvez seja necessário atuar em mais itens criando ainda mais planos de ação!

Status dos seus planos de ação

Aguardando	2
Adiantado	2
Em andamento	3
Atrasado	3

Conformidade dos planos de ação

No Prazo	9
Atrasado	3

Top 5: Análise de planos de ação por área

	Total	Conforme	Atrasado
Finanças	3	2	1
Comercial	3	2	1
Recursos Humanos	3	3	0
Marketing	2	2	0
Tecnologia	1	0	1

3. Análise por Área

Áreas	Total de Planos de Ação	Total conforme	% desempenho atual
Marketing	2	2	100%
Finanças	3	2	67%
Comercial	3	2	67%
Recursos Humanos	3	3	100%
Tecnologia	1	0	0%
-	0	0	Sem planos de ação

4. Análise por Responsável

Responsáveis	Planos de Ação	Total Conforme	% desempenho atual
Rafael Avila	3	3	100%
Daniel Pereira	3	2	67%
Leandro Borges	1	0	0%
Filippo Ghermandi	2	2	100%
Diogo Silva	3	2	67%
-	0	0	Sem P.A.
-	0	0	Sem P.A.
-	0	0	Sem P.A.
-	0	0	Sem P.A.

Áreas	Planos de Ação	Total Conforme	% desempenho atual
-	0	0	Sem P.A.
-	0	0	Sem P.A.
-	0	0	Sem P.A.
-	0	0	Sem P.A.
-	0	0	Sem P.A.
-	0	0	Sem P.A.
-	0	0	Sem P.A.
-	0	0	Sem P.A.
-	0	0	Sem P.A.

Aqui é continuação do Relatório (slide anterior)



A empresa	Cadastros	Lançamentos	Fluxo de Caixa	CAR/CAP	Orçamento
Missão / Visão / Valores	Fatores Internos	Fatores Externos	Matriz SWOT	Plano de Ação	Áreas da Empresa

Áreas da empresa	Responsáveis
Marketing	Rafael Avila
Finanças	Daniel Pereira
Comercial	Leandro Borges
Recursos Humanos	Filippo Ghermandi
Tecnologia	Diogo Silva
-	-



A empresa	Cadastros	Lançamentos	Fluxo de Caixa	CAR/CAP	Orçamento
Entradas	Saídas	Transferências	Contas	Centro Custos	Favorecidos

1.01	Receita de vendas	1.02	Receita com serviços	1.03	Receitas financeiras	1.04	Outras entradas
1.01.01	Produto 01	1.02.01	Instalação A	1.03.01	Rendimentos CDI	1.04.01	Receita não identificada
1.01.02	Produto 02	1.02.02	Instalação B	1.03.02	Rendimento Poupança	1.04.02	Estorno de pagamento
1.01.03	Produto 03	1.02.03	Instalação C	1.03.03	Rendimento Ações	1.04.03	Venda de Maquinas
1.01.04	Produto 04	1.02.04	Consultoria	1.03.04		1.04.04	Venda imóveis
1.01.05	Produto 05	1.02.05		1.03.05		1.04.05	Aporte de capital
1.01.06	Produto x	1.02.06		1.03.06		1.04.06	Empréstimos contratados
1.01.07	Vendas vista	1.02.07		1.03.07			
1.01.08	à prazo	1.02.08		1.03.08			
1.01.09		1.02.09		1.03.09			
1.01.10		1.02.10		1.03.10			
1.01.11		1.02.11		1.03.11			
1.01.12		1.02.12		1.03.12			
1.01.13		1.02.13		1.03.13			
1.01.14		1.02.14		1.03.14			
1.01.15		1.02.15		1.03.15			
1.01.16		1.02.16		1.03.16			
1.01.17		1.02.17		1.03.17			
1.01.18		1.02.18		1.03.18			
1.01.19		1.02.19		1.03.19			
1.01.20		1.02.20		1.03.20			

INFORMATIVO:

Cadastro do plano de contas deve ser feito nessa aba, pois todas as entradas que possam ocorrer na empresa devem ser cadastradas aqui, que você possa identificar o tipo de receita ou outras entradas da sua empresa. Você pode substituir todas as nomenclaturas existentes, isso é só um exemplo.



A empresa	Cadastros	Lançamentos	Fluxo de Caixa	CAR/CAP	Orçamento
Entradas	Saídas	Transferências	Contas	Centro Custos	Favorecidos

2.01	Despesa com produtos	2.02	Despesa com serviços	2.03	Despesa com pessoal	2.04	Despesas comerciais	2.05	Despesas administrativas
2.01.01	Materia prima	2.02.01	Transporte	2.03.01	Pró labore	2.04.01	Comissões	2.05.01	Aluguel
2.01.02	Beneficiamento	2.02.02	Hospedagem	2.03.02	Salário mensal	2.04.02	Mídia Digital A	2.05.02	Materiais de escritório
2.01.03	Materiais de Consumo	2.02.03	Infográfico	2.03.03	13º salário	2.04.03	Mídia Digital B	2.05.03	Tele - Cel Fixo Internet
2.01.04	Fretes e Carretos	2.02.04		2.03.04	Horas extras	2.04.04	Assessoria de mkt	2.05.04	Energia
2.01.05	INFORMATIVO: Cadastro do plano de contas de saídas (classificação financeira) nessa aba devem ser cadastrados todos os tipos de saídas que possam ocorrer na sua empresa, é uma classificação financeira para que você possa identificar futuramente e agrupar em relatórios cada tipo de despesa que você possui. Você deve substituir todas as nomenclaturas existentes, isso é só um exemplo.	2.02.05		2.03.05	Aviso prévio/Multa rescisória	2.04.05		2.05.05	Água
2.01.06		2.02.06		2.03.06	Assistência médica	2.04.06		2.05.06	Jurídico
2.01.07				2.03.07	IT	2.04.07		2.05.07	Contabilidade
2.01.08				2.03.08	VR VA	2.04.08		2.05.08	Seguros
2.01.09				2.03.09	INSS	2.04.09		2.05.09	Hospedagem
2.01.10				2.03.10	FGTS <small>Trabalhistas</small>	2.04.10		2.05.10	Sistema de segurança
2.01.11				2.03.11	Acordos Trabalhistas	2.04.11		2.05.11	Impressora
2.01.12				2.03.12	Outros	2.04.12		2.05.12	Assessoria x
2.01.13		2.02.13				2.04.13		2.05.13	Manutenção
2.01.14		2.02.14				2.04.14		2.05.14	Suprimentos Copa e cozinha
2.01.15		2.02.15				2.04.15		2.05.15	Portador
2.01.16		2.02.16				2.04.16		2.05.16	Cartório
2.01.17		2.02.17				2.04.17		2.05.17	Confraternizações
2.01.18		2.02.18				2.04.18		2.05.18	
2.01.19		2.02.19				2.04.19		2.05.19	
2.01.20		2.02.20				2.04.20		2.05.20	



A empresa	Cadastros	Lançamentos	Fluxo de Caixa	CAR/CAP	Orçamento
Entradas	Saídas	Transferências	Contas	Centro Custos	Favorecidos

2.06	Despesas financeiras	2.07	Impostos	2.08	Investimentos	2.09	Retirada de sócios	2.10	Outras saídas
2.06.01	Despesas bancárias	2.07.01	Imposto sob faturamento	2.08.01	Software	2.09.01	Distribuição de Lucros	2.10.01	Pagamento indevido
2.06.02	Despesas com cobrança	2.07.02	DAS	2.08.02	Hardware	2.09.02	Mensal	2.10.02	Devolução de estorno
2.06.03	Juros de mora	2.07.03	Icms	2.08.03	Assessórios	2.09.03		2.10.03	Dev. de aporte de capital
2.06.04	Juros de capital	2.07.04	Pis / Cofins	2.08.04	Servidor	2.09.04		2.10.04	Pagamento empréstimos
2.06.05	Juros empréstimos	2.07.05	IR/CS	2.08.05	Rede	2.09.05		2.10.05	
2.06.06	Tarifa de Saque	2.07.06		2.08.06	Licenças	2.09.06		2.10.06	
2.06.07		2.07.07		2.08.07	Domínios	2.09.07		2.10.07	
2.06.08		2.07.08		2.08.08	Infra-estrutura	2.09.08		2.10.08	
2.06.09		2.07.09		2.08.09	Veículos	2.09.09		2.10.09	
2.06.10		2.07.10		2.08.10	Máquinas	2.09.10		2.10.10	
2.06.11		2.07.11		2.08.11		2.09.11		2.10.11	
2.06.12		2.07.12		2.08.12		2.09.12		2.10.12	
2.06.13		2.07.13		2.08.13		2.09.13		2.10.13	
2.06.14		2.07.14		2.08.14		2.09.14		2.10.14	
2.06.15		2.07.15		2.08.15		2.09.15		2.10.15	

Aqui é continuação do Relatório (slide anterior)

A empresa	Cadastros	Lançamentos	Fluxo de Caixa	CAR/CAP	Orçamento
Entradas	Saídas	Transferências	Contas	Centro Custos	Favorecidos

Transferências

3.01	TRANSFERÊNCIAS (CRÉDITO)	3.02	TRANSFERÊNCIAS (DÉBITO)
3.01.01	Transferência entre contas	3.02.01	Transferência entre contas
3.01.02	Pagamento do Cartão de Crédito	3.02.02	Saque cartão de crédito
3.01.03	Aplicação	3.02.03	Resgate de aplicação
3.01.04	Saque reserva de capital	3.02.04	Reserva de Capital
3.01.05	Saque reserva trabalhista	3.02.05	Reserva trabalhista
3.01.06		3.02.06	
3.01.07		3.02.07	
3.01.08		3.02.08	
3.01.09		3.02.09	
3.01.10		3.02.10	
3.01.11		3.02.11	
3.01.12		3.02.12	
3.01.13		3.02.13	
3.01.14		3.02.14	
3.01.15		3.02.15	
3.01.16		3.02.16	
3.01.17		3.02.17	
3.01.18		3.02.18	
3.01.19		3.02.19	
3.01.20		3.02.20	
3.01.21		3.02.21	

INFORMATIVO:

Cadastro do plano de contas de transferências (classificação financeira), nessa aba devem ser cadastrados todos os tipos classificações utilizadas nas transferências entre contas internas da sua empresa, sempre quando você fizer uma transferência entre um montante de uma conta para a outra deverá utilizar esse plano de contas, qualquer movimentação externa (sua empresa e um outro favorecido) você deve utilizar o plano de entradas ou saídas. Você deve substituir todas as nomenclaturas existentes, isso é só um exemplo.



A empresa	Cadastros	Lançamentos	Fluxo de Caixa	CAR/CAP	Orçamento
Entradas	Saídas	Transferências	Contas	Centro Custos	Favorecidos

Centro de custo

5.01	Centro de Custo	Descrição (opcional)	Descrição (opcional)	Descrição (opcional)	Descrição (opcional)	Descrição (opcional)	Descrição (opcional)
5.01.01	Serviços						
5.01.02	Produção						
5.01.03	Administrativo						
5.01.04							
5.01.05							
5.01.06							
5.01.07							
5.01.08							
5.01.09							
5.01.10							
5.01.11							
5.01.12							
5.01.13							
5.01.14							
5.01.15							
5.01.16							

INFORMATIVO:

Centro de custo é um agrupamento de despesa que você quer analisar, você poderá classificar cada lançamento financeiro (entradas, saídas ou transferência) com um centro de custo específico, assim poderá ter um relatório completo de todas as informações somente desse centro de custo caso desejar, é como se fosse um filtro de informações, você consegue filtrar os relatórios por um centro de custo específico e verificar as informações financeiras da empresa somente desse centro de custo específico.

Não existe um padrão a ser utilizados, exemplos:

- Uma distribuidora pode criar um centro de custo para cada caminhão para analisar as receitas e despesas proveniente de cada caminhão em específico.
- Uma construtora pode criar um centro de custo para cada obra para analisar as receitas e despesas de cada obra individualmente.
- Uma rede de lojas pode criar um centro de cada para cada loja para verificar as informações de cada loja em particular.



DESDE 2001
REALIZANDO SONHOS

A empresa	Cadastros	Lançamentos	Fluxo de Caixa	CAR/CAP	Orçamento
Entradas	Saídas	Transferências	Contas	Centro Custos	Favorecidos

[illegible]



Aqui são os botões e quando clicar aparecerá essas opções



MISSÃO

Concretizar o sonho da casa própria oferecendo imóveis com a melhor relação custo/benefício para o cliente.

xxx

VISÃO

Ser a melhor empresa de incorporação, construção e venda de empreendimentos econômicos do Brasil.

VALORES

- Ética e transparência
- Pensar como o cliente
- Geração de valor para o Acionista
- Time comprometido
- Dividir o sucesso
- Sustentabilidade