



MANUAL DE OPERACIONALIZAÇÃO

**Da ideia
ao negócio de sucesso.**
O Sebrae te ensina o caminho.

Comece



EXPERIENCE
ESCOLA DE CONHECIMENTO
SEBRAE





MANUAL DE OPERACIONALIZAÇÃO

WORKSHOP
FINANÇAS BÁSICAS

NOME:

© 2023. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado do Ceará– Sebrae/CE

Todos os direitos reservados

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

Informações e contatos

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado do Ceará– Sebrae/CE

Unidade de Desenvolvimento de Desenvolvimento de Soluções

Fortaleza - CE

Dados Ficha Catalográfica

FICHA TÉCNICA DA SOLUÇÃO

Nome da Solução (título):

COMECE - Da ideia ao Negócio

MÓDULO 04 - IMPLANTAÇÃO

CONSULTORIA: Análise do plano de negócios

Público-alvo:

Futuros empreendedores de micro e pequenos negócios

Formato da Solução:

Consultoria

Descrição da Solução:

Objetivos da solução:

Analisar plano de negócios desenvolvido.

Conteúdos tratados na solução:

Plano de Negócios

Análise do plano de negócios

Modalidade:

() Presencial () Distância (X) Híbrido

Duração:

3h/a

SUMÁRIO

1. FICHA TÉCNICA DA SOLUÇÃO

2. VENHA CONOSCO NESTA JORNADA

3. APRESENTAÇÃO

4. REFERENCIAIS EDUCACIONAIS

4.1 Aspectos teóricos

4.2 Aspectos metodológicos

5. PERCURSO EDUCACIONAL DA SOLUÇÃO

6. PLANO DE INTERVENÇÃO EDUCATIVA

6.1 Competência Específica 1

6.2 Competência Específica 2

6.3 Competência Específica 3

6.4 Competência Específica 4

7. ANEXOS



I. VENHA CONOSCO NESTA JORNADA

Caro(a) Instrutor(a), te convidamos a juntos contribuir no crescimento pessoal e profissional desses futuros empreendedores, é com grande entusiasmo e expectativa que damos as boas-vindas a todos vocês neste programa que visa capacitar o futuro empreendedor para a abertura de seus próprios negócios. É um privilégio tê-los conosco nesta jornada que moldará o futuro de muitos empreendedores em potencial.

O “COMECE - Da ideia ao Negócio” é um programa de desenvolvimento de futuros empreendedores pensado em um formato de jornada empreendedora de forma prática, com o objetivo de capacitar o futuro empreendedor nas competências, habilidades e atitudes para abertura dos seus negócios, identificando oportunidades, até a implantação de suas ideias.

Neste curso, estaremos embarcando em uma jornada de descoberta, inovação e realização. Acreditamos firmemente que o empreendedorismo é uma força transformadora que pode impulsionar economias, criar oportunidades e, acima de tudo, realizar sonhos. E é através de sua orientação e conhecimento que capacitaremos nossos alunos a trilhar esse caminho com sucesso.

Queridos instrutores, acreditamos que vocês são o alicerce deste curso. Com seu conhecimento, experiência e paixão pelo ensino, estamos confiantes de que nossos alunos serão capacitados a se tornarem empreendedores de sucesso, prontos para enfrentar os desafios e aproveitar as oportunidades que o mundo dos negócios oferece.

Estamos ansiosos para colaborar com vocês e testemunhar o impacto positivo que juntos poderemos criar na vida de nossos alunos. Este é o começo de uma jornada incrível e inspiradora, e estamos gratos por tê-los a bordo.

Vamos capacitar o futuro, um empreendedor de cada vez.

Bem-vindos!

2. APRESENTAÇÃO

Nesse manual, o(a) instrutor(a) encontrará informações que poderão ajudá-lo(a) no planejamento e na aplicação do **“COMECE - Da ideia ao Negócio - Workshop: Finanças básicas”**, programa que tem como finalidade atender a futuros empreendedores.

As competências definidas servirão de referência para o(a) educador(a) elaborar o Plano de Aplicação da Solução. O ensino por competências é fundamental para o educando aprender a aprender e a desenvolver-se como pessoa e cidadão, compreendendo o seu papel transformador para o bem-estar social e para o desenvolvimento sustentável do seu negócio e da comunidade onde ele se insere.

Essa solução tem como propósito criar as condições necessárias para o desenvolvimento das seguintes competências:

- Compreender competências empreendedoras e riscos envolvidos, refletindo sobre o propósito pessoal e motivações para empreender.
- Identificar e aproveitar oportunidades de negócios que ofereçam soluções para necessidades que precisam ser atendidas, através de abordagens inovadoras.
- Conhecer e aplicar ferramentas para definição de proposta de valor e modelagem do negócio, desenvolver protótipo e validando o modelo de negócios.
- Aplicar as competências técnicas e comportamentais desenvolvidas e consolidar o planejamento para implantação do negócio.

O(a) educador(a) tem liberdade de escolher as estratégias de ensino-aprendizagem e os recursos audiovisuais mais adequados e que ajudem os educandos a desenvolverem essas competências. Pode, também, enriquecer o conteúdo proposto, com seus conhecimentos e práticas relacionados ao tema, basear-se nas indicações bibliográficas e de objetos de aprendizagem que integram o Manual do Participante e/ou nas sugestões que constam neste manual.

3. REFERENCIAIS EDUCACIONAIS

As soluções educacionais de capacitação empresarial e cultura empreendedora do Sebrae tem por finalidade desenvolver competências de naturezas cognitiva, atitudinal e operacional, que permitam aos indivíduos mobilizar conhecimento/ saberes, atitudes e habilidades/procedimentos para um desempenho satisfatório em diferentes situações – pessoais, profissionais ou sociais. Os referenciais educacionais do Sebrae reconhecem os valores da instituição como princípios fundamentais.

De acordo com os Referenciais Educacionais do Sebrae, sua prática educacional está ancorada nas teorias sociocrítica de Paulo Freire e a humanista de Carl Rogers, refletindo em práticas dialógicas, em que tanto os instrutores, quanto os participantes são sujeitos ativos do processo educacional, a exemplo dos círculos de cultura na perspectiva freireana. Com relação às abordagens metodológicas, serão fundamentadas nos princípios andragógicos e subsidiada por Metodologias Ativas da aprendizagem.

3.1 Aspectos teóricos:

- Teoria sócio-crítica - Os processos educativos precisam ser construídos de modo a levar à emancipação dos sujeitos, entendendo-os como parte dos momentos histórico-culturais a que pertencem. Nesta perspectiva teórica os círculos de cultura favorecem o processo dialético, cerne da prática educacional proposta.
- Humanista - O enfoque humanista reconhece a posição afetiva facilitadora do educador, enfatizando o valor humano e a empatia como forma de propiciar, ao indivíduo aprendente, o conhecimento de suas potencialidades e a busca do equilíbrio.
- Andragógica - Segundo Knowles, voltada para o desenvolvimento e aprendizado do público adulto que tem como princípios a autonomia, a experiência, prontidão para aprender, aplicação da aprendizagem e motivação para aprender.

3.2 Aspectos metodológicos:

- As metodologias ativas como estratégias de ensino que tem o objetivo de incentivar os sujeitos de forma autônoma e participativa por meio de situações reais, são algumas delas: gamificação; sala de aula invertida; design thinking, design sprint, aprendizagem baseada em problemas e aprendizagem baseada em projetos.

Cabe à instrutora identificar as expectativas das participantes, as diferenças existentes entre elas para explicitar o objetivo da solução, as competências que ela pretende desenvolver e os conteúdos que serão abordados visando ao seu alcance.

Na relação instrutora-participante, o diálogo deve ser frequentemente exercitado para acolhimento e para apresentação, explicação, problematização e instrumentalização para a cultura empreendedora, com vistas a instigar a prática dos temas abordados.

O uso de estratégias de ensino-aprendizagem e recursos tecnológicos adequados à abordagem de cada tema é um cuidado a ser considerado na mediação pedagógica. Recomenda-se que a instrutora, além de conhecer a finalidade das estratégias de ensino-aprendizagem e os recursos tecnológicos previstos, saiba aplicá-los/utilizá-los de forma a garantir que o objetivo da ação seja alcançado e as competências pactuadas sejam desenvolvidas. As ações educacionais da instrutora devem estar organizadas de forma a atender os objetivos de aprendizagem de cada solução.

4. PERCURSO EDUCACIONAL DA SOLUÇÃO

Módulo 04: IMPLANTAÇÃO
<p>Tema:</p> <p>Workshop: Finanças básicas</p>
<p>Objetivo de aprendizagem:</p> <p>Compreender conceitos e ferramentas básicas da gestão financeira do negócio e sua importância para tomada decisão</p>
<p>Competências Específicas:</p> <ul style="list-style-type: none">- Compreender conceitos e ferramentas básicas da gestão financeira do negócio.- Elaborar um fluxo de caixa, calcular preços de venda e categorizar os custos.- Analisar indicadores financeiros
<p>Indicadores de aprendizagem:</p> <p>Compreende conceitos e ferramentas básicas da gestão financeira do negócio.</p> <p>Elabora um fluxo de caixa, calcula preços de venda e categoriza os custos.</p> <p>Analisa indicadores financeiros.</p>
<p>Estratégias de ensino aprendizagem</p> <p>ACOLHIMENTO E BOAS-VINDAS:</p> <p>Apresentação do(a) educador(a) e dos participantes, apresentação do objetivo da oficina e competências que os participantes deverão desenvolver. Levantamento das expectativas do grupo</p> <ul style="list-style-type: none">- Distribuir uma folha para em branco para cada participante, e pedir que eles façam o antes e o depois escrevendo as expectativas e quais as dificuldades que eles possuem em relação as finanças pessoais e empresariais. Peça-os que compartilhem o que escreveram. <p>INTRODUÇÃO ÀS FINANÇAS:</p> <p>Introdução as finanças pessoais e empresariais</p> <p>Conceitos básicos</p> <p>Dicas para uma mentalidade financeira saudável</p> <p>Exercício de reflexão individual sobre as finanças pessoais e empresariais</p> <ul style="list-style-type: none">- Expor o conceito de finanças nos slides.- Expor a importância da gestão financeira e os benefícios que uma boa gestão financeira pode trazer.

- Expor as dicas de uma boa gestão financeira. (peça para que de um por um leia no livro do participante e comente se isso já faz parte de sua rotina)
- Peça-os que realizem as autoavaliações que tem no livro do participante.
- Comente sobre as respostas. (Facilitador verificar no gabarito em anexos)

NOÇÕES BÁSICAS DE CONTABILIDADE

Papel da contabilidade, objeto e objetivos

Regime de caixa e regime de competência

Princípios contábeis básicos (Entidade, Continuidade)

Demonstração do resultado do exercício (DRE)

Atividade: Elaboração de um DRE e regime de caixa e competência

- Expor o conceito de contabilidade e em seguida perguntar aos participantes se eles já conhecem?
- Diferenciar os regimes de caixa e competência exposto no slide, construir uma situação prática e questionar qual regime é utilizado pelos empresários presentes.
- Solicitar aos participantes que realizem a atividade no livro do participante sobre regime de caixa e competência.
- Após um tempo para a conclusão da atividade, realizar a correção e em seguida verificar quem conseguiu acertar.
- Apresentar o conceito de DRE e o modelo simplificado no livro do participante.
- Solicitar aos participantes que realizem a atividade no livro do participante sobre DRE
- Após um tempo para a conclusão da atividade, realizar a correção e em seguida verificar quem conseguiu acertar.
- Ressaltar a importância da DRE para a determinação do lucro líquido da empresa.

FLUXO DE CAIXA

conceito e a Importância do fluxo de caixa

Componentes do fluxo de caixa: entradas e saídas de recursos

Demonstração de fluxo de caixa simples

- Apresentar o conceito de fluxo de caixa.
- Questionar sobre quem realiza o registro de suas finanças pessoais e empresariais.
- Demonstrar os registros de entradas e saídas no livro do participante.
- Orienta-los sobre o entendimento no flipchart sobre os exemplos citados no livro do participante.
- Entregar uma folha branca e pedir aos participantes que registrem todas as receitas e despesas pessoais e ao final apurar o saldo.
- Questionar se eles gostaram do resultado? O que podem melhorar? As despesas podem ser reduzidas?
- Se disponível laboratório e informática, pode ser apresentado aos participantes a ferramenta fluxo de caixa online.

GESTÃO DE CUSTOS e CMV

Conceito de gestão de custos

Identificação e classificação dos custos

Conceito de CMV

Cálculo do CMV

Atividade: Classificação dos custos

- Expor os conceitos de gestão de custos através dos slides.
- Expor a classificação dos custos através dos slides aos participantes.

- Distribuir pequenas targetas e solicitar que os participantes que escrevam um custo e montar um quadro no flip chart para separar os custos solicitando que cada um grude na classificação correta.
- Solicitar aos participantes que realizem a atividade no livro do participante sobre classificação de custos.
- Após um tempo para a conclusão da atividade, realizar a correção e em seguida verificar quem conseguiu acertar.

FORMAÇÃO DE PREÇO

Conceitos básicos de formação de preço

Estratégias de precificação

- Expor os conceitos e os métodos para formação de preço nos slides.
- Solicitar os participantes que possuem empresas que apontem as falhas dos métodos utilizados.
- Questionar: O seu preço cobre os custos do teu negócio e gera lucro para empresa?
- Estimular os participantes a se aprofundar em outro momento nesse tema.

INDICADORES FINANCEIROS

Importância dos indicadores financeiros na gestão

Principais indicadores financeiros: Lucratividade, endividamento, margem de contribuição e ponto de equilíbrio

- Construir o conceitos dos indicadores no flip chart.
- Demonstrar como encontrar cada um dos indicadores sugeridos no flip chart tirando todas as dúvidas.
- Solicitar aos participantes que realizem a atividade no livro do participante sobre indicadores financeiros.
- Após um tempo para a conclusão da atividade, realizar a correção e em seguida verificar quem conseguiu acertar.

Avaliação:

Encerramento

Refletir sobre as aprendizagens

Exposição individual

5. ANEXOS

TEMA I – INTRODUÇÃO AS FINANÇAS

As finanças desempenham um papel fundamental, tanto no âmbito pessoal quanto empresarial. Entender os conceitos básicos das finanças é essencial para tomar decisões inteligentes sobre o dinheiro e garantir um futuro financeiramente estável.

Neste material, abordaremos os conceitos fundamentais das finanças, tanto em termos pessoais quanto empresariais, a importância da gestão financeira e algumas dicas para cultivar uma mentalidade financeira saudável.

O Termo finanças pode ser definido como **“a arte e a ciência de administrar o dinheiro”**.

No contexto das finanças pessoais, é crucial gerenciar efetivamente o dinheiro para atingir metas financeiras e garantir estabilidade. Algumas dicas para uma boa gestão financeira pessoal incluem:

- Estabelecer objetivos financeiros: Defina metas financeiras claras e realistas, como economizar para uma emergência, pagar dívidas ou planejar a aposentadoria. Isso ajudará a direcionar suas decisões financeiras.
- Criar um orçamento: Elabore um plano e gastos mensais, levando em consideração todas as suas receitas e despesas. Identifique áreas em que você possa reduzir gastos e priorize o pagamento de dívidas e economias.
- Poupar e investir: Reserve uma parte de sua renda para economias. Construa um fundo de emergência que cubra de três a seis meses de despesas básicas. Além disso, aprenda sobre diferentes opções de investimento para fazer seu dinheiro crescer a longo prazo.
- Gerenciar dívidas: Evite o acúmulo excessivo de dívidas desnecessárias. Priorize o pagamento de dívidas de alta taxa de juros e use estratégias de redução.
- Acompanhar e revisar regularmente: Monitore suas finanças regularmente, analise seu orçamento e faça ajustes quando necessário. Acompanhar seus gastos e receitas o ajudará a manter o controle de sua situação financeira.

Lembre-se: uma empresa saudável = a vida pessoal financeira em ordem.

Para as empresas, a gestão financeira adequada é vital para a sustentabilidade e o crescimento. Aqui estão algumas considerações importantes:

- Planejamento financeiro: Desenvolva um plano financeiro sólido para sua empresa, estabelecendo metas claras e estratégias para alcançá-las. Isso inclui projeções de fluxo de caixa, análise de custos e orçamento empresarial.

- Controle de fluxo de caixa: Mantenha um controle rigoroso do fluxo de caixa, garantindo que as receitas sejam maiores do que as despesas. Tenha reservas para enfrentar períodos de baixa demanda ou despesas inesperadas.
- Análise de investimentos: Avalie cuidadosamente os investimentos e projetos da empresa, considerando o retorno esperado, riscos envolvidos e custos associados. Faça escolhas de investimento prudentes para maximizar o retorno sobre o capital investido.
- Gerenciamento de dívidas: Se sua empresa possui dívidas, mantenha uma gestão adequada, acompanhando taxas de juros, prazos de pagamento e planejando pagamentos regulares para evitar inadimplência.
- Avaliação de desempenho: Analise regularmente o desempenho financeiro da empresa, por meio de indicadores como margem de lucro, retorno sobre o investimento e liquidez. Isso permitirá identificar áreas de melhoria e tomar decisões estratégicas.

1.1 - IMPORTÂNCIA DA GESTÃO FINANCEIRA

A gestão financeira proporciona uma visão clara da situação financeira, permite tomar decisões informadas, minimiza riscos financeiros e ajuda a alcançar metas a longo prazo.

1.2 - DICAS PARA UMA MENTALIDADE FINANCEIRA SAUDÁVEL

Cultivar uma mentalidade financeira saudável incluem:

- Educação financeira: Busque constantemente conhecimentos sobre finanças pessoais e empresariais. Leia livros, participe de cursos e workshops sobre educação financeira.
- Pratique o controle de gastos: Desenvolva o hábito de avaliar suas despesas regularmente. Priorize necessidades sobre desejos e evite gastos impulsivos.
- Cultive a disciplina financeira: Estabeleça metas financeiras realistas e mantenha o compromisso de alcançá-las. Seja consistente em seguir seu orçamento, poupar regularmente e cumprir suas obrigações financeiras.
- Tenha uma abordagem de longo prazo: Foque em construir uma base financeira sólida para o futuro. Em vez de buscar ganhos rápidos, pense em investimentos a longo prazo que possam trazer benefícios financeiros sustentáveis.
- Busque ajuda profissional quando necessário: Se sentir dificuldades em lidar com suas finanças pessoais ou empresariais, não hesite em buscar orientação de um profissional financeiro qualificado. Um consultor financeiro pode oferecer insights valiosos e ajudar a tomar decisões informadas.

As finanças básicas englobam conceitos essenciais relacionados ao gerenciamento de recursos financeiros pessoais e empresariais. É fundamental entender esses conceitos, praticar a gestão financeira adequada e cultivar uma mentalidade financeira saudável para alcançar a estabilidade e o crescimento financeiro desejado.

AUTOAVALIAÇÃO DE FINANÇAS PESSOAIS (ALUNO RESPONDE NO MATERIAL DO PARTICIPANTE)

Qual das opções a seguir melhor descreve seu comportamento em relação às despesas?

- a) Eu gasto menos do que ganho e sempre faço um orçamento.
- b) Eu geralmente gasto tudo o que ganho, mas ocasionalmente economizo algum dinheiro.
- c) Eu gasto mais do que ganho e tenho dificuldade em controlar minhas despesas.

Como você lida com suas dívidas?

- a) Eu não tenho dívidas ou mantenho um controle sobre elas.
- b) Eu tenho algumas dívidas, mas gerencio pagamentos regulares e evito acumulá-las.
- c) Eu tenho dívidas substanciais e às vezes atraso pagamentos.

Como você se prepara para emergências financeiras?

- a) Tenho um fundo de emergência adequado para cobrir três a seis meses de despesas.
- b) Tenho algum dinheiro reservado para emergências, mas não o suficiente para cobrir despesas prolongadas.
- c) Não tenho um fundo de emergência e seria difícil lidar com uma situação financeira inadiável.

Como você investe seu dinheiro?

- a) Tenho uma carteira de investimentos diversificada e entendo os riscos e benefícios de cada investimento.
- b) Faço alguns investimentos, mas não estou muito familiarizado com as diferentes opções disponíveis.
- c) Não invisto meu dinheiro ou tomo decisões financeiras de investimento arriscadas.

Como você se mantém em atualizado sobre finanças pessoais?

- a) Leio livros, artigos e participo de cursos para me manter atualizado sobre questões financeiras.
- b) Leio ocasionalmente sobre finanças pessoais, mas não me dedico regularmente a aprimorar meus conhecimentos.
- c) Não busco ativamente informações sobre finanças pessoais.

AUTOAVALIAÇÃO DE FINANÇAS EMPRESARIAIS (ALUNO RESPONDE NO MATERIAL DO PARTICIPANTE)

Como você avalia o controle de fluxo de caixa em sua empresa?

- a) Mantenho um controle rigoroso do fluxo de caixa e tenho projeções financeiras precisas.
- b) Tenho alguma noção do fluxo de caixa, mas poderia melhorar a precisão das projeções.
- c) Tenho dificuldade em controlar o fluxo de caixa e muitas vezes enfrento problemas de liquidez.

Como você gerencia o endividamento da sua empresa?

- a) Mantenho um controle eficiente das dívidas, negociando taxas de juros seguras e cumprindo pagamentos regulares.
- b) Tenho alguma dívida, mas às vezes enfrento dificuldades para cumprir os pagamentos.
- c) Tenho dívidas em dívida e luto para pagar os credores em dia.

Como você avalia seus investimentos empresariais?

- a) Realizo análises de investimentos, considerando o retorno sobre o investimento, riscos envolvidos e custos associados.
- b) Faço alguns investimentos, mas nem sempre considero todos os aspectos financeiros envolvidos.
- c) Tomo decisões de investimento com base em palpites e sem uma análise financeira adequada.

Como você monitora o desempenho financeiro da sua empresa?

- a) Acompanha regularmente indicadores financeiros-chave, como margem de lucro, retorno sobre o investimento e liquidez.
- b) Verifica ocasionalmente alguns indicadores financeiros, mas não de forma consistente.
- c) Não acompanha de perto o desempenho financeiro da minha empresa.

Como você busca melhorar sua gestão financeira empresarial?

- a) Procuo constantemente aprender e me atualizar sobre as melhores práticas de gestão financeira.
- b) Faço pequenas melhorias quando necessário, mas não me dedico de forma consistente a aprimorar minha gestão financeira.
- c) Não tenho buscado ativamente melhorar minha gestão financeira.

TEMA 2 – NOÇÕES BÁSICA DE CONTABILIDADE

A contabilidade é uma área fundamental para a gestão financeira de qualquer organização. Ela é responsável por **registrar, organizar, analisar e interpretar as informações financeiras e patrimoniais de uma empresa**, fornecendo suporte para a tomada de decisões estratégicas.

O objetivo da contabilidade é fornecer uma visão clara e precisa do desempenho econômico-financeiro de uma entidade. Isso inclui o registro de transações comerciais, a elaboração de relatório e monitoramento financeiro e a análise dos resultados obtidos.

O objeto de estudo da contabilidade abrange todos os elementos que compõem o patrimônio de uma entidade, sejam eles tangíveis (como dinheiro, estoques e propriedades) ou intangíveis (como marcas e patentes). Além disso, também aborda as obrigações e direitos da organização, registrando as dívidas, despesas e financiamentos.

2.1 REGIME DE CAIXA E COMPETÊNCIA

Existem dois regimes de contabilização amplamente utilizados: o regime de caixa e o regime de competência.

- O **regime de caixa** considera como transações financeiras apenas quando há recebimento efetivo ou pagamento de dinheiro.
- O **regime de competência** baseia-se no princípio de que as receitas e despesas devem ser registradas quando são geradas, independentemente do momento em que o dinheiro é recebido ou pago.

O regime mais utilizado é de competência, pois fornece uma visão mais precisa do desempenho financeiro da empresa.

2.1 PRINCÍPIOS DA ENTIDADE E CONTINUIDADE

A contabilidade é orientada por princípios contábeis¹ que garantem a integridade e confiabilidade das informações financeiras. Dois princípios fundamentais para as finanças são os princípios da entidade e da continuidade.

- O **princípio da entidade** estabelece que a contabilidade de uma empresa deve ser tratada separadamente das finanças pessoais de seus proprietários. Isso significa que as transações pessoais não devem se misturar com as transações da empresa.
- O **princípio da continuidade** prossegue que a empresa continue operando no futuro previsível, a menos que existam evidências em contrário. Esse princípio é importante para a elaboração das projeções financeiras, que deve refletir a perspectiva de continuidade das operações.

Vamos Praticar!

Considere os seguintes eventos e transações para uma empresa fictícia chamada "XYZ Ltda":

- Em 1º de janeiro, a empresa recebeu uma fatura de aluguel no valor de R\$ 5.000,00 referente ao mês de janeiro. O pagamento será realizado em 15 de janeiro.
- Durante o mês de janeiro, a empresa vendeu produtos no valor total de R\$ 20.000,00. Os clientes pagaram 50% do valor à vista e o restante será pago em fevereiro.
- Em 5 de janeiro, a empresa pagou R\$ 2.000,00 em despesas de salários referente ao mês de dezembro.
- No final de janeiro, a empresa recebeu uma fatura de serviços de consultoria no valor de R\$ 3.500,00, com pagamento a ser recebido em 15 de fevereiro.

Organize os lançamentos contábeis e calcule o resultado financeiro da empresa para o mês de janeiro, considerando o regime de caixa e o regime de competência.

2.3 – DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DE EXERCÍCIO

A Demonstração de Resultado de Exercício (DRE) é uma das principais ferramentas da contabilidade. Ela apresenta o “resultado financeiro da empresa” em um determinado período, geralmente um ano, porém, pode ser feita mensalmente para acompanhamento de resultados.

A DRE mostra as receitas progressivas, as despesas incorridas e o lucro ou prejuízo líquido gerado pela atividade empresarial. Essa demonstração é fundamental para avaliar a eficiência operacional e o lucro da empresa.

Modelo

Receitas de Vendas	R\$
(-) Custos das Mercadorias - Vendas	
= Lucro Bruto	
(-) Despesas Operacionais	
Despesas com Salários	
Despesas de Aluguel	
Despesas com Publicidade	
= Lucro Operacional	
(-) Despesas Financeiras	
(+) Receitas Financeiras	
= Lucro Antes do Imposto de Renda	
(-) Imposto de Renda	
= Lucro Líquido	

FONTE: Autor, 2023.

É importante destacar que a estrutura da DRE é adaptável para cada empresa, contudo está deve conter a estrutura mínima que é exigido pela legislação contábil.

Vamos Praticar!

Vamos elaborar um exercício prático sobre a Demonstração de Resultado de Exercício (DRE).

Vamos supor que você seja o contador de uma empresa fictícia chamada "ABC Ltda".

Abaixo, apresento as informações financeiras da empresa para o exercício:

- Receitas de Vendas: R\$ 150.000,00
- Custos das Mercadorias Vendida: R\$ 60.000,00
- Despesas Operacionais:
 - Despesas com Salários: R\$ 20.000,00
 - Despesas de Aluguel: R\$ 5.000,00
 - Despesas com Publicidade: R\$ 10.000,00
 - Despesas Financeiras: R\$ 3.000,00
- Receitas Financeiras: R\$ 2.000,00
- Imposto de Renda (15% do lucro operacional)

Agora, com base nessas informações, vamos calcular a DRE da empresa ABC Ltda.

TEMA 03 – FLUXO DE CAIXA

O fluxo de caixa **trata-se do registro de todas as entradas e saídas de dinheiro da empresa em um determinado período**. Isso inclui recebimentos de vendas, pagamentos de fornecedores, despesas operacionais, entre outros. Ao analisar essas informações, é possível ter uma visão clara das movimentações financeiras da empresa, identificar padrões de comportamento e antecipar possíveis problemas de liquidez.

A importância do fluxo de caixa não pode ser subestimada. Ele permite que os gestores tenham uma visão precisa das finanças da empresa e possam tomar decisões controladas. Além disso, o fluxo de caixa é fundamental para o planejamento financeiro e o controle de custos.

Com base nas informações do fluxo de caixa, é possível determinar se a empresa está gerando lucro ou prejuízo, se possui recursos disponíveis para investimentos, se há necessidade de captação de recursos externos, entre outras análises cruciais para a saúde financeira do negócio.

Exemplo: Restaurante

Um restaurante registra todas as suas vendas, bem como os pagamentos de fornecedores e as despesas operacionais. O fluxo de caixa do restaurante pode incluir:

ENTRADAS DE CAIXA:

- Pagamentos dos clientes por refeições, bebidas e serviços adicionais.
- Receitas vindas de eventos especiais realizados no restaurante.

SAÍDAS DE CAIXA:

- Compras de alimentos e bebidas dos fornecedores.
- Pagamentos de salários e encargos trabalhistas para a equipe do restaurante.
- Despesas operacionais, como aluguel, energia elétrica, água, manutenção e limpeza.

Ao analisar o fluxo de caixa, o restaurante pode monitorar a lucratividade de suas operações e identificar possíveis áreas de custos excessivos. Além disso, você pode planejar investimentos em melhorias na infraestrutura, como reformas ou compra de equipamentos.

O fluxo de caixa também ajuda na projeção de períodos sazonais, como épocas de maior demanda ou menor movimento, para que o restaurante possa se preparar financeiramente.

Agora vamos considerar um exemplo prático de fluxo de caixa para uma pequena loja de roupas. Abaixo, apresentamos uma tabela simplificada com valores fictícios para ilustrar o fluxo de caixa mensal da loja:

	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa
Janeiro	R\$ 15.000,00	R\$ 12.000,00
Fevereiro	R\$ 18.000,00	R\$ 14.500,00
Março	R\$ 16.500,00	R\$ 13.200,00
Abril	R\$ 20.000,00	R\$ 15.000,00

Fonte: Autor, 2023

Analisando o fluxo de caixa, podemos observar que a loja obteve um saldo positivo (entrada de caixa maior que saída de caixa) em todos os meses do exemplo. Isso indica que a loja está gerando lucro durante esse período.

Além disso, podemos calcular o saldo de caixa acumulado mês a mês. Inicialmente, o saldo da caixa é de R\$ 0. A partir daí, podemos calcular o saldo acumulado:

- Janeiro: $R\$ 15.000 - R\$ 12.000 = R\$ 3.000$
- Fevereiro: $R\$ 3.000 + R\$ 18.000 - R\$ 14.500 = R\$ 6.500$
- Março: $R\$ 6.500 + R\$ 16.500 - R\$ 13.200 = R\$ 9.800$
- Abril: $R\$ 9.800 + R\$ 20.000 - R\$ 15.000 = R\$ 14.800$

Ao analisar o saldo de caixa acumulado, podemos verificar que a loja está aumentando seu capital disponível ao longo do tempo, ou que é um indicativo positivo.

Vamos considerar um exemplo prático de fluxo de caixa para uma empresa de prestação de serviços ao longo de uma semana, com valores fictícios para ilustrar tanto o fluxo projetado quanto o fluxo realizado:

	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa
segunda-feira	R\$ 3.000,00	R\$ 2.800,00
terça-feira	R\$ 2.500,00	R\$ 2.200,00
quarta-feira	R\$ 3.200,00	R\$ 3.400,00
quinta-feira	R\$ 2.800,00	R\$ 2.900,00
sexta-feira	R\$ 3.500,00	R\$ 3.200,00

Fonte: Autor, 2023

Nesse exemplo, as projeções de entradas de caixa representam as receitas esperadas para cada dia da semana, enquanto as de entradas de caixa indicam os valores reais que foram recebidos pela empresa.

Ao analisar o fluxo de caixa projetado e realizado, podemos fazer algumas observações:

- Na segunda-feira, a projeção foi de R\$ 3.000 de entradas de caixa, mas o valor realizado foi de R\$ 2.800, ou seja, R\$ 200 a menos do que o esperado.
- Na terça-feira, a projeção foi de R\$ 2.500 de entradas de caixa, mas o valor realizado foi de R\$ 2.200, apresentando um desvio de R\$ 300 em relação à projeção.
- Na quarta-feira, a projeção foi de R\$ 3.200 de entradas de caixa, e o valor realizado superou as expectativas, totalizando R\$ 3.400.
- Na quinta-feira, a projeção era de R\$ 2.800 de entradas de caixa, e o valor realizado ficou próximo, alcançando R\$ 2.900.
- Na sexta-feira, a projeção foi de R\$ 3.500 de entradas de caixa, mas o valor realizado foi de R\$ 3.200, apresentando um desvio de R\$ 300 em relação à projeção.

Ao comparar as projeções com os valores realizados, a empresa pode identificar dias em que as entradas de caixa ficaram abaixo ou acima das expectativas. Essa análise permite uma compreensão mais precisa do desempenho financeiro diário da empresa e a necessidade de capital de giro.

TEMA 04 – GESTÃO DE CUSTOS E CMV

A gestão de custos é uma prática essencial para qualquer organização que busca otimizar seus recursos e alcançar seus objetivos financeiros. Ela envolve o processo de identificação, análise e controle dos diferentes tipos de custos envolvidos nas atividades da empresa. Uma gestão eficiente dos custos permite uma melhor tomada de decisões, maximização dos lucros e uma maior vantagem competitiva.

Os custos podem ser classificados de diversas maneiras, mas uma das formas mais comuns é a divisão entre custos fixos e custos variáveis.

- **Custos fixos:** são aqueles que não se alteram em relação ao volume de produção ou vendas, como o aluguel do espaço físico, funcionários, depreciação de equipamentos, entre outros.
- **Custos variáveis:** são aqueles que se alteram proporcionalmente ao volume de produção ou vendas, como a matéria-prima, energia elétrica, comissões de vendas, entre outros.

Além dessa classificação, os custos podem ser agrupados em custos diretos e custos indiretos.

- **Custos diretos:** são aqueles facilmente atribuídos a um produto ou serviço específico, como a matéria-prima utilizada na fabricação de um produto.
- **Custos indiretos:** são mais difíceis de serem diretamente alocados a um produto ou serviço específico, como os custos de administração centralizada ou os custos de manutenção de equipamentos compartilhados.

Ao gerenciar os custos, é importante ter alguns cuidados. Primeiramente, é necessário identificar corretamente todos os custos envolvidos, tanto os custos diretos quanto os indiretos, para evitar subestimações ou omissões. Em seguida, é preciso analisar os custos e identificar oportunidades de redução ou eliminação de gastos necessários.

Para ilustrar esses conceitos, considere uma empresa de fabricação de camisetas personalizadas. A empresa identificou os seguintes custos em um determinado mês:

- | | |
|--|--------------|
| • Aluguel da fábrica: | R\$ 5.000,00 |
| • Salários dos costureiros: | R\$ 8.000,00 |
| • Energia elétrica: | R\$ 1.500,00 |
| • Matéria-prima (tecido): | R\$ 3.500,00 |
| • Comissões dos vendedores: | R\$ 2.000,00 |
| • Depreciação das máquinas de costura: | R\$ 1.200,00 |
| • Gastos com publicidade: | R\$ 1.000,00 |
| • Embalagens para as camisetas: | R\$ 500,00 |

Classifique os custos em custos fixos, custos variáveis, custos diretos e custos indiretos.

4.1 – CMV

O Custo das Mercadorias Vendidas (CMV) é um conceito importante na e gestão financeira de uma empresa. Ele representa o valor total dos custos incorridos pela empresa para produzir ou adquirir as mercadorias que foram vendidas durante um determinado período. O CMV é essencial para calcular o lucro bruto da empresa e entender sua rentabilidade.

A fórmula matemática para calcular o CMV é a seguinte:

CMV = Estoque Inicial + Compras - Estoque Final

Vamos praticar!

Suponha que uma empresa de eletrônicos deseja calcular o CMV do mês de janeiro. Os dados relevantes são:

Estoque Inicial (em 1º de janeiro):	R\$ 50.000,00
Compras realizadas em janeiro:	R\$ 80.000,00
Estoque Final (em 31 de janeiro):	R\$ 60.000,00

Agora, calcule o CMV da empresa.

Determinar o custo dos serviços prestados é um processo essencial para empresas que oferecem serviços, como consultorias, agências de serviços, empresas de TI e muitas outras. Ao contrário das empresas de manufatura, onde o CMV é calculado com base no estoque de produtos físicos, no caso dos serviços, é necessário considerar os custos associados à prestação desses serviços. Vamos explorar um exemplo prático para entender melhor.

Para ilustrar esse processo, vamos apoiar que sua agência de marketing digital tenha os seguintes custos no último mês:

Mão de obra:	R\$ 15.000,00
Despesas gerais:	R\$ 3.000,00
Ferramentas e software:	R\$ 2.500,00
Marketing e publicidade:	R\$ 4.000,00
Treinamento e desenvolvimento:	R\$ 1.500,00
Custos operacionais:	R\$ 2.000,00

O custo dos serviços prestados seria a soma desses valores:

Custo dos Serviços Prestados =

Mão de obra + Despesas gerais + Ferramentas e software + Marketing e publicidade +
Treinamento e desenvolvimento + Custos operacionais

Custo dos Serviços Prestados =

R\$ 15.000,00 + R\$ 3.000,00 + R\$ 2.500,00 + R \$ 4.000,00 + R\$ 1.500,00 + R\$ 2.000,00
Custo dos Serviços Prestados = R\$ 28.000,00

Portanto, no último mês, o custo dos serviços prestados pela agência de marketing digital foi de
R\$ 28.000,00.

TEMA 05 – FORMAÇÃO DE PREÇO

A formação de preço é outra etapa fundamental na gestão de qualquer negócio, seja ele um produto ou serviço. É o processo de estabelecer um valor desejado para um item comercializável, levando em consideração diversos fatores, como custos, concorrência, demanda do mercado e margem de lucro desejado. Uma estratégia de formação de preço eficaz é essencial para garantir a rentabilidade e a sustentabilidade de uma empresa.

Existem diversos métodos utilizados para a formação de preço:

- **Margem de Lucro:** Nesse método, o preço é determinado pela soma dos custos de produção, como matéria-prima, mão de obra e despesas gerais, e a margem de lucro desejada. É uma abordagem bastante utilizada em setores industriais e de manufatura, onde é possível calcular os custos com precisão.
- **Concorrência:** Nesse método, o preço é estabelecido com base nos preços diferenciados pelos concorrentes. É importante analisar cuidadosamente o mercado, identificando os concorrentes diretos e indiretos, comparando seus preços e buscando uma posição competitiva. Essa abordagem pode ser especialmente útil em mercados saturados, onde a diferenciação de produtos ou serviços é mais difícil.
- **Taxa de marcação e Markup:** A taxa de marcação e o markup são conceitos relacionados à precificação de produtos e serviços em uma empresa. Ambos envolvem a definição de um preço de venda com base nos custos de produção, despesas e margem de lucro desejada.

Além dos métodos de formação de preço, vários fatores influenciam a estrutura do valor a ser cobrado. Alguns dos principais são:

- **Custos de Produção:** Os custos diretos e indiretos envolvidos na fabricação ou oferta do produto ou serviço são um fator crucial a ser considerado. Isso inclui custos de matéria-prima, mão de obra, embalagem, transporte, marketing, entre outros.
- **Posicionamento de Mercado:** O posicionamento desejado da marca ou do produto no mercado também tem um impacto na formação de preço. Se a empresa busca ser percebida como uma marca premium, por exemplo, o preço pode ser estabelecido em um nível mais elevado para refletir essa percepção de valor superior.
- **Análise da Concorrência:** É essencial analisar a concorrência e seus preços praticados. Se os concorrentes oferecem produtos ou serviços semelhantes, é importante levar em consideração seus preços para garantir que o preço seja competitivo.

- **Segmento de Mercado:** O segmento de mercado que a empresa pretende atingir também na influência formação de preço. Diferentes segmentos possuem características distintas, como poder aquisitivo, influenciando os preços. Ao definir o público-alvo, é necessário considerar a disposição desse segmento em pagar pelo produto ou serviço oferecido.
- **Estratégias de Marketing e Vendas:** As estratégias de marketing e vendas também podem influenciar na formação de preço. Promoções, descontos, pacotes promocionais e outras táticas podem afetar o preço final do produto ou serviço.

TEMA 06 – INDICADORES FINANCEIROS

Os indicadores financeiros consistem na avaliação do desempenho financeiro de um negócio. Ao acompanhar e interpretar esses indicadores, os gestores podem tomar decisões mais embasadas, identificar áreas de melhoria e monitorar a saúde financeira da empresa. Neste texto, abordaremos alguns indicadores essenciais, como endividamento, lucratividade, margem de contribuição e ponto de equilíbrio, e forneceremos exemplos práticos de como utilizá-los para a análise financeira de um negócio.

Endividamento: O endividamento é um indicador que mede a proporção de recursos financeiros provenientes de dívidas em relação ao total de recursos da empresa. É calculado dividindo-se o valor total das dívidas pelo patrimônio líquido da empresa e multiplicando por 100 para obter a porcentagem.

Um endividamento alto pode indicar maior risco financeiro. Por exemplo, se uma empresa possui um endividamento de 60%, isso significa que 60% de seus recursos são provenientes de dívidas.

Exemplo prático: Uma empresa possui um patrimônio líquido de R\$ 500.000 e uma dívida total de R\$ 300.000. O cálculo do endividamento é: $(300.000 / 500.000) * 100 = 60\%$. Isso indica que 60% dos recursos da empresa são provenientes de dívidas.

Lucratividade: A lucratividade é um indicador que mostra a capacidade da empresa de gerar lucro em relação às suas vendas ou receitas. Existem diferentes formas de calcular a lucratividade, como margem líquida, margem bruta e margem de lucro operacional. A margem líquida, por exemplo, é continuada dividindo-se o lucro líquido pelas vendas e multiplicando por 100. Uma lucratividade saudável é fundamental para a sustentabilidade do negócio.

Exemplo prático: Uma empresa obteve uma receita de R\$ 1.000.000 e um lucro líquido de R\$ 200.000. A margem líquida é líquida como: $(200.000 / 1.000.000) * 100 = 20\%$. Isso significa que a empresa obteve uma margem líquida de 20% sobre suas vendas.

Margem de Contribuição: A margem de contribuição é um indicador que mostra a parcela das vendas que contribui para cobrir os custos e despesas fixas da empresa. É encontrada subtraindo-se os custos variáveis das vendas e dividindo o resultado pelas vendas. A margem de contribuição é essencial para determinar a viabilidade de um produto ou serviço, auxiliando na tomada de decisões sobre preços e volume de vendas.

Exemplo prático: Uma empresa vende um produto por R\$ 100,00 com custos variáveis de R\$ 60,00. A margem de contribuição é como: $(100 - 60) / 100 = 0,4$ ou 40%. Isso significa que 40% da receita das vendas contribui para cobrir os custos

Ponto de Equilíbrio: O ponto de equilíbrio é o nível de vendas em que a empresa cobre

todos os seus custos e despesas, sem gerar lucro nem prejuízo. É um indicador importante para determinar a quantidade mínima de vendas necessária para que o negócio se mantenha operacional.

O ponto de equilíbrio é calculado dividindo-se os custos fixos pela margem de contribuição unitária, onde a margem de contribuição unitária é a diferença entre o preço de venda e os custos e despesas variáveis por unidade vendida.

Exemplo prático: Uma empresa tem custos fixos suspensos de R\$ 50.000 e uma margem de contribuição unitária de R\$ 20 por unidade vendida. O cálculo do ponto de equilíbrio é: $50.000 / 20 = 2.500$ unidades. Portanto, a empresa precisa vender pelo menos 2.500 unidades para cobrir seus custos e atingir o ponto de equilíbrio.

Além disso, é recomendável realizar uma análise comparativa ao longo do tempo, para identificar tendências e padrões, e em comparação com outras empresas do mesmo setor, para avaliar o desempenho relativo. Isso fornecerá uma visão mais abrangente e embasada para a tomada de decisões estratégicas e a gestão financeira eficiente do seu negócio.

Vamos praticar!

Suponha que você seja responsável pela análise financeira de uma empresa e precisa avaliar seus indicadores de endividamento, lucratividade, margem de contribuição e ponto de equilíbrio. Com base nas receitas e despesas da empresa, responda:

- Receita de Vendas: R\$ 500.000,00
- Custos Variáveis: R\$ 300.000,00
- Despesas Variáveis: R\$ 50.000,00
- Custos Fixos: R\$ 100.000,00
- Despesas Fixas: R\$ 30.000,00
- Dívida Total: R\$ 200.000,00

- a) Calcule o endividamento da empresa com base no seu total de dívidas.
- b) Calcule a margem de contribuição da empresa.
- c) Calcule o ponto de equilíbrio da empresa em termos de receita de vendas.

Observação: Para calcular o endividamento, você pode usar a fórmula $\text{Endividamento} = \text{Dívida Total} / \text{Ativo Total}$, onde $\text{Ativo Total} = \text{Receita de Vendas}$.

AUTOAVALIAÇÃO DO CURSO

1. Qual foi o seu nível de satisfação com o conteúdo satisfatório no curso?
 - a) Muito satisfeito
 - b) Satisfeito
 - c) Nem satisfeito, nem insatisfeito
 - d) Insatisfeito
 - e) Muito insatisfeito

2. Em relação à clareza e objetividade das emoções, como você avalia o curso?
 - a) Muito claro e objetivo
 - b) Claro e objetivo
 - c) Nem claro, nem objetivo
 - d) Pouco claro e objetivo
 - e) Nada claro e objetivo

3. O curso atendeu às suas expectativas em relação ao aprendizado de conceitos básicos de finanças?
 - a) Sim, totalmente
 - b) Sim, parcialmente
 - c) Neutro
 - d) Não, parcialmente
 - e) Não, totalmente

4. Como você avalia a sequência e organização dos temas no curso?
 - a) Muito boa
 - b) Boa
 - c) Regular
 - d) Ruim
 - e) Muito ruim

5. O material didático (textos, exemplos, atividades) foi adequado para facilitar seu entendimento e aplicação dos conceitos?
 - a) Sim, totalmente adequado
 - b) Sim, em parte
 - c) Neutro
 - d) Não, em parte
 - e) Não, totalmente inadequado

6. Em relação à aplicabilidade dos conhecimentos adquiridos no curso, como você se sente?
- a) Muito capaz de aplicar os conhecimentos
 - b) Capaz de aplicar os conhecimentos
 - c) Neutro
 - d) Pouco capaz de aplicar os conhecimentos
 - e) Nada capaz de aplicar os conhecimentos
7. Você considera que o curso contribuiu para o desenvolvimento de uma mentalidade financeira saudável?
- a) Sim, totalmente
 - b) Sim, em parte
 - c) Neutro
 - d) Não, em parte
 - e) Não, totalmente
8. Você se sente mais preparado para lidar com questões financeiras pessoais e empresariais após a conclusão do curso?
- a) Sim, definitivamente
 - b) Sim, em certa medida
 - c) Neutro
 - d) Não, em certa medida
 - e) Não, definitivamente
9. O curso despertou seu interesse por aprender mais sobre finanças e buscar conhecimentos complementares?
- a) Sim, despertou muito interesse
 - b) Sim, despertou algum interesse
 - c) Neutro
 - d) Não despertou tanto interesse
 - e) Não despertou nenhum interesse
10. Considerando sua experiência geral com o curso de Finanças Básicas, você o recomendaria a outras pessoas?
- a) Sim, definitivamente
 - b) Sim, talvez
 - c) Neutro
 - d) Não, talvez não
 - e) Não, definitivamente não

Lembre-se de anotar suas respostas para obter uma avaliação precisa do seu aprendizado.

REFERÊNCIAS

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. **Resolução N° 1.282 de 28 de maio de 2010.**

Junior, Silvano A. Alves, P. et al. **Fundamentos de Finanças.** Grupo A, 2020.

Lemes, Antonio. **Administrando Micro e Pequenas Empresas - Empreendedorismo e Gestão.** (2ª edição). Grupo GEN, 2019.

Neto, Alexandre A. **Curso de Administração Financeira.** (4ª edição). Grupo GEN, 2019.

Padoveze, Clóvis L. **Introdução à Administração Financeira - 2ª Ed.** (2ª edição). Cengage Learning Brasil, 2013.

Ross, Stephen, e outros. **Fundamentos de administração financeira.** (13ª edição). Grupo A, 2022.

Silva, Edson Cordeiro D. **Introdução à Administração Financeira - Uma Nova Visão Econômica e Financeira para a Gestão de Negócios das Pequenas e Médias Empresas.** Grupo GEN, 2009.

APENDICE

GABARITO

TEMA I - AUTOAVALIAÇÃO

Interpretação dos resultados:

Para a autoavaliação sobre finanças pessoais:

- Se a maioria de suas respostas foi "a", parabéns! Você demonstra uma boa compreensão e práticas saudáveis de finanças pessoais.
- Se a maioria de suas respostas foi "b", você está no caminho certo, mas pode melhorar. Considere fortalecer suas habilidades financeiras e adotar hábitos mais consistentes de gestão financeira.
- Se a maioria de suas respostas foi "c", é importante buscar conhecimento e desenvolver uma abordagem mais saudável em relação às suas finanças pessoais. Considere buscar orientação profissional ou educar-se mais sobre o assunto.

Para a autoavaliação sobre finanças empresariais:

- Se a maioria de suas respostas foi "a", parabéns! Você demonstra uma boa compreensão e práticas saudáveis de finanças empresariais
- Se a maioria de suas respostas foi "b", você está no caminho certo, mas ainda há espaço para melhorias. Obtenha oportunidades para aprimorar sua gestão financeira empresarial, como buscar mais informações sobre análise financeira ou buscar aconselhamento de um profissional financeiro.
- Se a maioria de suas respostas foi "c", é importante tomar medidas para melhorar sua gestão financeira empresarial. Considere buscar assistência especializada, como consultoria financeira, para ajudar a melhorar sua situação financeira e tomar decisões mais decisivas.

TEMA 2.1 - REGIME DE CAIXA E COMPETÊNCIA

Regime de Caixa:

Receitas Recebidas em janeiro:

Receita de Vendas: R\$ 10.000,00 (50% de R\$ 20.000,00)

Despesas Pagas em janeiro:

Despesa de Aluguel: R\$ 5.000,00 (referente a janeiro)

Despesa de Salários: R\$ 2.000,00 (referente a dezembro)

Resultado em janeiro: = Receitas Recebidas - Despesas Pagas =

R\$ 10.000,00 - R\$ 7.000,00 = R\$ 3.000,00 Financeiro

Regime de Competência:

Receitas Geradas em janeiro:

Receita de Vendas: R\$ 20.000,00 (total das vendas realizadas) ~

Despesas Incorridas em janeiro:

Despesa de Aluguel: R\$ 5.000,00 (referente a janeiro)

Despesa de Salários: R\$ 2.000,00 (referente a dezembro)

Despesa de Serviços de Consultoria: R\$ 3.500,00 (a pagar em fevereiro)

Resultado em janeiro: = Receitas Geradas - Despesas Incorridas =

R\$ 20.000,00 - R\$ 10.500,00 = R\$ 9.500,00

Comentário

No regime de caixa, consideramos apenas as receitas recebidas e as despesas pagas durante o período de janeiro, gerado em um resultado financeiro de R\$ 3.000,00. Já no regime de competência, levamos em conta todas as receitas geradas e despesas incorridas em janeiro, independentemente de terem sido efetivamente recebidas ou pagas nesse período. Isso resulta em um resultado financeiro de R\$ 9.500,00.

Essa diferença nos resultados ocorre devido ao momento do reconhecimento das receitas e despesas, conforme cada regime considerado.

TEMA 2.2 - DRE DA ABC LTDA

Receitas de Vendas	R\$ 150.000,00
(-) Custos das Mercadorias Vendida	R\$ 60.000,00
= Lucro Bruto	R\$ 90.000,00
(-) Despesas Operacionais:	R\$ 35.000,00
Despesas com Salários	R\$ 20.000,00
Despesas de Aluguel	R\$ 5.000,00
Despesas com Publicidade	R\$ 10.000,00
= Lucro Operacional	R\$ 55.000,00
(-) Despesas Financeiras	R\$ 3.000,00
(+) Receitas Financeiras	R\$ 2.000,00
= Lucro Antes do Imposto de Renda	R\$ 54.000,00
(-) Imposto de Renda (suponhamos 15%)	R\$ 8.100,00
= Lucro Líquido	R\$ 45.900,00

Comentário

Nesse exemplo, a Demonstração de Resultado de Exercício da ABC Ltda mostra que a empresa teve uma receita de vendas de R\$ 150.000,00. Após deduzir os custos das mercadorias vendidas (R\$ 60.000,00) e as despesas operacionais, chegamos a um lucro bruto de R\$ 90.000,00.

Em seguida, foram subtraídas as despesas financeiras (R\$ 3.000,00) e adicionadas as receitas financeiras (R\$ 2.000,00), geradas em um lucro antes do imposto de renda de R\$ 54.000,00. Por fim, aplicamos uma taxa de imposto de renda de 15% (R\$ 8.100,00) sobre o lucro antes do imposto de renda para obter o lucro líquido final de R\$ 45.900,00.

Essa é apenas uma ilustração básica de como calcular uma DRE na prática ela deve se adequar a cada empresa e as normas contábeis.

TEMA 4 - CLASSIFICAÇÃO DE CUSTOS

Custos fixos:

Aluguel da fábrica: R\$ 5.000,00

Custos variáveis:

Energia elétrica: R\$ 1.500,00

Matéria-prima (tecido): R\$ 3.500,00

Comissões dos vendedores: R\$ 2.000,00

Custos diretos:

Salários dos costureiros: R\$ 8.000,00

Matéria-prima (tecido): R\$ 3.500,00

Custos indiretos:

Aluguel da fábrica: R\$ 5.000,00

Energia elétrica: R\$ 1.500,00

Depreciação das máquinas de costura: R\$ 1.200,00

Gastos com publicidade: R\$ 1.000,00

Embalagens para as camisetas: R\$ 500,00

CMV

$CMV = \text{Estoque Inicial} + \text{Compras} - \text{Estoque Final}$

$CMV = R\$ 50.000,00 + R\$ 80.000,00 - R\$ 60.000,00$

$CMV = R\$ 70.000,00$

Portanto, o CMV da empresa de eletrônicos no mês de janeiro é de R\$ 70.000,00.

TEMA 6 – INDICADORES FINANCEIROS

a) Para calcular o endividamento da empresa, utilizamos a fórmula:

$$\text{Endividamento} = \text{Dívida Total} / \text{Ativo Total}$$

Nesse caso, como o Ativo Total é representado pela Receita de Vendas, temos:

$$\text{Endividamento} = \text{R\$ } 200.000,00 / \text{R\$ } 500.000,00$$

$$\text{Endividamento} = 0,4 \text{ ou } 40\%$$

Portanto, o endividamento da empresa é de 40%.

b) Para calcular a margem de contribuição da empresa, utilizamos a fórmula:

$$\text{Margem de Contribuição} = (\text{Receita de Vendas} - \text{Custos Variáveis} - \text{Despesas Variáveis}) / \text{Receita de Vendas} * 100$$

$$\text{Margem de Contribuição} = (\text{R\$ } 500.000,00 - \text{R\$ } 300.000,00 - \text{R\$ } 50.000,00) / \text{R\$ } 500.000,00 * 100$$

$$\text{Margem de Contribuição} = \text{R\$ } 150.000,00 / \text{R\$ } 500.000,00 * 100$$

$$\text{Margem de Contribuição} = 30\%$$

Portanto, a margem de contribuição da empresa é de 30%.

c) Para calcular o ponto de equilíbrio da empresa em termos de receita de vendas, utilizamos a fórmula:

$$\text{Ponto de Equilíbrio} = \text{Custos Fixos} / \text{Margem de Contribuição}$$

$$\text{Ponto de Equilíbrio} = \text{R\$ } 100.000,00 / 30\%$$

$$\text{Ponto de Equilíbrio} = \text{R\$ } 333.333,33$$

Portanto, o ponto de equilíbrio da empresa em termos de receita de vendas é de R\$ 333.333,33.



Comece



EXPERIENCE
ESCOLA DE CONHECIMENTO
SEBRAE

