



MATERIAL DO PARTICIPANTE

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

Comece



EXPERIENCE
ESCOLA DE CONHECIMENTO
SEBRAE





MATERIAL DO PARTICIPANTE

WORKSHOP
FINANÇAS BÁSICAS

NOME:

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO

TEMA 1 – INTRODUÇÃO AS FINANÇAS

1.1 - IMPORTÂNCIA DA GESTÃO FINANCEIRA

1.2 - DICAS PARA UMA MENTALIDADE FINANCEIRA SAUDÁVEL

TEMA 2 – NOÇÕES BÁSICA DE CONTABILIADE

2.1 REGIME DE CAIXA E COMPETÊNCIA

2.1 PRINCÍPIOS DA ENTIDADE E CONTINUIDADE

2.3 – DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DE EXERCÍCIO

TEMA 03 – FLUXO DE CAIXA

TEMA 04 – GESTÃO DE CUSTOS E CMV

4.1 – CMV

TEMA 05 – FORMAÇÃO DE PREÇO

TEMA 06 – INDICADORES FINANCEIROS

CONCLUSÃO



APRESENTAÇÃO

Bem-vindo a oficina de Finanças Básicas! Este material fornece uma base sólida para entender os princípios financeiros pessoais e empresariais. Ao longo deste workshop, exploraremos conceitos essenciais, compartilharemos dicas para desenvolver uma dieta financeira saudável e encorajaremos a reflexão sobre suas finanças pessoais e empresariais.

No Tema 01, daremos os primeiros passos nas finanças, abordando a introdução às finanças pessoais e empresariais. Você será apresentado aos conceitos básicos que irão sustentar o seu aprendizado. Além disso, discutiremos a importância de cultivar uma mentalidade saudável, fornecendo dicas valiosas para alcançar esse objetivo. Ao final da Tema, você terá um exercício de reflexão individual, que o ajudará a compreender melhor sua situação financeira.

No Tema 02, mergulharemos no mundo da contabilidade. Você entenderá o papel e os objetivos dessa disciplina, explorando os regimes de caixa e competência. Além disso, aprenderá sobre os princípios contábeis básicos, como entidade e continuidade. Uma parte essencial da contabilidade é a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), e você terá a oportunidade de elaborar uma, aplicando os conhecimentos adquiridos.

O Tema 03 abordará o fluxo de caixa, um instrumento fundamental para gerenciar as finanças. Você compreenderá o conceito e a importância do fluxo de caixa, bem como os componentes que o compõem: entradas e saídas de recursos. Além disso, aprenderá a elaborar uma demonstração de fluxo de caixa simples, que permitirá analisar a movimentação financeira de forma clara e precisa.

Já no Tema 04, focaremos na gestão de custos e no Custo das Mercadorias Vendidas (CMV). Você entenderá o conceito de gestão de custos e aprenderá a identificar e classificar diferentes tipos de custos. Além disso, exploraremos o CMV e ensinaremos como calculá-lo. Para colocar em prática seus conhecimentos, você participará de uma atividade que envolverá a classificação dos custos.

No Tema 05, discutiremos a formação de preços. Exploraremos conceitos básicos relacionados à precificação e analisaremos estratégias utilizadas para definir preços de produtos ou serviços. Compreender os fundamentos da formação de preço é essencial para garantir a sustentabilidade financeira de uma empresa.

Por fim, na Tema 06, destacaremos a importância dos indicadores financeiros na gestão. Apresentaremos os principais indicadores, como lucratividade, endividamento, margem de contribuição e ponto de equilíbrio. Você entenderá como esses indicadores podem fornecer informações valiosas sobre a saúde financeira de uma empresa e auxiliar na tomada de decisões.

Este curso de Finanças Básicas fornecerá a você as ferramentas necessárias para entender e aplicar conceitos financeiros tanto no âmbito pessoal quanto empresarial. Prepare-se para adquirir conhecimentos essenciais e fortalecer sua base financeira. Vamos começar?

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:** 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.

I.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.

I.2 - DICAS PARA UMA MENTALIDADE FINANCEIRA SAUDÁVEL

Cultivar uma mentalidade financeira saudável incluem, marque aquelas que você aplica em sua vida:

- Educação financeira

() SIM () NÃO () MAIS OU MENOS

- Pratique o controle de gastos

() SIM () NÃO () MAIS OU MENOS

- Cultive a disciplina financeira

() SIM () NÃO () MAIS OU MENOS

- Tenha uma abordagem de longo prazo

() SIM () NÃO () MAIS OU MENOS

- Busque ajuda profissional quando necessário

() SIM () NÃO () MAIS OU MENOS

.

AUTOAVALIAÇÃO DE FINANÇAS PESSOAIS

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

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) Procuro 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	

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:

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

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 $\text{Ativo Total} = \text{Receita de Vendas}$.

CONCLUSÃO

Parabéns por concluir o curso de Finanças Básicas! Você percorreu um caminho de aprendizado e adquiriu conhecimentos fundamentais para lidar com as finanças pessoais e empresariais de forma mais consciente e eficiente.

Ao longo deste material, exploramos desde os conceitos básicos das finanças a compreensão dos indicadores financeiros essenciais até na gestão. Você aprendeu sobre a importância de uma mentalidade

financeira saudável, as noções básicas de contabilidade, a elaboração do fluxo de caixa e a gestão de custos e formação de preços.

Espero que este curso tenha proporcionado uma base sólida para você enfrentar os desafios financeiros que podem surgir em sua vida pessoal e profissional. Lembre-se de que o conhecimento adquirido aqui pode ser aplicado em diferentes situações, permitindo uma melhor tomada de decisões e um planejamento mais eficiente.

Continue a aprimorar seus conhecimentos financeiros, explorando outras áreas e conceitos mais avançados. Lembre-se também da importância de sempre refletir sobre suas finanças pessoais e empresariais, realizando análises e ajustes conforme necessário.

Agora é o momento de colocar em prática o que você aprendeu. Aplique as dicas, técnicas e estratégias abordadas neste curso para fortalecer sua situação financeira e alcançar seus objetivos. Lembre-se de que a educação financeira é um processo contínuo, e o aprendizado constante garantirá sua garantia financeira ao longo do tempo.

Desejamos a você sucesso em sua jornada financeira! Continue buscando conhecimento, explorando novas oportunidades e utilizando as ferramentas adquiridas para construir um futuro financeiro sólido e próspero.

Lembre-se: as finanças estão em suas mãos. Faça escolhas conscientes, planeje com sabedoria e alcance a tranquilidade financeira que tanto deseja. Parabéns novamente por concluir o curso de Finanças Básicas e continuar investindo em seu crescimento financeiro e pessoal.

Sucesso em sua trajetória financeira!

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

