

Fundamentos da Gestão

Financeira

Princípio de Caixa X Competência

CAIXA

Registra quando ocorre a movimentação de dinheiro.

Ex: Entrada e saída de dinheiro da empresa

COMPETÊNCIA

Registra no ato, independente se houve movimentação financeira.

Ex: Data de emissão da nota fiscal.

PRINCÍPIO DE COMPETÊNCIA

Mesmo se o valor cobrado for parcelado, o valor registrado no DRE será considerando o pagamento de todas as parcelas.

PRINCÍPIO DE CAIXA

O oposto do princípio de competência, as parcelas serão registradas no DRE de acordo com a cobrança daquele mês.

Gestão de Custos

“Não preciso cortar custos. É só vender mais que resolve tudo.”

- Quanto você precisa faturar para um real que você gasta?

Para responder isso precisamos do indicador:

$$\text{Indicador} = \frac{1}{\% \text{margem de contribuição}}$$

Ex:

$$\text{Indicador} = \frac{1}{40\%}$$

$$\text{Indicador} = 2,50$$

“Custos são como unha, você precisa cortar sempre !” - Jorge Lemann

Indicação de livros sobre gestão de custos:

Dobre Seus Lucros e Sonho Grande

ALGUMAS ESTRATÉGIAS

1. Resultados, não processos !
2. Classificar os custos em 2 categorias:
 - 2.1 Custos estratégicos
 - Tudo aquilo que diretamente faz aumentar os lucros da empresa
 - 2.2 Custos não estratégicos
 - Todos os outros custos

O objetivo é reduzir ao máximo os custos não estratégicos, podendo

investir mais em custos estratégicos em comparação com a concorrência.

“Todo custo pode ser reduzido”

3. Arranje um “vilão”

- Exterminador de custos

4. Reduza os seus estoques

- Certifique-se de administrar bem seus estoques.

5. Decrete congelamento e cortes

6. Planejar uma economia de 15% na compra de produtos e de 30% na contratação de serviços

7. Mantenha escassos os recursos humanos

8. Nenhum custo é tão pequeno que não mereça análise

Separar dinheiro sócio, dinheiro empresa

Quatro ações para colocar em prática imediatamente

1. Ter conta pessoa Física e conta pessoa Jurídica.

2. Definir valor fixo do pró-labore

3. Definir a data de Pgto do pró-labore

4. Caixa da empresa.

Focar primeiro em aumentar os lucros da empresa, depois aumentar o pró-labore.

*Eventos de **Risco** na contabilidade*

- Vender o que não comprou
- Nunca vender o que comprou
- Apropriação indébita de INSS
- Passivo fictício
- Arquivo XML notas fiscais
 - Manter por 5 anos
- Movimentação financeira
- Esconder nota fiscal de compra
- **Estouro de caixa**
 - **Comprar com nota fiscal e não emitir nota fiscal na venda**

Para prevenção

Reunião com o contador:

- Conferir se existe estouro de caixa
- Conferir confusão de Pgts
- Conferir se a contabilidade está sendo feita
- Registro dos funcionários
- NCM dos produtos de venda/compra
- Entrega/retira de documentos

Análise de Crédito

FERRAMENTA 5C's DO CRÉDITO

- **C** de Capacidade
- **C** de Caráter
- **C** de Capital
- **C** de Colateral
- **C** de Condições

Antes de vender a prazo, analisar o crédito do cliente.

Na dúvida NÃO venda.

COBRANÇA

- Antes de ligar, reúna os dados do Cliente
- Registre as ligações
- E-mail / WhatsApp - **Secundários**
- Ligações regulares