

## IDENTIFICAÇÃO

<b>Título:</b>	■ PRESENÇA FINANCEIRA - Comércio				
<b>Código:</b>	BA00000002915	<b>Cópia:</b>	0	<b>Ativo:</b>	Sim
<b>Código Produto SIAC:</b>		<b>Descrição do Produto no SIAC:</b>	Área de Planejamento Empresarial		
<b>Situação Atual:</b>	Ativo no Sebrae/BA	<b>Entidade Autora:</b>	SEBRAE - BAHIA		
<b>Unidade Autora:</b>	UNIDADE DE ATENDIMENTO COLETIVO (UAC)	<b>Unidade Responsável:</b>	UNIDADE DE GESTÃO DO PORTFÓLIO (UGEP)		

## CLASSIFICAÇÃO

<b>Programa:</b>	CONSULTORIA E INSTRUTORIA GERAL	<b>Instrumento:</b>	CONSULTORIA
<b>Família:</b>		<b>Grupo:</b>	
<b>Modalidade:</b>	Sempresencial	<b>Foco Temático:</b>	Planejamento
<b>Natureza Serviço:</b>	Consultoria	<b>Direitos Autorais:</b>	
<b>Modelo do Certificado:</b>	Padrão	<b>Maturidade:</b>	Inicial

## APLICAÇÃO

<b>Gratuito:</b>		<b>Grau de Escolaridade:</b>	
<b>Participantes - Mínimo:</b>	1	<b>Participantes - Máximo:</b>	1
<b>Quantidade de Encontros:</b>		<b>Observação Quantidade de Encontros:</b>	
<b>Público Alvo:</b>	ME - Microempresa		
<b>Complemento Publico Alvo:</b>			
<b>Palavras Chaves:</b>			
<b>Carga Horária Instrutoria:</b>			
<b>Carga Horária Consultoria:</b>	Módulo 1 - 26 horas; Módulo 2 - 20 horas; Módulo 3 - 12 horas. Total 58 horas.		
<b>Objetivo:</b>	A Consultoria Presença Financeira - Comércio é um serviço de atendimento continuado e especializado onde o consultor especialista presta um serviço de análise e avaliação financeira de forma mais estratégica, com módulos livres e sequenciados, para as micro e pequenas empresas do setor de comércio.		

## Descrição dos Serviços:

Os principais itens a serem abordados nesta consultoria são:

### Módulo 1 - Gestão do Caixa

#### 1) Gestão das Contas a Receber

##### 1.1 Política de Crédito

##### 1.2 Política de Cobrança

##### 1.3. Antecipação de recebíveis: cartão, cheque e duplicatas

#### 2) Gestão das Contas a Pagar

##### 2.1 Pagamentos Recorrentes

##### 2.2 Endividamento - Por Falta de pagamento

##### 2.3 Avaliação do Endividamento

##### 2.4 Orientação das possibilidades de Linhas de Crédito

#### 3) Gestão das Compras e dos Estoques

##### 3.1. Analisar os níveis e estoques, prazos e necessidade de reposição

##### 3.1.1. Estoques de Produtos Acabados - Mercadorias

##### 3.1.2. Estoques de Produtos em Elaboração

##### 3.1.3. Estoques de Matérias Primas e Embalagens

##### 3.2. Política de Compras

##### 3.2.1. Adiantamento de Fornecedores

#### 4) Fluxo de Caixa

##### 4.1 Elaborar ou Revisar o Fluxo de caixa diário, semanal e mensal.

Avaliar a capacidade de obtenção de caixa

Manutenção do saldo mínimo de caixa

##### 4.2 Projetar o Fluxo de Caixa para 6 meses.

### Módulo 2 - Formação de Preços e Gestão de Custos

#### 1) Apuração dos Custos e Despesas Fixas

#### 2) Apuração dos Custos e Despesas Variáveis

#### 3) Apuração dos Custos Diretos e Indiretos

#### 4) Margem de Contribuição (Unitária e Total)

#### 5) Ponto de Equilíbrio

#### 6) Formação dos Preços de Vendas

### Módulo 3 - Gestão dos Resultados

#### 1) Apuração e Projeção dos elementos da Demonstração de Resultado

#### 2) Análise Vertical da Demonstração de Resultado Realizada e Projetada

Ao final da consultoria deverá ser entregue um relatório contendo a avaliação da demanda, as recomendações/orientações feitas pelo consultor e o plano de ação (ações propostas a serem realizadas).

## Gestão do Caixa - Contas a Receber:

Contas a receber é o tipo de conta onde são registradas as entradas (aumentos) e as baixas (reduções) das vendas de uma empresa. Uma boa gestão financeira deve prever a melhor margem de lucratividade, equilibrando os gastos e avaliando o saldo atual de CONTAS a PAGAR e a RECEBER.

## Gestão do Caixa - Contas a Pagar:

Contas a pagar são basicamente as obrigações financeiras que a empresa assume com seus fornecedores, é um tipo de conta onde ficam registrados os compromissos financeiros a serem liquidados, como fornecedores ou impostos. Uma boa gestão financeira deve prever a melhor margem de lucratividade, equilibrando os gastos e avaliando o saldo atual de CONTAS a PAGAR e a RECEBER.

## Gestão do Caixa - Compras e Estoques:

Para que um empreendedor tome decisões precisa entender a importância da relação entre a gestão financeira e estoque e, para isso, precisa compreender como funciona essa última área. Em uma empresa, os estoques são essenciais para que se produzam as mercadorias que serão vendidas ou para que sejam comercializados os produtos que ela revende. Logo, é preciso um controle adequado e que, dependendo da atividade da empresa, definirá se ela terá um maior ou menor nível de estoques. O controle de estoques é assunto para a administração de materiais, mas a preocupação da gestão financeira com esta área relaciona-se com o fato de que quanto maior a quantidade de estoques que a empresa possui, maior é a quantidade de dinheiro que fica "parado", seja na forma de matéria-prima, insumos e componentes, ou como produto acabado. Para o setor financeiro, o controle de estoque pode diminuir seus custos, aumentar o fluxo de entradas e saídas e evitar desperdícios, entender o comportamento das vendas, definir o volume ideal de compras e aumentar a lucratividade da empresa.

## Gestão do Caixa - Fluxo de Caixa:

O Fluxo de Caixa é uma ferramenta básica de controle financeiro. Sua função é demonstrar os valores de recebimentos, pagamentos e saldos de recursos financeiros da empresa em determinado período. A sua adoção é bem simples, pois partindo de um saldo existente nas contas de caixa e bancos da empresa, se registra as movimentações e as classifica conforme ocorrem, tendo ao seu final informações essenciais para tomar decisões do negócio. É essencial que todo empreendedor adote o controle financeiro através do fluxo de caixa para que seu negócio possa ser realizado.

## Formação de Preços e Gestão de Custos:

A formação de preços de um produto ou serviço consiste no cálculo financeiro envolvendo dados de custos e retorno sobre alguma base para se chegar ao valor a ser cobrado ou servir de referência para análise dos preços praticados no mercado. A grande maioria das empresas realiza cálculos de formação de preços, embora façam uso diferenciado dos valores de preço calculados. Nem todos os preços praticados pelas empresas mantêm uma fidelidade absoluta aos valores calculados. Em alguns casos, esses valores funcionam como balizadores para os preços praticados que muitas vezes são testados experimentalmente. A política de preços de uma empresa pode objetivar manter, expandir ou acessar mercado. Porém, em qualquer caso, a meta subjacente será a obtenção de retorno satisfatório para o capital investido. Basicamente, a formação do preço de venda pode ser simplificada pela equação  $\text{Custo} + \text{Lucro} + \text{Despesas Variáveis} = \text{Preço de Venda}$ . Contabilidade de custos é a técnica destinada a identificar, mensurar e registrar os Custos dos Produtos Vendidos (consequentemente, valorizando os estoques), sendo utilizada tanto para controle quanto como instrumento de tomada de decisões. A gestão de custos é o gerenciamento inteligente dos gastos de uma empresa. Todos os dispêndios que uma empresa precisa fazer para realizar as suas atividades são chamados de custos. Isso inclui tanto a criação de um produto como a oferta de um serviço. Nessa definição, enquadram-se os insumos, a energia elétrica, o transporte, a mão de obra, os equipamentos, etc. Dessa forma, a contabilidade de custos se apresenta como uma ferramenta estratégica para a gestão, já que se constitui como uma das fontes mais ricas de informação, permitindo ao empreendedor identificar oportunidades de investimento, aumentar a margem de lucro, tomar decisões estratégicas mais conscientemente, além de dar mais segurança no desempenho da empresa.

## Gestão dos Resultados:

A demonstração do resultado do exercício oferece uma síntese financeira dos resultados operacionais e não operacionais de uma empresa em certo período. É uma demonstração contábil dinâmica que se destina a evidenciar a formação do resultado líquido devendo ter alterações em um exercício, através do confronto das receitas, custos e resultados, apuradas segundo o princípio contábil do regime de competência. Esses relatórios contábeis são muito úteis para auxiliar uma empresa a organizar o orçamento e tomar decisões de gestão.

## Conteúdo programático:

## Benefícios:

Atendimento diferenciado e contínuo.

Orientar ao cliente na gestão financeira do seu negócio, para melhor enfrentar o atual cenário econômico.

Garantir ao empresário a construção de um caminho para a perenidade dos seus negócios.