Ommini

Como funciona o Sistema Ommini?

Sistema Ommini

O mercado e os consumidores exigem que você interaja em todos os meios, tenha o Sistema Ommini em qualquer lugar do mundo. Projetado para utilização em um navegador, através da internet possibilitando a gestão da sua empresa a qualquer hora e lugar.
O sistemaOmmini contém relatórios que compõe quadros de análise que tratam as informações de
forma objetiva e auxiliam na tomada de decisões da sua empresa.
Certamente, quanto mais você dominar os aspectos do seu negócio, mais hábil será para encontrar
soluções.
A prática da apuração de resultados obrigará sua empresa a manter toda a operação bem organizada; muito bem documentada. No final do mês você confrontará as vendas realizadas, com os custos variáveis, com as despesas comerciais, com as despesas fixas e conferirá se obteve resultado positivo - lucro, ou negativo - prejuízo.

Analise de Vendas

A análise de vendas possibilita prever receitas futuras e, consequentemente, programar as compras da empresa. Baseando-se nas vendas e nos compromissos assumido, planeje ações de vendas e, por meio de avaliações sistemáticas, amplie o índice de acertos.
Os relatórios do Menu Analise de vendas terão como demonstrativo de resultado:
– Valor médio das vendas, calculado com o valor total das vendas dividido pelo número de vendas realizadas.
– Relatório de desempenho da empresa em período determinado, bem como de cada vendedor;
– Volume de vendas obtidas, total e por departamento de produtos, identificando produtos de maior saída e/ou com maior margem de lucro;
– Comparativo de evolução das vendas por período (da empresa como um todo e por vendedor ou representante);

Com Funciona relatórios de Curva ABC ?
Um relatório Curva ABC apresenta as vendas por lucratividade e por porcentagem acumulada de vendas.
A análise ABC consiste da separação dos itens de vendas em três grupos de acordo com o critério de valor versus volume de consumo ou demanda anual.
Para produção e venda de produtos acabados pensamos em demanda, para produtos em processo ou matérias-primas e insumos usamos o valor de consumo anual. O valor de consumo ou demanda anual é determinado multiplicando-se o preço ou custo unitário de cada item pelo volume total de seu consumo ou sua demanda anual.
Para cada item registra-se o valor unitário, o consumo no período determinado. Com esses valores em mãos será possível calcular o valor do consumo do período sendo que este é o produto da quantidade consumida pelo valor unitário de cada item.
Há ordenação dos dados (ordem decrescente segundo diagrama de Pareto). Nessa etapa, ordenam-se todos os itens, calcula-se o percentual distribuído e o percentual acumulado.

Curva ABC de Vendas

Determinamos um período detrês meses para que se pudesse ter uma média de vendas,

(c) 2025 Administrador <wagner@grupotecnoweb.com.br> | 2025-07-02 04:29

URL: http://faq.resolvapelosite.com.br/index.php?action=artikel&cat=33&id=20&artlang=pt-br

demonstrando o valor.

Podemos concluir que algumas coisas desta tabela:
1ªconclusão – Não é quantidade que determina a classe do produto, afinal não é possível comparar itens
completamente diferentes. O valor comum é o R$, assim podemos saber o que é mais importante no
faturamento.
2ªconclusão – O valor unitário do produto interfere diretamente na sua classificação. Produtos que vendem muito, mas que possuem baixo valor unitário com certeza são trabalhosos de vender e a rentabilidade nem sempre é compensadora, no entanto, devemos mantê-los na linha de ofertas, pois são produtos que atraem outros produtos. Isto pode nos servir para efetuar ofertas especiais de vendas, quando os produtos mais baratos podem ser oferecidos gratuitamente, durante um período para alavancar vendas do produto mais caro.
3ª conclusão – Podemos aplicar nas vendas e faturamento, bem como no estoque, o que nos sinalizará uma compra mais otimizada, a fim de não se imobilizar dinheiro desnecessário em determinados produtos, bem como cuidar dos inventários mais valorizados.

4ª conclusão – podemos aplicar isto aos clientes e assim oferecer ofertas especiais aos clientes classe A. São eles que nos sustentam.
Por último, lembre-se que cada caso é um caso, não é porque temos um martelo que todas as soluções devam ser feitas com pregos, mas a ferramenta é extremamente útil para você aprender a controlar seus estoques e suas vendas. Espero que aprenda a aplicá-la e melhore o desempenho do seu negócio com isto.

Curva ABC de Departamento

A análise do sistema ABC de estoques, através da multiplicação do custo unitário pelo volume comprado, permite que cada classe tenha esse tratamento diferenciado. Por outro lado, essa análise pode ser prejudicial para a empresa, pois ela não considera a importância dos materiais como um todo no estoque e não permite ver o sistema integrado onde todos os itens são importantes para o bom funcionamento, pois se terá situações distintas na empresa onde ambas podem impactar diretamente nos resultados das cadeias produtivas como itens de alto valor e consumo essenciais para o seu funcionamento e também itens de baixo valor e consumo mais que em um determinado momento a sua falta no estoque pode paralisar toda uma produção. Para resolver essa questão um tanto ineficaz das análises que envolvem o custo unitário e o volume adquirido, muitas empresas utilizam um conceito chamado criticidade dos itens de estoque. A criticidade é a
avaliação dos itens quanto ao impacto que sua falta representa nas atividades da empresa, na imagem da empresa perante os clientes e na facilidade de reposição. Dentro do conceito de criticidade, os itens também podem ser classificados em ABC, segundo os autores Martins; Alt (2005) são: a) **classe A: os itens da classe A**
são imprescindíveis, e sua falta pode ocasionar a ruptura da cadeia produtiva da empresa já que se trata de itens cuja à substituição ou reposição é difícil ou demanda muito tempo. b) **classe B: os itens da classe B** são importantes, porém sua falta em um período de curto prazo não impacta fortemente na cadeia produtiva.
c) classe C: os itens da classe C não afetam diretamente as cadeias produtivas, porém são necessários e contribuem para o funcionamento das cadeias de forma indireta.

Através da **Curva ABC** pode-se analisar os estoques da empresa, bem como planejar as

(c) 2025 Administrador <wagner@grupotecnoweb.com.br> | 2025-07-02 04:29
URL: http://faq.resolvapelosite.com.br/index.php?action=artikel&cat=33&id=20&artlang=pt-br

atividades de compras seguindo as necessidades em função da demanda dos itens.

Curva ABC por Participação de Lucros

Veja que interessante:
Vamos supor que uma empresa conseguiu um preço de venda de um produto considerado bom para ela, e que os clientes o aceitam pelo preço de R$ 103,00. Este empresário, definiu que o "lucro" é 10% (gaveta nº 4), o custo variável 64,5% (gaveta nº 1), as Despesas Comerciais totalizam 10,2% (gaveta nº 2) e este produto contribui com 15,3% do seu preço para pagar as Despesas Fixas (gaveta nº3). Isto é: R$ 103,00 = R$ 10,30 + R$ 66,44 + R$ 10,50 + R$ 15,76.
Pois bem, se esta empresa vender apenas uma unidade deste produto, com os R$ 103,00 que receber conseguirá pagar os custos da matéria prima, componentes, mão-de-obra etc, referentes a esta unidade do produto (isto é, o custo variável de R$ 66,44). Conseguirá também pagar os impostos e despesas de venda (ou seja, as Despesas Comerciais de R$ 10,50). Mas não conseguirá pagar as despesas fixas da empresa, que geralmente são mensais. Por exemplo: aluguel, luz, água, salários de funcionários, retirada pró-labore etc. Pois, cada venda apenas "contribui" com sua parcela para cobrir estes gastos mensais, daí vem o conceito de "**Margem de Contribuição**".

Margem de Contribuição é quanto cada produto vendido contribui para pagar as despesas fixas

Portanto,

$$\text{Margem de Contribuição} = \frac{\text{Preço de venda - (Custo variável + Despesas Comerciais)}}{\text{Preço de venda}} \times 100$$

Neste exemplo é 25,3% do preço.

(c) 2025 Administrador <wagner@grupotecnoweb.com.br> | 2025-07-02 04:29

URL: http://faq.resolvapelosite.com.br/index.php?action=artikel&cat=33&id=20&artlang=pt-br

Isso significa que toda vez que vender este produto, o empresário deve guardar R$ 26,05, juntando até completar a quantia que precisa para pagar as Despesas Fixas da empresa.
Então, vem a pergunta:
Quanto este empresário precisará vender para ter dinheiro suficiente para pagar os custos variáveis, as despesas comerciais e toda a despesa fixa da empresa no mês? Quantas vendas ele deverá realizar? Qual deve ser o faturamento mensal desta empresa para cobrir tudo que precisa?
A questão é que o preço pode ser bom, mas o faturamento pode ser que não. O lucro que realmente importa não é de uma unidade de venda, mas aquele acumulado em um período de vendas, após cobrir todos os custos e despesas. Qual o volume de faturamento ideal para o tamanho da empresa?
Esta análise utiliza a técnica de "ponto de equilíbrio".

Vendas por Valor

Lista de produtos ordenada por volume financeiro de compra.
“**Controle de Vendas Realizadas**”, que tem por objetivo informar as vendas diárias realizadas, os custos das mercadorias vendidas, o lucro bruto e a margem de lucro sobre as vendas registradas.
Recomendamos que esse controle venha a ser realizado diariamente até o término do mês.
O objetivo desse relatório é informar as vendas diárias realizadas, os custos das mercadorias vendidas, o lucro bruto e margem bruta sobre as vendas de um determinado período, normalmente um mês.

Analise de Produção

O controle de produção de uma pequena indústria, por exemplo, faz com que os produtos tenham qualidade e sejam produzidos na quantidade e nos prazos corretos.

Analise de Estoque

A gestão de estoques é fator de grande importância para as empresas, e digo mais, uma boa gestão de estoque faz com que a empresa possa se tornar mais competitiva no mercado em que atua. Para entendermos melhor a importância de um estoque bem administrado
produtos e materiais necessários para nossa utilização, compramos produtos caros em grande quantidade, nós os compramos conforme nossa necessidade.
produtos e materiais forem de valor menor e tiverem um consumo grande procuramos comprar uma quantidade maior para termos tranquilidade, sabendo que o mesmo dificilmente faltará.

(c) 2025 Administrador <wagner@grupotecnoweb.com.br> | 2025-07-02 04:29
URL: http://faq.resolvapelosite.com.br/index.php?action=artikel&cat=33&id=20&artlang=pt-br

» PONTO DE EQUILÍBRIO E MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

Ponto de equilíbrio representa a quantidade de venda que precisa ser realizada mensalmente para
gerar receitas suficientes para pagar todo o custo variável gerado, todas as despesas comerciais geradas e todos as despesas fixas que a empresa tiver no mês. Isto é, "empa mês, mas também não ter prejuízo.

- Significa que um volume de vendas inferior ao "ponto de equilíbrio" levará a empresa a ter

prejuízo. Pois, no final do mês, não terá dinheiro suficiente para pagar as contas das despesas fixas.

- Significa que um volume de vendas superior ao "ponto de equilíbrio" permitirá acumular lucro. É este lucro que realmente importa o lucro acumulado em um período, não somente o "lucro" proporcional de uma venda.

Note que, mesmo que tenha sido c
despesas fixas do mês consuma todo este "lucro" e no final dele, o resultado da empresa seja nulo ou prejuízo. Muitas empresas entram nesta situação, pois realizam venda com "lucro", mas nunca so dinheiro no final do mês. Por que? Porque as despesas fixas levam tudo. A quantidade vendida é inferior ao que necessitaria vender.
Para acumular lucro é necessário vender acima do ponto de equilíbrio.
Exercite da seguinte maneira:

$$\text{Volume de vendas} = \frac{\text{Despesas Fixas}}{(\%\ \text{Custo Variável} + \%\ \text{Desp. Comerciais} + \%\ \text{Lucro})}$$

(c) 2025 Administrador <wagner@grupotecnoweb.com.br> | 2025-07-02 04:29
URL: http://faq.resolvapelosite.com.br/index.php?action=artikel&cat=33&id=20&artlang=pt-br

$$1 - \frac{\text{----------}}{100}$$

Neste cálculo, se não considerar a porcentagem de lucro, então o volume de vendas resultante será o valor do ponto de equilíbrio. Isto é, o valor mínimo que terá de vender para não ter prejuízo, mas também não ter lucro.
Mas, se for considerada uma porcentagem de lucro, então o resultado será o volume de vendas que precisa ser conseguido para obter o determinado montante de lucro.

Simbolicamente, somente para exemplificar, imagine uma empresa com Despesa Fixa mensal de R$
4.725,00, o Custo Variável chegando a 64,5% do faturamento e as Despesas Comerciais alcançando
10,2% do faturamento. Qual deve ser o faturamento mensal desta empresa, que seja suficiente para
pagar R$ 4.725,00 de Despesas Fixas além das Despesas Comerciais e do Custo Variável que forem
gerados?

Se aplicarmos a fórmula, o Ponto de Equilíbrio = 4.725 / 1- (64,5% + 10,2%),
Ponto de Equilíbrio = 4.725 / 1 - 74,7%, ou fazendo a transformação dos valores percentuais, 4.725 / 1- 0,747.
Então, 4.725 / 0,253 = 18.675,90.

O Ponto de Equilíbrio, isto é, o faturamento, deveria ser de R$ 18.675,90 mensais para pagar os R$
4.725,00 de Despesas Fixas e o montante de Despesas Comerciais e do Custo Variável que for gerado
para se obter este volume de faturamento. Note que mesmo assim não gerando lucro nenhum.

Se fosse desejado um lucro de 10,0%, então, o volume de vendas seria calculado assim:

Para obter um lucro de 10,0% (R$ 3.088,24) deveria efetuar um volume de vendas, isto é, um faturamento de R$ 30.882,40, cerca de R$ 12.206,50 acima do Ponto de Equilíbrio.
Então, de novo chamamos sua atenção:

- Aprenda com precisão a calcular o Ponto de Equilíbrio de seu NEGÓCIO ESCOLHIDO. Determinar o volume de faturamento mínimo para não ter prejuízo. Estude bem este assunto, faça cursos, inclusive procure o Sebrae onde encontrará orientação segura, detalhada e gratuita tantas vezes quanto você necessitar.

- A fórmula de cálculo é simples, mas o que importa para a sua empresa é que você tenha domínio sobre todos os aspectos envolvidos nesta questão de volume de

(c) 2025 Administrador <wagner@grupotecnoweb.com.br> | 2025-07-02 04:29
URL: http://faq.resolvapelosite.com.br/index.php?action=artikel&cat=33&id=20&artlang=pt-br

faturamento, não somente calcular um valor.

A primeira meta que desafiamos você a ter, foi elaborar um Plano de Negócio que desse total visibilidade à prática do "**NEGÓCIO ESCOLHIDO**", suficiente para perceber e tomar as decisões que precisam ser tomadas. A segunda meta que agora desafiamos você a ter, é a de estruturar o seu negócio para faturar acima do Ponto de Equilíbrio.O simples alcance destas metas será a diferença entre ter sucesso, se ultrapassar o Ponto de Equilíbrio, ou fracassar, se seu faturamento ficar abaixo do necessário.
Vender, vender, vender, esta é a lei. Para isto você precisará aprender como atrair clientes para seu
negócio.

» RETORNO DO INVESTIMENTO

Retornar o investimento significa que mensalmente sua empresa devolve parte do investimento que você fez inicialmente ou durante a vida da empresa. Esta parte que retorna que paga o investimento feito é o lucro acumulado no período.

Verdadeiramente, o negócio só é viável se for capaz de retornar ou devolver o investimento realizado.
Daí surge à expressão taxa interna de retorno. Significa o percentual, como se fosse uma prestação
mensal, que sua empresa paga mensalmente, referente ao investimento feito. Como comparação mais imediata, o negócio é bom se gerar uma taxa de retorno superior ao que outro investimento
proporcionaria para você.
Na elaboração de seu Plano de Negócio, aprenda e utilize a compreensão sobre retorno de investimento para avaliar a viabilidade do negócio.
Como exemplo simbólico, imagine uma empresa que necessitou de um investimento inicial de R$
31.000,00 esteja proporcionando um lucro mensal de R$ 3.088,24. (veja na Parte-II deste manual, as opções legais para apuração do lucro, dos impostos e contribuições incidentes). Ela está proporcionando um retorno de 10% ao mês. Como chegar nesta conclusão? Faça a conta

$$\text{Retorno sobre o investimento} = \frac{\text{Lucro} \times 100}{\text{Investimento}} = \frac{3.088{,}24 \times 100}{31.000{,}00} = 10{,}0\%$$

para entender melhor:

Desconsiderando a comparação de riscos entre as possibilidades de investimento existentes no
mercado, não é fácil encontrar um investimento com taxa de retorno superior ao nosso exemplo simbólico. O que nos leva a concluir que a empresa simbolicamente representada em nosso exemplo traduz um bom negócio. Mas isto nos abre uma outra questão importantíssima, que é a sua necessidade de renda.
A necessidade de renda do empresário é outro fator que causa muito insucesso nas empresas.

(c) 2025 Administrador <wagner@grupotecnoweb.com.br> | 2025-07-02 04:29
URL: http://faq.resolvapelosite.com.br/index.php?action=artikel&cat=33&id=20&artlang=pt-br

A renda: entender o "*Dinheiro da Família*" de forma diferente do "*Dinheiro da Empresa*".

As micro e pequenas empresas geralmente são empresas familiares, isto é, são administradas e
operacionalizadas pelos membros de uma mesma família. Sua operacionalização costuma ocupar todo o tempo das pessoas, exigindo delas, dedicação exclusiva. Também é normal que a renda destas pessoas venha exclusivamente desta empresa familiar. "E ai é que mora o perigo". É muito comum as pessoas confundirem a necessidade familiar de renda com a possibilidade de remuneração da empresa para com as pessoas que trabalham nela. Estas são duas coisas completamente diferentes.
Então, cuidado! O fato da família se dedicar à operação da empresa não significa que a empresa
conseguirá sustentar a família.
A empresa poderá apenas gerar recursos compatíveis com a natureza do negócio, compatíveis com o investimento realizado.
Uma empresa gera dois tipos de recursos para os proprietários (seu NEGÓCIO ESCOLHIDO também):

- Salários - para os membros da família que forem empregados da empresa, e pró-labore para os sócios que trabalharem na empresa.
- Lucro - para ser distribuído aos sócios após apuração do resultado.

Pois bem, os salários, necessariamente, nunca deverão ser superiores ao que se pagaria para empregados não familiares na mesma função. Além disso, a empresa não deve ser utilizada para
empregar familiares cujo trabalho que prestarem seja desnecessário.
Da mesma forma, o pró-labore é o pagamento que o dono ou sócio recebe por trabalhar na empresa.

Se o sócio não trabalhar, não deve receber pró-labore. E do mesmo modo, o valor do pró-labore não deve ser superior ao salário que seria pago a um funcionário que desempenhasse a mesma função. Então, em nosso exemplo anterior, suponhamos que a empresa tenha dois sócios que trabalhem na empresa. Cada um retira mensalmente R$ 1.000,00 como pró-labore. Mensalmente a empresa tem gerado lucro de R$ 3.088,24, que é distribuído entre os sócios, em partes iguais de R$ 1.544,12[1]. Assim, cada sócio recebe da empresa um total de R$ 2.544,12, ou seja, R$1.000,00 de pró-labore mais R$ 1.544,12 de lucro distribuído.
Mas estes sócios têm despesas familiares superiores a R$ 4.000,00 cada um. De onde eles completarão a necessidade pessoal de renda? Com certeza não será da empresa, pois se retirarem da empresa mais dinheiro ela se tornará inviável.
Veja, no entanto, que a empresa de nosso exemplo é muito lucrativa. Ela consegue pagar 10% ao
mês ao investimento realizado. O que dá para cada sócio R$ 1.544,12 mais o pró-labore. Os sócios não podem dizer que pelo fato de se dedicarem todo tempo à empresa esta tem que suprir a renda desejada de cada um. Não é assim que funciona. Cada empresa, cada investimento tem um limite de geração de recursos para os sócios, independente de suas necessidades.

(c) 2025 Administrador <wagner@grupotecnoweb.com.br> | 2025-07-02 04:29
URL: http://faq.resolvapelosite.com.br/index.php?action=artikel&cat=33&id=20&artlang=pt-br

Consideramos que nesta nossa empresa fictícia:	
A venda total deve chegar a.....	R$ 30.882,40
O Custo Variável alcança.....	R$ 19.919,16
As Despesas comerciais alcançam.....	R$ 3.150,00
O pagamento das Despesas Fixas chega a.....	R$ 4.725,00
Portanto, o total de gastos desta empresa chega a.....	**R$ 27.794,16**

Receita de vendas (-) total de gastos, isto é, R$ 30.882,40 - R$ 27.794,16, resulta num lucro bruto
de R$ 3.088,24.
Este é o lucro que pode ser distribuído. E não nos esqueçamos, parte deste lucro deveria ser reinvestida na empresa em modernização ou expansão.
Então, de onde os sócios retirarão mais dinheiro para completar a renda que desejam?
Perceba que se os sócios retirarem mais dinheiro certamente faltará para pagar alguma conta. Pode ser que no dia-a-dia isto não seja percebido, se for intenso o fluxo de entrar dinheiro com as vendas e sair dinheiro com pagamento de contas. Mas é assim que surge o tal de "rombo" nas contas da empresa. Esta prática leva em poucos dias a geração de dívidas sem condições de serem saldadas.
Se ocorrer retirada acima do possível nesta empresa que utilizamos como exemplo, acontecerá o
seguinte:
· Não pagarão fornecedores, que é uma conta do custo variável, com R$ 19.919,16;
· Ou, não pagarão o aluguel, que é uma conta de despesa fixa, com R$ 4.725,00;
· Ou ainda, não pagarão algum imposto, que é uma conta das despesas variáveis, com R$ 3.150,00.
Qualquer valor a mais que for retirado para pagar alguma conta da família, criará um desfalque na
empresa que resultará em dívidas. Se as dívidas acumularem, a empresa será inviável e terá que fechar as portas.
Em resumo, em tempo de elaboração do seu Plano de Negócio, você precisa decidir sobre a origem da renda familiar que você vai precisar, pois pode ser que não consiga retirar o que precisa dos resultados de seu NEGÓCIO ESCOLHIDO, mesmo que ele seja viável e lucrativo.
Se retirar da empresa mais do que ela pode dar, você quebrará a empresa em poucos meses.
Entre os vários instrumentos de gestão que precisará adotar em sua empresa, para ajudar você a
tomar decisões corretas com o dinheiro da empresa, dois instrumentos são fundamentais: "**Fluxo**

de Caixa" e "**Apuração de Resultados**".

» FLUXO DE CAIXA

No início deste manual pedimos para que você não fizesse suposições e não fosse otimista demais nas previsões do seu "Plano de Negócio". As estimativas deveriam representar com a maior exatidão possível a realidade do mercado. Todas as estimativas que fizer no seu "Plano de Negócio", de um jeito ou de outro, resultarão em previsões financeiras. Portanto, desde a

(c) 2025 Administrador <wagner@grupotecnoweb.com.br> | 2025-07-02 04:29
URL: http://faq.resolvapelosite.com.br/index.php?action=artikel&cat=33&id=20&artlang=pt-br

fase do projeto da sua empresa, e em todo momento, você precisará ordenar as previsões de entrada de dinheiro com as previsões de saída de dinheiro.
No "Plano de Negócio" você precisará simular o funcionamento de sua empresa, com o maior realismo possível, num esforço para antecipar o que acontecerá de fato após a inauguração.
Pois, tenha certeza que quando seu NEGÓCIO ESCOLHIDO começar a funcionar, a disponibilidade
diária de recursos a curto prazo, será o que mais chamará sua atenção. Tomara que não seja uma
das suas maiores preocupações!
Portanto, aprenda a montar o "Fluxo de Caixa", ele será seu grande aliado na tomada de decisões
diárias envolvendo o dinheiro da empresa. Sem ele, tudo será confuso; com ele, você terá uma espécie de "bússola" para guiar suas decisões.
Assim, nesta fase de elaboração do "Plano de Negócio", e também no funcionamento da empresa,
você terá dois importantes processos. A entrada e a saída de dinheiro.
Estes dois processos podem ser desdobrados em outros, que são a previsão de entrada e a previsão de saída de dinheiro. Você logo perceberá que o que realmente importa nesta questão são as previsões, e sua capacidade de "enxergar" os acontecimentos futuros em tempo de tomar decisões. No caso de criar condições para gerar entrada de dinheiro em contra partida às saídas dele, o instrumento "Fluxo de Caixa" surge como a ferramenta certa para equilibrar as saídas com as entradas. Muitas decisões você deverá tomar para equilibrar as saídas com as entradas de dinheiro.
Se sua empresa for viável, nesta questão de dinheiro tudo se resumirá em datas. Isto é, primeiro
entra dinheiro para depois sair dinheiro. Primeiro você recebe de clientes, depois você paga a seus
fornecedores. Esta deve ser a regra. Mas se o seu volume de negócios for muito grande, ou seja, muitas entradas com muitas saídas, muitas vendas a prazo, com muitas compras a prazo, muitos compromissos futuros, então você conseguirá organizar as finanças da empresa somente sendo muito hábil no uso do "Fluxo de Caixa".

Dois formatos você precisará adotar:

- A organização de recebimentos já compromissados com pagamentos já compromissados. Isto é, compromissos que sua empresa já assumiu que levará a desembolsos futuros, bem como

recebimentos futuros referentes a vendas já realizadas.

- E a organização de metas de recebimentos de vendas que sua empresa deve se empenhar para realizar no futuro, bem como compromissos que sua empresa deverá assumir e que levarão a desembolsos no futuro.

No primeiro caso, o formato de "Fluxo de Caixa" demonstra a situação financeira de sua empresa,
como uma fotografia de fatos já ocorridos (por exemplo, as vendas e as compras realizadas). Você
perceberá que este formato de "Fluxo de Caixa" exigirá uma atualização diária, ou pelo menos

(c) 2025 Administrador <wagner@grupotecnoweb.com.br> | 2025-07-02 04:29
URL: http://faq.resolvapelosite.com.br/index.php?action=artikel&cat=33&id=20&artlang=pt-br

semanal.
No segundo caso, o formato de "Fluxo de Caixa" demonstrará a situação financeira projetada, com os compromissos que você sabe que poderão ocorrer no curto prazo, e que bem organizados favorecerão decisões acertadas. Este formato de "Fluxo de Caixa Projetado" pode ter uma atualização semanal ou até mesmo mensal.
Na elaboração do seu "Plano de Negócio" você terá de elaborar um fluxo de caixa projetado, simulando a operação da empresa, já que ela ainda não está em operação. Mas ele servirá para você avaliar qual combinação de decisões financeiras (de receber e pagar), levará a uma rotina de saúde financeira da empresa.
Então, reforçando:

- Aprenda a montar "Fluxo de Caixa", por mais trabalhoso que pareça no início, entenda que é a mais importante ferramenta de decisão de todos os empresários. Desde já, na montagem do seu NEGÓCIO ESCOLHIDO e também em todos os dias de sua operação.
- Adote também o formato de "Fluxo de Caixa Projetado", além de ser um importante instrumento de fixação de metas, permitirá antever desajustes financeiros futuros, em tempo de tomar decisões preventivas. Desenvolva o hábito de fazer previsões de receitas, de volume de vendas e também previsões de gastos.
- Faça cursos que abordem gestão financeira da empresa. Que abordem

  controle do fluxo do caixa.
  Não se contente com apenas curso. Nem se contente em apenas dispor de "instrumentos computadorizados" que apenas ajudam a montar controles financeiros.Lembre-se que seu objetivo é dominar a situação financeira da empresa e garantir sua adequação. Portanto desenvolver habilidade nesta questão e ser capaz de tomar decisões eficazes, é uma prioridade.

Comece a praticar a partir de agora!

- Utilize-se dos vários programas do Sebrae, dos vários Manuais e Informativos Técnicos que publicamos sobre estas questões, inclusive das orientações específicas dos nossos técnicos, gratuitas e permanentes.

» APURAÇÃO DE RESULTADOS

Se o "Fluxo de Caixa" é a bússola dos empresários, o "Demonstrativo de Resultado", isto é, a apuração de resultados equivale aos momentos de parada para conferir e acertar o rumo, a direção.

Na montagem do seu "Plano de Negócio",bem como no dia-a-dia da empresa, muitas estimativas você terá de fazer e duas são poderosas:

- previsão de vendas;
- previsão de lucro.

Praticar estas duas previsões é saber para onde ir.
Estas duas estimativas influenciarão todas as demais. Cumprir estas estimativas significa

(c) 2025 Administrador <wagner@grupotecnoweb.com.br> | 2025-07-02 04:29
URL: http://faq.resolvapelosite.com.br/index.php?action=artikel&cat=33&id=20&artlang=pt-br

simplesmente viabilizar a empresa, viabilizar seu NEGÓCIO ESCOLHIDO. Por isso, agora, no "Plano de Negócio", você deverá realizar uma apuração de resultados para cada alternativa que você criar.

Juntos, o "Fluxo de Caixa" e o "Demonstrativo de Resultados" são os dois instrumentos mais importantes da gestão financeira da empresa.Por isso todo empresário deve dominar sua prática, interpretação e tomada de decisão.

Então, reforçando:

- Aprenda a apurar o resultado por mais trabalhoso que pareça no início. Entenda que depois do fluxo de caixa, a apuração de resultado é a mais importante ferramenta de decisão para

empresários. É importante desde agora na elaboração do Plano de Negócio e por toda vida da empresa.

- Você só saberá se a empresa é viável conhecendo o resultado de sua operação. Portanto, faça cursos que abordem gestão financeira da empresa. Recorde o que dissemos antes, não se contente com apenas um curso, nem com "instrumentos computadorizados" que apenas ajudam a montar controles financeiros. Em tempo de elaboração do Plano de Negócio e no dia-dia da empresa, a

  gestão financeira será sua maior ocupação. Ser habilidoso no trato destas questões é parte do
  "segredo" do empresário competente.

- · Utilize-se dos vários programas do SEBRAE, dos vários Manuais e Informativos Técnicos que o
  Sebrae publica sobre estas questões, inclusive das orientações específicas dos nossos técnicos,
  gratuitas e permanentes.
  A seguir, na segunda parte deste manual, apresentamos um importante detalhamento sobre os
  procedimentos legais para abertura de sua empresa, inclusive todas as opções dentro do "Direito Empresarial" referente ao Novo Código Civil. Também detalhamos a importante questão de impostos e contribuições especificamente para o "NEGÓCIO ESCOLHIDO".
  Mas vale ainda, antes de terminarmos esta primeira parte que tratamos do conjunto dos principais pontos para começar certo, lembrar-se da importância da opção de ser empresário. Em ter seu próprio negócio, sua própria empresa. Basta notar que "emprego" como nós conhecemos hoje, tem cerca de dois séculos apenas. Portanto, é muito recente. Podemos dizer que o nosso natural não é depender de emprego para sobrevivência e acumulação de riquezas. O homem sempre foi empreendedor no sentido de aproveitar oportunidades para criar riquezas. Ademais, um excelente emprego é coisa sempre provisória.
  Imagine assim, alguém com um excelente emprego sofre um acidente e vem a falecer. O que deixou para a família? Uma poupança? Seguro de vida? Pode ser, mas não deixou o emprego. Pois, este é pessoal e intransferível. É como se com a morte da

(c) 2025 Administrador <wagner@grupotecnoweb.com.br> | 2025-07-02 04:29
URL: http://faq.resolvapelosite.com.br/index.php?action=artikel&cat=33&id=20&artlang=pt-br

pessoa sua família ficasse "desempregada".
Mas, se esta pessoa tiver um negócio, uma empresa, a família terá a opção de continuar com ela; somente dependendo dela própria e de seus membros, levá-la para frente, mantendo sua viabilidade e usufruindo de seus lucros e de sua rentabilidade.
Aliás, não depende só da família, mas também depende do empresário, que deve sempre preparar a família para comandar a empresa em sua falta.

ID de solução único: #1019
Autor: : Debora
Última atualização: 2014-03-20 14:57

(c) 2025 Administrador <wagner@grupotecnoweb.com.br> | 2025-07-02 04:29
URL: http://faq.resolvapelosite.com.br/index.php?action=artikel&cat=33&id=20&artlang=pt-br