

Gestão para Pequenas empresas



20/08/2020

AIVIS.COM.BR

Índice

Introdução	03
Conceito de micro e pequena empresa	05
Riscos e investimentos	07
Primeiros passos	10
Demonstrações financeiras	20
Capital de giro	31
Análise de rentabilidade	34
Ferramentas de Gestão	38
Mercado e tendências	44
Conclusão	48

Gestão para pequenas empresas

Introdução

Quando decidimos iniciar um negócio, muitas são as dúvidas e desafios que enfrentamos. Por isso, uma boa preparação, com planejamento e a utilização das ferramentas corretas de gestão, são essenciais para o bom funcionamento e crescimento da empresa.

Apesar do Brasil se destacar no empreendedorismo, muitas empresas não prosperam e fecham suas portas no segundo ano de funcionamento. Isto se dá exatamente por falta de capacidade de gerenciamento dos processos, dos ativos e das pessoas.

Mas como fazer um bom gerenciamento em uma pequena empresa?

Gestão empresarial nada mais é do que a elaboração e implementação de metas e procedimentos para atingir os objetivos almejados dentro da corporação e realizar os processos de controle de recursos e a utilização eficiente destes, visando o crescimento do negócio.

Assim, torna-se imprescindível para o sucesso da empresa, a utilização e o aprimoramento das diversas ferramentas que são constantemente elaboradas no mundo dos negócios, a fim de orientar os gestores e seus colaboradores, na busca dos melhores resultados.

Algumas das características primordiais para montar um negócio de sucesso e que serão abordadas de forma mais detalhada ao longo deste conteúdo são o perfil empreendedor, essencial para aquele que deseja iniciar esta caminhada, como também a necessidade de um fundo reserva e de uma excelente gestão financeira.

Gestão para pequenas empresas

Introdução

A definição de um segmento de atuação, assim como a análise da concorrência, o investimento em marketing e a contratação de colaboradores dedicados e com o perfil correto para as atividades a serem exercidas, faz toda a diferença no alcance do sucesso no ramo empresarial.

Neste eBook iremos lhe fornecer informações importantes que devem ser observadas por empresários e gestores na implementação de processos no âmbito empresarial, assim como dicas e ferramentas valiosas para manter a saúde financeira e a produtividade do seu negócio, para que sua empresa mantenha um crescimento constante, inclusive em momentos de crise.



**Gestão para
pequenas empresas**

Gestão para pequenas empresas

Conceito de micro e pequena empresa

Quem nunca teve um grande sonho de montar seu próprio negócio e trabalhar por conta própria? Este desejo, com certeza, ocupa o pensamento de milhões de brasileiros que buscam uma melhor qualidade de vida.

Com o advento das micro e pequenas empresas e todos os benefícios e facilidades trazidas por estas, o sonho do próprio empreendimento pôde se tornar realidade para muitas pessoas, que alcançaram o sucesso almejado e geraram emprego e receita através de uma gestão de excelência.



Mas afinal qual a diferença entre micro e pequena empresa?



No Brasil, 90% das empresas são ME (micro empresa) e EPP (empresa de pequeno porte), sendo responsáveis por 27% do PIB nacional, segundo o SEBRAE.

Mas quais seriam exatamente as diferenças entre uma ME e uma EPP?

De acordo com a Lei Complementar 123/06 que traz essas duas denominações, a diferença entre ambas encontra-se no faturamento bruto anual da empresa.

Se enquadrará como Microempresa aquela que tiver um faturamento de até R\$360.000,00 por ano e como Empresa de Pequeno Porte aquela que obter um faturamento anual entre R\$360.000,00 a R\$4.800.000,00.

Além do conceito legal, encontramos também a definição dada pelo SEBRAE, (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), para o qual a diferença entre ambas se baseia também no número de funcionários que a empresa possui.

Assim, se enquadraria como Micro Empresa aquela que possuir até 9 funcionários, no caso de atuarem com comércio e serviços e até 19 funcionários quando se tratar de indústria e setor de construção.

Gestão para pequenas empresas

Conceito de micro e pequena empresa

Já as Pequenas Empresas, são aquelas que possuem entre 10 a 49 funcionários quando sua atividade estiver relacionada ao comércio e serviço e de 20 a 99 funcionários no caso de trata-se do setor industrial e de construção.

O BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social), em sua linha de crédito e programa de financiamento, também traz uma diferenciação própria entre a ME e a EPP.

Para esta instituição, a Micro Empresa será aquela que possui receita bruta anual de até R\$ 1,2 milhão e Pequena Empresa aquela que possui receita bruta anual superior a R\$ 1,2 milhão e inferior a R\$ 10,5 milhões. Esses parâmetros tem como base o Mercosul.

Assim, temos, atualmente, esses três padrões de conceituação que diferenciam a Micro da Pequena Empresa. Essas conceituações são de extrema importância na hora de definir o regime tributário e analisar a possibilidade de enquadrar a empresa no Simples Nacional, que é bem mais prático e econômico.

Deve ser lembrado, inclusive, que quando uma micro empresa ultrapassa o valor de 360.000,00 de faturamento anual, automaticamente ela será enquadrada como Empresa de Pequeno Porte.



Gestão para pequenas empresas

Habilidades, riscos e investimentos



Habilidades, riscos e investimentos

Iniciar na empreitada de fundar a própria empresa, apesar de ser revigorante, também traz desafios que podem ser bastante complexos para aqueles que não possuem experiência e um bom conhecimento em gestão. Afinal, muitos erros podem ser cometidos que colocarão em risco o sucesso do próprio negócio.

Assim, listamos diversos aspectos que devem ser observados, tanto para que seja alcançado o êxito esperado ao começar a investir no próprio empreendimento, como para trabalhar os contratemplos que podem atrapalhar o crescimento da corporação.

- **Perfil empreendedor**

O primeiro passo para começar um empreendimento é a necessidade de identificar se você possui um perfil empreendedor. Mas o que seria exatamente isso?

Perfil empreendedor na verdade são as características pessoais daquele que deseja investir no próprio negócio e que o tornaria competente para alcançar os resultados esperados com o novo empreendimento.

Assim, se seu desejo é iniciar o próprio negócio, certifique-se que você é uma pessoa criativa, que gosta de realizar pesquisas e adquirir conhecimento.

É necessário que o empreendedor seja otimista diante dos problemas e saiba focar nas soluções, fugindo do insucesso e obtendo resultados positivos a cada passo de sua caminhada.

O bom empreendedor deve ter comprometimento com seu negócio e competência para nele atuar com sucesso.

Gestão para pequenas empresas

Habilidades, riscos e investimentos

- **Perfil empreendedor**

A humildade passa a ser também um fator primordial na busca pelo aperfeiçoamento. Um empresário que não possui autoconhecimento de suas virtudes e fraquezas, não assume sua falta de conhecimento em determinado assunto e não delega as atividades que não tem especialização, sendo incompetente e imprudente na gestão do seu negócio.

A proatividade também é uma característica marcante que um empreendedor deve possuir. O elevado grau de determinação e a capacidade de agir diante dos problemas e perseverar na busca de soluções é essencial para a boa gerência da empresa.

Um empreendedor também deve ter capacidade de lidar com o fracasso e assumir seus próprios erros de gestão, buscando uma solução a ser implementada. Muitas vezes não serão tomadas as decisões certas no âmbito empresarial e as perdas podem ser gigantescas, diante disto, o empreendedor deve ter a frieza e a paciência necessária para analisar e resolver o problema. Outras fortes características que um empreendedor deve ter é a capacidade de liderar, selecionar e gerir bem o seu time. A escolha de colaboradores especializados e com o perfil ideal para o cargo e para compor a equipe é essencial para o crescimento da empresa e um bom líder, além de ter conhecimento disto, saberá também conduzi-los para atingirem a excelência em suas performances e resultados.

- **Conhecimento em gestão**

Além de ter um perfil empreendedor é essencial que o empresário tenha um conhecimento de gestão, sabendo pelo menos o mínimo para se organizar devidamente e evitar um mal investimento.

Mas o que é gestão?

Gestão é o conjunto de ações e estratégias que visam organizar a empresa, coordenando suas atividades para ter um funcionamento preciso e alcançar maiores resultados. Assim, uma empresa para se organizar divide-se em setores, os quais exercem atividades diferentes, porém complementares. Isto possibilita a análise e a alavancagem de cada setor, com a possibilidade de identificar seus pontos positivos e negativos, para que sejam melhores trabalhados e atinjam, em conjunto, a excelência.

Gestão para pequenas empresas

Habilidades, riscos e investimentos

- **Conhecimento em gestão**

Quando um empreendedor não possui conhecimento em gestão ou não o aplica devidamente os riscos de seu negócio não passar do primeiro ano ou não obter lucro e crescimento, é enorme.

É muito importante que o empresário possua e siga um plano de gestão com metas e estratégias estabelecidas para o alcance dos resultados, que saiba os valores a serem investidos em seu negócio e que separe um fundo de reserva para imprevistos.

A gestão de pessoas e a qualificação de seus colaboradores também é essencial para o alcance dos resultados pretendidos.

- **A importância de um bom planejamento**

Após identificar se o seu perfil se encaixa como empreendedor e adquirir os conhecimentos necessário em gestão, é imprescindível que você realize o planejamento da sua empresa.

A falta de um bom planejamento é responsável pelo encerramento de vários negócios por falta de objetivos, meta e análise do mercado.

Quando se determina um objetivo, seja na vida pessoal como na vida profissional, é muito importante traçar um plano de metas para alcançar os resultados pretendidos. Desta forma você terá um processo organizado de crescimento e evolução e uma orientação, com maior clareza, para distribuir as diretrizes e dividir as tarefas.

Mas como posso fazer um bom planejamento?

Primeiramente, é necessário colocar sua ideia no papel e realizar uma pesquisa de mercado com o público que será consumidor do seu produto ou serviço.

Você pode realizar uma pesquisa informal apenas para saber se sua ideia será bem recebida no mercado.

Depois, é importante que você crie um modelo de negócio onde você irá definir o público alvo, o que será necessário para iniciar o seu empreendimento e os valores que serão gastos, lembrando sempre de separar um fundo de reserva para os imprevistos.

Neste momento você também definirá a forma de divulgação e venda do seu produto e serviço e traçará uma estratégia de marketing que melhor atenda a sua empresa.

O ideal também é que, ao realizar o seu planejamento, você faça um cronograma das atividades a serem realizadas, para que possa cumprir com suas metas de forma organizada, alcançando maiores êxitos.

Pesquise sobre patentes, consulte um contador e um advogado para ver as opções de registro e regime tributário para sua empresa e quanto será gasto nestes procedimentos.

Gestão para pequenas empresas

Primeiros passos

- **Definir o perfil da empresa**

Após realizar um planejamento inicial é necessário que você defina melhor o perfil que sua empresa terá, e o seu público alvo, assim você saberá exatamente para onde ir e como chegar lá.

Mas como eu posso traçar esse perfil?

O perfil da empresa nada mais é do que definir o ramo de atuação, ou seja, a quem a empresa irá atender, por quais princípios ela irá ser pautada, como você deseja que ela seja vista no mercado e como será o relacionamento entre seus colaboradores e seu target (público alvo).

Traçar o perfil da empresa é de extrema importância, pois é o que lhe dará o caminho para o futuro do seu empreendimento e onde serão elaborados os valores(princípios éticos) , missão(motivo da existência) e a visão(o que quer atingir) de negócio, definindo o que ela irá representar e a forma que irá se apresentar e se relacionar com o público em geral, além das inovação que trará.



Gestão para pequenas empresas

Primeiros passos

• Tipos de empresas

Como já dito, é importante que você marque uma consultoria com um contador ou advogado que possa te orientar sobre os tipos empresariais e qual seria mais adequado para o seu negócio.

Atualmente os tipos empresariais existentes para micro e pequenas empresas são:

1 EIRELI

Este tipo empresarial, que significa empresa individual de responsabilidade limitada, é uma empresa, como o próprio nome já diz, individual, ou seja, há apenas 1 sócio.

Para que você possa abrir uma EIRELI, é necessário que o capital social seja de cem salários mínimos, o qual deve ser integralmente investido na empresa, pois por se tratar de uma empresa limitada, o patrimônio da empresa é separado do patrimônio do sócio, assim, em caso de dívidas e falência o sócio não responderá com seus próprios bens.

2 EMPRESA INDIVIDUAL

Na empresa individual não há a separação do patrimônio do empresário e da empresa, mesmo que haja a comunicabilidade entre os bens de ambos, por uma questão de gestão, o empresário responderá ilimitadamente pelas dívidas negociais adquiridas.

3 Microempreendedor Individual (MEI)

Também é uma empresa individual, pela qual o proprietário — que dá seu nome ao negócio — é totalmente responsável, inclusive com seus bens de pessoa física. MEIs, logo na abertura, são automaticamente enquadradas no Simples Nacional, não tendo liberdade de escolha por regime tributário. Além disso, não podem faturar mais de R\$ 81 mil anualmente. Caso ultrapassem o valor, devem fazer a transição para empresa individual.

4 LTDA

Já a empresa de responsabilidade limitada (LTDA), para sua constituição há a necessidade de pelo menos dois sócios. O capital social na empresa limitada é dividido em cotas e aquele que possui o maior número destas, é considerado sócio majoritário, tendo, portanto, maior poder de decisão. Todo este procedimento é firmado e especificado por escrito no contrato social que deverá ser elaborado por um advogado.

Gestão para pequenas empresas

Primeiros passos - definir metas

Existem outros tipos de empresas mas são menos frequentes como a SS (Sociedade Simples) que sociedades que exploram a atividade de prestação de serviços decorrentes de atividades intelectuais e de cooperativa, ou mesmo a SA (Sociedade Anônima) que são empreendimentos com capital social dividido em ações, diferente dos sistema de quotas utilizados por outros tipos de empresas.

“Selecione as ideias e execute-as. 80% das ideias estão na execução.”

Ram Charan

- **Definir metas**

Você sabe a importância de definir as metas para sua empresa?

Definir metas, na verdade, é fazer um planejamento estratégico, definindo os objetivos que deverão ser alcançados pela sua empresa em um lapso temporal predeterminado.

Muitos empresários não sabem como elaborar este planejamento e acabam se perdendo em sua gestão e colocando seu negócio em risco.

A elaboração de metas em uma empresa é de extrema importância para o seu desenvolvimento e crescimento. Ter um plano de ação estabelecendo as estratégias a serem seguidas para o alcance dos resultados, torna o trabalho mais produtivo e organizado, gerando muito mais resultados.

A definição de metas é um trabalho contínuo que acompanhará sempre a sua empresa, por isso o sucesso do seu negócio está altamente atrelado à competência da sua gestão na implementação de estratégias, análise e fixação de metas para os resultados.

Assim, para ter um bom planejamento estratégico é necessário primeiro estabelecer os objetivos desejados, posteriormente deve ser enumerado o percurso para alcançar o objetivo almejado. Caso o plano não seja seguido como o programado, deverá ser revisto e acertado, por isso é necessário o acompanhamento do plano de metas e a avaliação deste durante toda a trajetória.

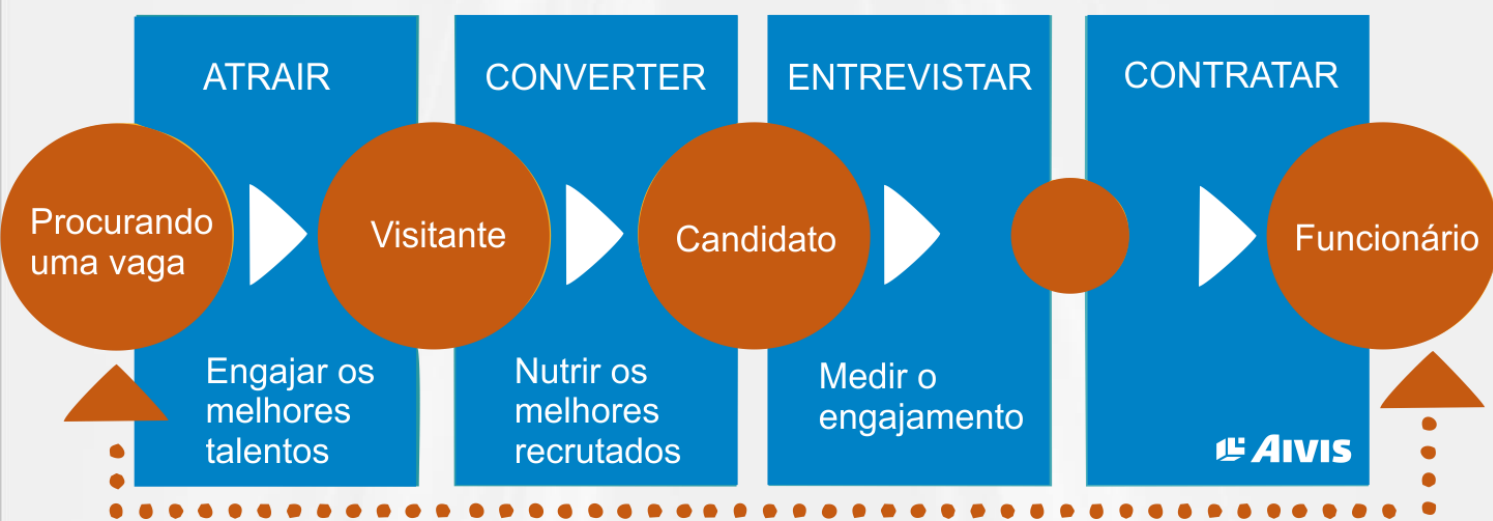
Gestão para pequenas empresas

Primeiros passos - Contratação de colaboradores

É muito importante que você realize boas escolhas na contratação dos colaboradores que estarão ao seu lado nesta empreitada.

No momento da contratação, deve-se observar se os candidatos possuem o perfil e a experiência necessária para aquele cargo ao qual concorrem e para integrar a equipe de colaboradores. Muitas empresas acabam dando preferência na contratação de mão de obra barata, compondo seu time de colaboradores com mão de obra não qualificada, por achar que estão economizando.

Portanto, na realidade, a contratação de colaboradores desqualificados pode custar caro para a empresa, gerando um grande prejuízo e até sua derrocada. Assim, se sua intenção como empresário é alcançar o sucesso, é muito importante que você invista um pouco mais na contratação dos seus colaboradores e garanta a melhor equipe ao seu lado para a implementação das metas e o alcance dos resultados definidos.



- **Investimento inicial**

Para iniciar um negócio, além de um bom planejamento será necessário saber qual o valor a ser investido inicial. Ele é definido pelo custo com bens como máquinas e móveis, assim como o pré-operacional e as despesas para formalizar a empresa entre outros. Não se esqueça do capital de giro e do sistema de gestão. Se possível tenha uma margem para imprevistos, afinal, por melhor que tenha sido o planejamento, surpresas sempre aparecem.

Gestão para pequenas empresas

Primeiros passos - Consultorias iniciais

Primeiramente deverá ser definido o tipo de empresa que melhor se encaixa no seu perfil de negócio. Neste caso você necessitará de ajuda para ser melhor orientado. Estude sobre o assunto ou procure o SEBRAE na sua cidade. Certamente você terá uma orientação melhor sobre os passos iniciais a serem dados em todo o processo de legalização.

Depois, você precisa marcar uma consultoria com o contador ou advogado de sua preferência, assim você saberá o quanto gastará com toda a parte de registros e legalizações.



Atualmente o valor cobrado por uma consultoria contábil gira em torno de R\$20,00 a R\$140,00 a hora, dependendo do profissional a ser contratado e do Estado em que atua.

Já uma consultoria jurídica, o valor pode variar entre R\$ 120,00 a R\$ 1.700,00 dependendo também do Estado e do profissional escolhido.

Gestão para pequenas empresas

Primeiros passos - Atos constitutivos

Os atos constitutivos de uma empresa são os documentos que formalizam uma sociedade, tais como estatutos, contratos sociais, requerimentos de empresário e outros.

No geral é um contrato ou, no caso de empresa individual, a Declaração de Empresário, onde irá ser especificado o tipo jurídico da empresa, o objetivo social e as demais normas que regerão o funcionamento, a administração e as relações entre os sócios da empresa. Dependendo do tipo empresarial adotado, você deverá contratar os serviços de um advogado para elaboração dos atos constitutivos. É muito importante que o contrato social, por exemplo, seja muito bem elaborado e traga todos os detalhes bem especificados da sociedade, para que não haja conflitos e problemas futuros.

Para a elaboração dos atos constitutivos o valor pode variar de R\$800,00 a R\$15.000,00 dependendo do tipo empresarial escolhido, do profissional contratado e do Estado em que atua. Os advogados possuem como referência de valores a tabela da OAB do respectivo Estado.

No caso de montar uma ME e uma EPP, certifique-se se sua empresa se encaixa no Simples Nacional, pois neste caso a economia será bem maior, além do procedimento simplificado.

- **Investimento inicial**

Capital social é o valor que os sócios estabelecem para a empresa no momento de sua constituição.

Após realizar o planejamento empresarial e definir o tipo de empresa, o público alvo, o local, o produto e tudo que deve ser especificado, é essencial definir o montante que você irá utilizar inicialmente para investir em seu negócio.

A quantia mínima indicada para compor o capital social de uma empresa é de R\$1000,00 no contrato social, porém,

sabemos que será investido muito mais com aluguéis, contador, consultoria de gestão, fornecedores, etc. Todos esses gastos devem ser calculados detalhadamente para não haver erros de planejamento, lembrando, sempre, de separar uma parte do valor a ser investido para o fundo de reserva do seu negócio, pois será muito importante no caso de imprevistos.

Gestão para pequenas empresas

Primeiros passos - Gastos com o contador

O contador é um profissional de extrema importância no cenário empresarial, pois ele será responsável pelo crescimento seguro de sua empresa. Nos registros contábeis de uma empresa estão todas as informações referentes a custos, tributos, encargos e giro de capital de uma sociedade empresarial.

Desta forma, a contratação de um contador é essencial para o bom funcionamento da sociedade, pois ajudará os sócios e gestores a tomarem as melhores decisões para o negócio.

Os gastos mensais referentes a contabilidade, gira em torno de R\$ 300,00 a 450,00 mensais, obviamente dependendo do local onde os serviços serão contratados, a quantidade de colaboradores, etc..

Lembrando, inclusive que você pode contratar um contador para dar entrada e resolver toda a parte burocrática ao registrar a empresa o que custará em média R\$1000,00 reais, dependendo do local e do tipo societário escolhido.



Gestão para pequenas empresas

Primeiros passos - Gastos com Sistema de Gestão

Um programa de gestão empresarial é imprescindível para toda empresa. Ele facilita a vida do empresário e ajuda a melhorar os resultados do negócio.

67% das empresas que abertas entre 2006 e 2016 foram a falência antes de chegarem ao quinto ano.

SEBRAE-SP

Ter uma ferramenta que unifique a gestão e forneça uma visão tanto das vendas como das receitas e despesas, do estoque, dentre outros, e que ainda lhe forneça relatórios, demonstre o ponto de equilíbrio, otimize as vendas de forma inteligente, é essencial para quem busca o sucesso de sua empresa.

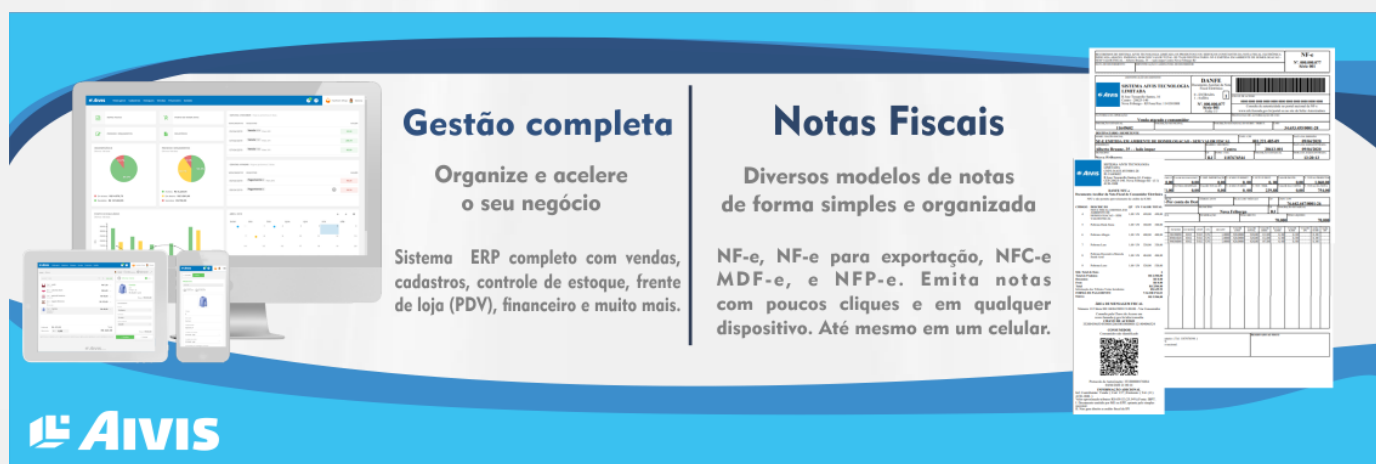
Mas como fazer para escolher um sistema que melhor se adapte à sua empresa e otimize processos?

Primeiramente, deve ser analisado o tipo de atividade realizada pela sua empresa, se é serviço ou se é venda de produtos e buscar um sistema especializado em sua área.

É de extrema importância que o sistema escolhido supra as necessidades da sua empresa e lhe dê um leque de funcionalidades que otimize seus negócios.

Deve ser observado se o sistema realmente unifica todos os departamentos de sua empresa, sem deixar “brechas”, algo que observamos em muitos sistemas no mercado, que, por exemplo, possuem um Estoque que não está devidamente interligado às vendas, sendo possível a qualquer usuário efetuar sua alteração, o que pode acabar gerando prejuízos para o seu negócio.

- **Conhecendo o Sistema Aivis**



The advertisement for the Aivis ERP system features a blue and white color scheme. On the left, there is an image of a desktop monitor and a smartphone displaying the software's interface, which includes various charts and data tables. The central text is organized into two columns. The left column is titled 'Gestão completa' and describes the system as a comprehensive ERP for sales, inventory, and financial management. The right column is titled 'Notas Fiscais' and highlights the ease of generating various types of tax invoices. On the far right, there is a detailed image of a tax invoice (Nota Fiscal) with a QR code at the bottom.

Gestão completa
Organize e acelere o seu negócio

Sistema ERP completo com vendas, cadastros, controle de estoque, frente de loja (PDV), financeiro e muito mais.

Notas Fiscais
Diversos modelos de notas de forma simples e organizada

NF-e, NF-e para exportação, NFC-e MDF-e, e NFP-e. Emita notas com poucos cliques e em qualquer dispositivo. Até mesmo em um celular.

AIVIS

Gestão para pequenas empresas

Primeiros passos - Conhecendo o Sistema Aivis

Principais Recursos:

- **Gestão Completa** - Contas a Pagar e a Receber, Vendas, Estoques, Cadastros, etc.
- **Notas Fiscais** - Emissão e gestão de **NF-e, NFC-e e NFP-e**
- **Manifesto de carga** - Emissão e gestão de **MDF-e**
- **Boletos Bancários** - Emissão e gestão de boletos
- **Venda Rápida (PDV)** - Frente de Loja em qualquer dispositivo
- **Relatórios** - Geração de relatórios gráficos e profissionais
- **Comunicação interna** – Ambiente colaborativo organizando.
- **Cadastros** - Cadastre seus clientes, fornecedores, fabricantes, vendedores, funcionários, produtos e muito mais.
- **Compromissos** - Agenda integrada que não deixa você perder seus compromissos
- **Controle Bancário** - Acompanhe suas contas bancárias.
- **Orçamentos e Pedidos** - Faça orçamentos, envie por e-mail e converta em vendas.
- **Nota de Compra** - Importação do XML do fornecedor para dar entrada de produtos e contatos de forma automatizada.

Principais Características:




- **Multidispositivos** - Pode ser usado no computador, tablet ou em um celular
 - **Multiempresas** - Várias empresas em uma única conta (vários CNPJs)
 - **Restrição de acesso** - O administrador controla o que cada usuário pode ver ou fazer no sistema
 - **Dados criptografados** - 100% seguro
 - **Importação** - Contatos e produtos
 - Notas Fiscais com **CNPJ e CPF**
-

Gestão para pequenas empresas

Primeiros passos - Conhecendo o Sistema Aivis

Frente de loja (PDV)

QUANT * CÓD 🔍 🗑️ INCLUIR


1		1x ¹⁰ Cadeira de escritório Gran Belo Office Branca R\$ 420,00 / und	R\$ 399,00	×
2		1x ⁹ Cadeira de escritório amarela R\$ 450,00 / und	R\$ 427,50	×
3		1x ⁸ Cadeira de escritório couro R\$ 600,00 / und	R\$ 570,00	×

Total dos produtos **R\$ 1.470,00** Total **R\$ 1.396,50**

Desconto %

ALT+P PRODUTOS | ALT+C CLIENTES | ALT+V RESPONSÁVEIS | ALT+F FINALIZAR | ALT+L LIMPAR | ALT+Q NOVO CLIENTE
ALT+W NOVO PRODUTO

Informar cliente + Novo



Cadeira de escritóri...
CÓDIGO: ⁸
QUANTIDADE: ¹
R\$ 600,00 / und

Preço **R\$ 570,00**

RECEBIMENTO
+ Pode somar ao Contas a receber o total de R\$ 1.396,50

Forma

Condição

3 PARC. DE R\$ 465,50

FINALIZAR LIMPAR

TODOS OS PLANOS SÃO MENSAIS! NÃO FIQUE PRESO A CONTRATOS ANUAIS E CHEIOS DE SURPRESAS!

Todos os recursos estão disponíveis para todos os planos.

- Atendemos ao **Simple Nacional** e ao **Certificado Digital A1**.
- 7 dias grátis para testar sem compromisso.
- Suporte especializado e rápido.
- Os pagamentos das mensalidades podem ser através de cartão de crédito ou boleto bancário.

Gestão para pequenas empresas

Demonstrações financeiras

Quanto mais informações obtivermos, melhor serão nossas decisões.

Certamente essa é uma frase que todos já ouviram, mas raramente agimos nessa direção. Estar bem informado é complicado, é trabalhoso e, de uma forma geral, as pessoas tendem a tomar decisões baseadas em pouca informação ou em intuições. Esse é um caminho certo para o fracasso.

Em uma empresa, aplicar métricas bem definidas e que resulte em dados precisos e reveladores é complexo pela quantidade de informação, mas não se assuste, existem ferramentas capazes de aferir os resultados de forma precisa. Os sistemas de gestão, principalmente os ERPs, já possuem os relatórios gerenciais mais importantes e é com eles que você deve trabalhar. Outra vantagem de um ERP, é que o trabalho para inserir os dados é muito menor já que o sistema também faz das vendas, emite as notas fiscais, controla o estoque e as mais diversas ações, incluindo as financeiras e de gestão de pessoas.

Os principais relatórios para uma pequena empresa são:

- Demonstração de Resultados do Exercício (DRE)
 - Demonstração dos lucros ou prejuízos acumulados (DLPA)
 - Demonstração do Valor Adicionado (DVA)
 - Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC)
 - Balanço patrimonial
-

Gestão para pequenas empresas

Demonstrações financeiras

Com esses cinco relatórios já é possível ter um bom mapa para que as decisões tomadas, estejam rumando para o resultado pretendido. Vamos entender melhor sobre cada um desses relatórios.

- **Demonstração de resultados do exercício (DRE)**

Também conhecido como DRE gerencial, este relatório tem como objetivo demonstrar as operações financeiras realizadas por uma empresa em um período específico, normalmente um ano, para aferir os resultados quanto ao lucro ou prejuízo.

A DRE gerencial segue uma norma quanto a sua estrutura comparando os recebimentos, os custos e as despesas operacionais do seu negócio. Essa demonstração condensa resultados para projetar custos, vislumbrar crescimento empresarial e identificar necessidades de investimentos.

É através deste relatório que você será capaz de analisar possíveis gastos desnecessários e onde estão as maiores receitas, assim como poderá projetar, através da média, uma projeção relativamente precisa quanto ao crescimento.



Gestão para pequenas empresas

Demonstrações financeiras

Se bem estruturado, torna-se um instrumento valioso e simples de entender. Os principais objetivos da DRE são:

- Entender a curva de crescimento financeiro da empresa e sua capacidade em gerar lucro
- Avaliar os pontos que podem estar gerando despesas altas ou desnecessárias
- Fornecer uma base de dados para que a tomada de decisões seja mais acertiva
- Ajustar as estratégias para a realidade buscando a saúde financeira da empresa

A estrutura de uma DRE funciona da seguinte forma:

(+) receita com vendas;

(-) deduções e abatimentos (sobre a receita com vendas);

(=) receita líquida (receita com as vendas – deduções e abatimentos);

(-) custos de vendas — CMV

(=) lucro bruto (receita líquida – custos de vendas);

(-) despesas administrativas;

(-) despesas com as vendas;

(-) despesas financeiras;

(=) resultado antes do IRPJ e da CSLL (lucro bruto – despesas);

(-) abatimentos do IRPJ e da CSLL;

(=) resultado líquido (resultado antes do IRPJ e da CSLL – abatimentos do IRPJ e da CSLL).

Gestão para pequenas empresas

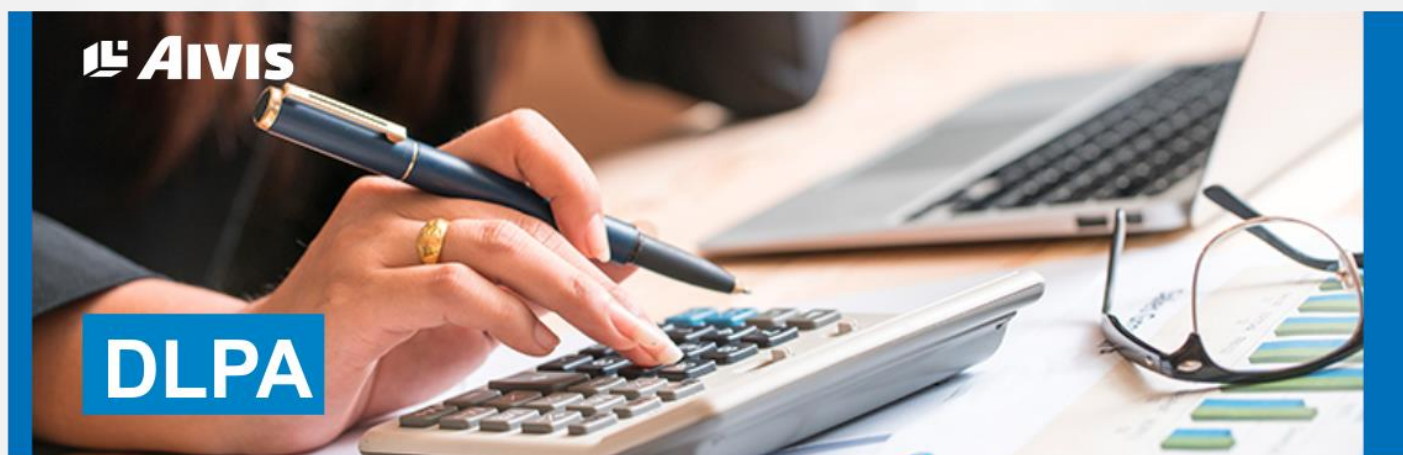
Demonstrações financeiras

Essa base é amplamente utilizada e você pode ir adicionando mais subgrupos aos poucos, conforme evolui a inserção de dados. Em um sistema ERP, a DRE vai se muito mais fácil de ser desenvolvida, mas ainda assim vai necessitar de uma boa estruturação. Crie uma rotina para fazer as ações no sistema de gestão. O ideal é no início do dia e ao final, informando as liquidações e todas as movimentações financeiras.

- **Demonstração dos lucros ou prejuízos acumulados (DLPA)**

A DLPA é um relatório que tem como objetivo apurar todas as mudanças que ocorreram no patrimônio líquido de uma empresa em um período de tempo específico. São os dados sobre ações de reinvestimento do capital ou do lucro líquido da empresa a partir da integração com o Balanço Patrimonial (BP) e a Demonstração de Resultado de Exercício (DRE).

Resumindo, com a DLPA é possível apurar qual é a real situação patrimonial da empresa e os seus resultados no período. É um relatório que deve ser feito somente após a DRE, pois ele vai mostrar a destinação do lucro apurado pela DRE e como ele foi aplicado.



Gestão para pequenas empresas

Demonstrações financeiras

Os principais objetivos do DLPA são:

- O saldo inicial do período, os ajustes de exercícios anteriores e a correção monetária do saldo inicial
- As reversões de reservas e o lucro líquido do exercício
- As transferências para reservas, os dividendos, a parcela dos lucros incorporada ao capital e o saldo final do período
- O montante do dividendo por ação do capital social.

A estrutura da DLPA funciona da seguinte forma:

Saldo inicial do período

(+) Ajustes de exercícios anteriores

(+) Reversões de reservas de lucros

(+) Lucro líquido/(-) Prejuízo líquido

(-) Transferências para reservas de lucros

(-) Dividendos

(-) Parcela do lucro incorporada ao capital

(-) Dividendos antecipados ou intermediários

(=) Saldo ao final do período

A DLPA mostra um mapa financeiro da empresa o que possibilita fazer ajustes como cortes ou investimentos. Ela é obrigatória segundo o artigo 176, da Lei 6.404, de 1976 para as empresas tributadas com base no lucro real, mas o recomendado é que todas as empresas utilizem esse relatório para ter uma visão realista de como anda a saúde da empresa.

Gestão para pequenas empresas

Demonstrações financeiras

- **Demonstração do Valor Adicionado (DVA)**

Este é um relatório contábil que se destina a demonstrar a riqueza que foi gerada por uma empresa em um período específico e como ela foi distribuída entre os diversos setores. Ele detalha de que forma essa riqueza foi distribuída entre funcionários, fornecedores, agentes financiadores, acionistas e governo, ou seja, entre todos os setores que participaram, diretamente ou indiretamente, da sua geração.

Pela lei nº 11.638, de 28 de dezembro de 2007, regulamentada em 2008 pelo pronunciamento técnico CPC 09, a DVA é obrigatória para as empresas com capital aberto, as Sociedades Anônimas. Ainda assim, qualquer empresa pode utilizar a DVA para medirem o quão eficiente estão sendo usados os recursos da empresa a fim de gerar riqueza.

Para gerar uma DVA, faz necessário o uso de dados gerados do DRE. A primeira informação da DVA está nas receitas, ou seja, valores recebidos pela empresa. A partir desse valor, são deduzidos os insumos adquiridos de terceiros (custos diretos da produção). Essa diferença é o que se chama de Valor Adicionado Bruto.

Na sequência, o relatório retira os gastos com retenções como depreciação e amortização, por exemplo, chegando ao Valor Adicionado Líquido. Nesse momento, são adicionadas outras receitas como direitos de franquia, juros recebidos ou doações.

Finalmente, esse valor representa a riqueza gerada pela empresa e é chamado de Valor Adicionado Total a Distribuir. A partir desse momento, o relatório irá abrir a sua distribuição de acordo com os gastos para cada parte envolvida em todo o processo.

Gestão para pequenas empresas

Demonstrações financeiras

Este é o modelo básico de uma DVA

1. Receitas

- Venda de mercadorias, produtos e serviços;
- outras receitas; resultados não operacionais;
- provisão para créditos de liquidação duvidosa - constituição/reversão.

2. Insumos adquiridos de terceiros Matérias-primas consumidas;

- custo dos produtos, das mercadorias e dos serviços vendidos;
- materiais, energia, serviços de terceiros;
- perda/recuperação de valores ativos;
- outros.

3. Valor adicionado bruto

- Resultado da subtração dos itens 1 e 2 acima (item 3 = 1-2).

4. Retenções

- Depreciação, amortização e exaustão.

5. Valor adicionado líquido produzido pela entidade

- Resultado da subtração dos itens 3 e 4 acima (item 5 = 3-4).

6. Valor adicionado recebido em transferência

- Resultado de equivalência patrimonial (negativo ou positivo);
- receitas financeiras;
- outras receitas (aluguéis recebidos, doações, entre outros).

7. Valor adicionado total a distribuir

- Resultado da subtração dos itens 5 e 6 acima (item 7 = 5-6).
-

Gestão para pequenas empresas

Demonstrações financeiras

- Demonstração do Valor Adicionado (DVA)

8. Distribuição do valor adicionado

- Pessoal (remuneração direta - salários, 13º, férias, comissões, horas extras, plano de saúde, alimentação, transporte, FGTS etc);
- impostos, taxas e contribuições federais, estaduais e municipais;
- remuneração de capitais de terceiros (juros, aluguéis e outros);
- remuneração de capitais próprios (juros sobre o capital próprio, dividendo, lucros retidos/prejuízo do exercício, participação dos não-controladores nos lucros retidos), esse último só na consolidação.

A DVA vai muito além de um relatório de demonstração financeira para que sejam feitas análises. É uma ferramenta que não só mostra o desenvolvimento econômico da empresa, assim como os impactos produzidos na sociedade (S.A.), por meio da divisão da riqueza gerada.



Gestão para pequenas empresas

Demonstrações financeiras

O relatório de Fluxo de Caixa é bem conhecido dos empresários. A DFC é um demonstrativo das entradas e saídas do dinheiro no caixa em um determinado período. Junto com a DRE, este relatório tem importância vital para o acompanhamento do que está acontecendo com os recursos da empresa.

A DFC funciona como um extrato detalhado das movimentações do caixa, valendo somente as movimentações que efetivamente foram recebidos ou pagos. Ele não leva em consideração créditos futuros, por exemplo:

O funcionamento é semelhante ao processo que ocorre em um caixa PDV. No momento do fechamento do caixa é feita a apuração do que já existia no caixa no momento da abertura, somando com o que recebeu e subtraindo do que pagou.

Em uma empresa de revenda de produtos, por exemplo, primeiro é realizada a compra com o fornecedor e depois de revender as mercadorias (lucro bruto), descontando os outros custos como aluguel, colaboradores, energia, impostos, etc. temos o fluxo de caixa. Se a soma das despesas for maior do que o lucro bruto, a empresa vai registrar prejuízo.

A DFC é obrigatória desde 2007 segundo a lei nº 11.638 que determinou que sociedades de capital aberto ou com patrimônio líquido superior a R\$2 milhões, assim como as pequenas e médias empresas, conforme NBC TG 1000.

Gestão para pequenas empresas

Demonstrações financeiras

A estrutura da DFC funciona da seguinte forma:

Atividades Operacionais

- (+) Recebimento de venda de produtos
- (-) Pagamento de impostos sobre o faturamento
- (-) pagamento a fornecedores
- (-) Pagamento de salários
- (-) Pagamento de impostor e encargos
- (-) Pagamento de custos indiretos
- (-) Pagamento de juros
- (-) Pagamento de despesas operacionais
- (=) Subtotal

Atividades de Investimento

- (+) Recebimento da venda de ativos imobilizados
- (-) Pagamentoda compra de ativos imobilizados
- (=) Subtotal

Atividades de Financiamento

- (+) Captação de empréstimos
 - (+) Aportes de capital
 - (-) Amortizações de empréstimos
 - (-) Reduções de capital
 - (-) Pagamento de dividendos
 - (=) Subtotal
-

Gestão para pequenas empresas

Demonstrações financeiras

- **Balanco patrimonial (BP)**

Esse é o relatório que demonstra a evolução patrimonial total de uma empresa em um período de tempo determinado. É o que normalmente ocorre quando nos deparamos com a expressão "fechado para balanço" pendurado em uma porta fechada.

É nesse momento que serão apurados todos os bens da empresa, incluindo o estoque ou mesmo matérias-primas.

Junto com a DRE e a DFC, o balanço patrimonial são os relatórios essenciais quanto as demonstrações contábeis e gerenciais de uma empresa.

A estrutura de um BP e a seguinte:

- (+) Ativo
- (+) Circulante
- (+) realizável a longo prazo
- (+) Permanente
- (-) Passivo
- (-) Circulante
- (-) Exigível a longo prazo
- (=) Patrimônio líquido
- (=) Capital Social
- (=) Lucros Acumulados

Com as informações bem apuradas, é bem simples elaborar o balanço patrimonial. com o BP é possível analisar vários aspectos do empreendimento, como suas principais fontes de recursos, grau de endividamento, liquidez e rentabilidade.

Gestão para pequenas empresas

Capital de giro

Ao iniciar um negócio, pensamos e desenvolvemos modelos, fazemos contas e com um plano de negócio que muitas vezes deixa de lado o capital de giro. Isso pode ocorrer por conta da inexperiência, da pressa ou mesmo por subestimar a concorrência.

Um bom controle do capital de giro garante a saúde financeira da empresa e facilita a gestão, aumentando o lucro e reduzindo o endividamento.

Imagina que você vai vender o mesmo produtos que outras empresas vendem com uma condição de pagamento em até 12 vezes sem juros no cartão. Isso é bem complicado se a sua carteira de cobrança lhe fornecer uma maquina de cartão que ao dividir, só vai te repassar os valores conforme a liquidação das parcelas. Isto é, se você comprar 70 mil reais (preço de custo) e vender por 120 mil reais em mercadorias em 12 vezes, vai receber 10 mil reais (arredondando, pois tem os descontos) em 12 meses, você não terá capital para repor o estoque no tempo correto. Esse é um exemplo simples de como pode ser vital fazer um bom planejamento para ter sempre um capital de giro capaz de fazer o negócio fluir bem.



Gestão para pequenas empresas

Capital de giro

Tipos de capital de giro

- Líquido

São os recursos financeiros da empresa que contam com rápida liquidez.

- Negativo

Esse é um importante indicativo de que os recursos disponíveis não são suficientes para pagar os débitos existentes. A maioria das empresas já operou ou opera no negativo.

- Próprio

É o recurso que a empresa possui sem a necessidade de empréstimo.

- Associado a investimento

São recursos normalmente utilizado quando a empresa precisa comprar equipamentos. É um recurso destinado a cobrir despesas com um investimento específico.

Cálculo do capital de giro

Primeiro calcule o prazo médio de contas que você tem para pagar. Se a metade dos pagamentos forem para 15 dias e a outra metade forem para 45 dias, então sua média é de 30 dias. Depois calcule o prazo médio que seus clientes levam para te pagar. Se forem de 3 meses, por exemplo, ou seja 90 dias e seu pagamentos vencem em 15, você vai precisar de capital de giro para cobrir esses 75 dias.

Ainda precisamos calcular o valor do capital de giro que será necessário. Para isso precisamos aferir o custo fixo, o custo variável e fazer uma média diária, e somar pela quantidade de dias que o capital de giro se faz necessário. Seguindo o exemplo, se o custo médio diário for de R\$ 200,00 e a quantidade de dias for 75, o resultado seria de 15 mil reais. Com esse valor a empresa consegue manter suas finanças em dia.

Gestão para pequenas empresas

Capital de giro

Outra questão que precisa ser considerada é o valor do estoque. Será preciso saber as quantidades mínimas das mercadorias no estoque até a próxima reposição. Com o saldo do valor de custo do seu estoque na quantidade mínima, somando ao valor em dinheiro necessário para liquidar os pagamentos no período entre os pagamentos aos fornecedores e recebimentos dos clientes, temos então o capital de giro.

A fórmula do capital de giro líquido: $CGL = AC - PC$

AC: ativo circulante (caixa, bancos, aplicações financeiras, contas a receber, etc.)

PC: passivo circulante (fornecedores, contas a pagar, empréstimos, etc.)

- **Dicas para fazer a gestão de giro de estoque de forma eficiente**
 - Evite a todo custo a inadimplência. Se estiver complicado cumprir com os pagamentos, tente negociar prazos mais longos.
 - É essencial cortar os gastos ao máximo. Normalmente as empresas acostumam com processos e não buscam renovação.
 - Cuidado com a inadimplência. Você precisa ter um sistema de gestão que faça uma boa gestão de recebíveis. A inadimplência pode minar seu capital de giro e até chegar a um volume que prejudique a saúde da sua empresa.
 - Recompense os bons pagadores. Quem paga à vista pode ter um desconto ou um brinde.
 - Cuidado com as taxas de juros no caso de empréstimos e antecipações. Só faça essas ações de for realmente necessário.
 - Utilize um sistema de gestão que integre as suas vendas e compras, assim como o financeiro e controle o estoque. Quanto antes melhor.
-

Gestão para pequenas empresas

Análise de rentabilidade

Existem diversos índices de rentabilidade que mostram o quanto uma empresa está dando de retorno financeiro. Para isso, existem os índices que criam métricas para apurar resultados que podem ser mensurados para que os gestores busquem os melhores caminhos.

Quanto maior a empresa, mais processos são utilizados e mais difícil se torna aferir os valores.

Esses são os principais demonstrativos de resultados:

- **Retorno sobre os ativos (ROA)**

Ele busca demonstrar quais foram os ganhos gerados por uma empresa a partir de todo o capital investido. Ele dá uma ideia da eficiência de uma empresa em converter ativos e dinheiro. Com o ROA o empreendedor ou investidor sabe qual a capacidade da empresa em converter investimento em retorno líquido.

$ROA = \text{lucro operacional} / \text{ativo total}$

- **Retorno sobre o investimento (ROI)**

ROI é a sigla em inglês para Retorno Sobre o Investimento. Esta é uma métrica usada para saber quanto a empresa ganhou com investimentos. Mede o poder de ganho da empresa. É muito utilizado para saber qual o retorno um investimento terá em um negócio. Para calcular o ROI, basta aferir a receita total, subtrair dela os custos e dividir esse resultado também pelos custos.

$ROI = \text{lucro líquido} / \text{ativo total}$

Gestão para pequenas empresas

Análise de rentabilidade

- Principais demonstrativos de resultados

- **Retorno sobre o patrimônio líquido (ROE)**

Return On Equity (ROE), é um indicador financeiro que se refere à capacidade de uma empresa em agregar valor a ela mesma utilizando os seus próprios recursos. O ROE é frequentemente utilizado por investidores, acionistas, financeiras, e outras entidades para acompanhar o potencial e estabilidade de uma empresa. Para se calcular o ROE, multiplica-se a margem líquida de uma empresa por seu giro de ativos e pela sua alavancagem financeira

$ROE = \text{lucro líquido} / \text{patrimônio líquido}$

- **Análise de lucratividade**

Diferente da rentabilidade que mostra o retorno que uma empresa está dando em relação ao valor investido, a lucratividade busca aferir o valor calculado pelas despesas e receitas em um determinado período. As principais métricas para aferir as margens de lucratividade são:

- **Margem bruta**

É o índice de lucratividade que relaciona o lucro bruto com a receita líquida. O lucro bruto é a diferença entre o faturado e o custo de fazer o produto ou prover o serviço, antes de deduzir overheads, folha de pagamento, impostos, e pagamento de juros.

$\text{Lucro bruto} = \text{receitas Totais} - \text{Custos variáveis}$

$\text{Margem bruta} = \text{lucro bruto} / \text{vendas}$

- **Margem operacional**

É o índice de lucratividade que relaciona o lucro operacional com a receita líquida. O operacional é o lucro antes de Juros e Imposto de Renda ou LAJIR.

$\text{Lucro operacional} = \text{Receita} - \text{despesas operacionais}$

$\text{Margem operacional} = \text{lucro operacional} / \text{vendas}$

Gestão para pequenas empresas

Análise de rentabilidade

- Principais demonstrativos de resultados

- **Margem EBIT**

O EBIT (Earnings Before Interest and Taxes, LAJIR em português), ou seja, lucros antes dos impostos e tributos. Essa sigla representa os ganhos operacionais gerados por uma empresa. Levamos em conta apenas as despesas administrativas e de vendas. Essa métrica é muito utilizada para comparar a lucratividade operacional de empresas do mesmo segmento, além de contribuir, também, para se avaliar o crescimento da eficiência produtiva de um negócio ao longo do tempo.

Para calcularmos a margem Ebit, utilizamos o Ebit no seu cálculo, dividido pela receita líquida. Como a margem costuma ser apresentada sob a forma de percentual, basta multiplicar o resultado por 100. Exemplo: Se uma empresa teve um Ebit de R\$ 100 mil, e uma receita de R\$ 500 mil, a margem é de 10%

Margem EBIT = $\text{EBIT} \times 100 / \text{Receita líquida}$

- **Margem EBITDA**

O EBITDA (Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization ou LAJDA em português) ou seja, lucros antes de juros, impostos, depreciação e amortização. Ela é muito utilizada por analistas financeiros na análise de balanços de contabilidade de empresas de capital aberto.

Para calcularmos a margem Ebitda utilizamos a seguinte conta: lucro bruto (gerado pelos ativos operacionais) menos as despesas operacionais, excluindo-se destas a depreciação e as amortizações do período e os juros. Dessa forma, é possível avaliar o lucro referente apenas ao negócio, descontando qualquer ganho financeiro (derivativos, alugueis ou outras rendas que a empresa possa ter gerado no período).

Gestão para pequenas empresas

Análise de rentabilidade

- **Principais demonstrativos de resultados**

A justificativa prática para utilizar a margem EBITDA nas análises gerenciais está no fato de que a depreciação e a amortização, apesar de serem contabilmente classificadas como despesas, não geram desembolso na prática. Por isso, a margem EBITDA é muito utilizada em métodos de valuation.

Margem EBITDA - EBTIDA/Vendas

- **Margem líquida**

Esse é o indicador mais conhecido e buscado para aferir a saúde de uma empresa. É a porcentagem do lucro líquido obtido pela empresa em relação à receita total. Para aferir a margem líquida, é necessário ter o lucro líquido (diferença entre a receita total e o custo total, já incluindo os impostos e deduções), e dividir pelas vendas. É o índice preferido por investidores para avaliar as empresas.

Margem de lucro = Lucro Líquido / Vendas

Não se faz necessário conhecer todas as métricas e aplicá-las, mas é importante termos uma visão de gestão aplicada a apuração de dados e entender o que esses dados podem nos revelar de informação. Empresas bem gerenciada e com muita informação são geralmente aquelas que permanecem por mais tempo na ativa e com os melhores resultados.

Utilize um sistema de gestão, isso vai economizar tempo e vai organizar seus dados, como as vendas, o saldo do estoque, as movimentações financeiras e ainda fornecer relatórios como o fluxo de caixa, a DRE gerencial, ponto de equilíbrio e muito outros.

Gestão para pequenas empresas

Ferramentas de gestão

Fazer a gestão de uma empresa é muito mais complexo e desafiante do que se pode imaginar. São muitos os processos que vão desde a gestão de pessoas, até mesmo a aferição da qualidade de produtos e serviços. Tudo isso, com um olho na concorrência e outro nas tendências do mercado e da tecnologia.

Com as ferramentas certas, você economiza tempo e torna a sua empresa mais eficiente.

Existem inúmeras ferramentas para diferentes momentos, assim como aquelas que deverão ser utilizadas o tempo todo que é o caso do ERP. Vamos entender um pouco melhor sobre como utilizar e qual o objetivo das principais ferramentas de gestão.

- **Análise SWOT**

Análise SWOT ou Análise FOFA (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças em português) é uma técnica de planejamento estratégico utilizada para auxiliar pessoas ou organizações a identificar forças, fraquezas, oportunidades, e ameaças relacionadas à competição em negócios ou planejamento de projetos.

Destina-se a especificar os objetivos de riscos do negócio ou projeto, e identificar os fatores internos e externos que são favoráveis e desfavoráveis para alcançar esses objetivos. Usuários da análise SWOT frequentemente perguntam e respondem questões para gerar informações significativas para cada categoria, de maneira a tornar a ferramenta útil e identificar sua vantagem competitiva. Devido a sua simplicidade, também pode ser utilizada para qualquer tipo de análise de cenário, desde a criação de um blog à gestão de uma multinacional.

Gestão para pequenas empresas

Ferramentas de gestão

- **Diagrama de Ishikawa**

Também conhecido como Diagrama de Causa e Efeito ou Diagrama Espinha de peixe, o diagrama de Ishikawa é um gráfico cuja finalidade é organizar o raciocínio em discussões de um problema prioritário, em processos diversos, especialmente na produção industrial.

Originalmente proposto pelo engenheiro químico Kaoru Ishikawa em 1943 e aperfeiçoado nos anos seguintes, o diagrama foi desenvolvido com o objetivo de representar a relação entre um “efeito” e suas possíveis “causas”. Esta técnica é utilizada para descobrir, organizar e resumir conhecimento de um grupo a respeito das possíveis causas que contribuem para um determinado efeito, como os problemas ocorridos em um projeto, por exemplo.

- **PM Canvas**

Elaborado pelo professor José Finnochio, e com base na metodologia proposta por Alexander Osterwalder, Business Model Generation (BMG), o Project Model Canvas (PM Canvas) é uma diagramação visual em que você consegue avaliar um projeto inteiro, integrando escopo, tempo, requisitos, stakeholders etc.

É uma metodologia de criar um projeto de forma simples e amigável. Basta ter uma folha de papel A1 e post-its. Assim são eliminadas informações que não sejam vitais e que podem atrapalhar o planejamento. É criado um “quadro” de fundo e perguntas são feitas para cada desafio a ser enfrentado. Ao final, é possível ter um panorama lógico do que vai ser necessário para o negócio ter sucesso. Não deixe de aplicar o método Canvas no seu projeto, pode ser revelador.

Gestão para pequenas empresas

Ferramentas de gestão

- **Ciclo PDCA**

PLAN - DO - CHECK - ACT em inglês ou Adjust é um método interativo de gestão de quatro passos, utilizado para o controle e melhoria contínua de processos e produtos. É também conhecido como o círculo/ciclo/roda de Deming, ciclo de Shewhart, círculo/ciclo de controle, ou PDSA (plan-do-study-act).

Outra versão do ciclo PDCA é o OPDCA, onde a letra agregada "O" significa observação ou como algumas versões dizem "Observe a situação atual". Esta ênfase na observação e na condição atual é utilizada frequentemente na produção enxuta (Lean Manufacturing / Toyota Production System) do Sistema Toyota de Produção. É uma ferramenta baseada na repetição, aplicada sucessivamente nos processos buscando a melhoria de forma continuada para garantir o alcance das metas necessárias à sobrevivência de uma empresa. Pode ser utilizada em qualquer ramo de atividade, para alcançar um nível de gestão melhor a cada dia. Seu principal objetivo é tornar os processos da gestão de uma empresa mais ágeis, claros e objetivos.

- **5W2H**

Essa é uma metodologia criada no Japão que fazem as principais perguntas para um projeto. A sigla é formada pelas iniciais, em inglês, das sete diretrizes que, quando bem estabelecidas, eliminam quaisquer dúvidas que possam aparecer ao longo de um processo ou de uma atividade. Veja quais são:

- Os 5W: What (o que será feito?) Why (por que será feito?) Where (onde será feito?) When (quando será feito?) Who (por quem será feito?)

- Os 2H: How (como será feito?) How much (quanto vai custar?)

Existem inúmeras vantagens em aplicar uma metodologia como esta, principalmente quando exige muitos colaboradores. Todos saberão exatamente o que precisam fazer e quando.

Gestão para pequenas empresas

Ferramentas de gestão

- **Projetos on-line**

Existem diversas ferramentas para desenvolver e gerenciar projetos e a maioria pode ser utilizada sem custo. Lembre-se que além das questões técnicas e mercadológicas, antes de qualquer coisa, estamos lidando com pessoas e a comunicação deve ser fácil e incentivada. Veja algumas ferramentas que pode ser úteis:

- **Asana**

Crie e desenvolva seus projetos de forma simples e colaborativa.

<https://asana.com/pt>

- **Trello**

Ferramenta para o desenvolvimento do projeto fácil de usar.

<https://trello.com/pt-BR>

- **Google**

Existem diversas ferramentas do Google que pode ajudar muito a gestão, as vendas e outras ações para o seu negócio. O G Suite reúne a maioria dos programas e recentemente foi criado o que chamam de Google para PMEs. Vale conferir.

- **Slack**

Essa ferramenta é ideal para desenvolver a comunicação, principalmente para projetos com colaboradores em home office.

<https://slack.com/intl/pt-br/>

Gestão para pequenas empresas

Ferramentas de gestão

- **Gestão integrada**

Existe uma ferramenta que não pode deixar de fazer parte do dia a dia de uma empresa, o sistema de gestão. Ele vai estar presente em praticamente todas as ações que envolvem questões financeiras e tributárias. Isso inclui vendas, o controle do estoque, as compras, a cobrança e muito mais.

É importante que um sistema de gestão ainda forneça os dados estratégicos como o fluxo de caixa, o giro de estoque, o ponto de equilíbrio, o DRE gerencial e muitos outros relatórios para que você possa tomar as decisões necessárias rapidamente e com mais acurácia.

O sistema deve também ter a capacidade de evoluir implementando novas ferramentas sempre que necessário, afinal, o mercado é extremamente competitivo e você deve ter todos os recursos para melhorar os seus processos.

Utilize um sistema de gestão em nuvem, isso é obrigatório principalmente depois do COVID 19. O movimento de migração para nuvem acelerou e, mais do que nunca, pode ser agora um diferencial que certamente deve ser utilizado.

Por fim, busque por inovação, simplicidade e eficiência. O Sistema Aivis faz tudo isso e muito mais. É um emissor de diversos modelos de notas fiscais como a NF-e, NFC-e, o MDF-e por exemplo, além de fazer a gestão financeira e o controle de estoque. Possui uma ferramenta para frente de loja com múltiplos caixas e pode ser utilizado em qualquer computador ou até mesmo em um celular.

Gestão para pequenas empresas

Ferramentas de gestão

É essencial ter tudo em um só lugar e integrado. Até mesmo se você tiver duas ou mais empresas, pode utilizar o Aivis com uma única conta fazendo suas vendas e emitindo as notas fiscais com poucos cliques.

O sistema de gestão deve começar a ser utilizado um pouco antes de iniciar suas atividades. O sistema Aivis disponibiliza um período sem custos para as configurações e os cadastros, assim como oferece um treinamento personalizado para você e o seu negócio.

Conheça o Sistema Aivis e agende uma conversa com um dos nossos especialistas.

<https://www.aivis.com.br/site/>

WhatsApp

http://api.whatsapp.com/send?1=pt_BR&phone=5522988322649



Notas Fiscais e Gestão

Emissor de Notas Fiscais
NF-e, NFC-e e MDF-e

Gestão Financeira
Gestão completa

Controle de Estoque
Nota de Compra e controle total

Frente de Loja
Caixa rápido e até em celular

TESTE GRÁTIS

7 dias grátis sem compromisso!



Gestão para pequenas empresas

Mercado e tendências

Com a epidemia de covid-19, muitas foram as mudanças que tivemos que enfrentar em todos os setores de nossas vidas. De repente, tivemos a necessidade de nos isolarmos em casa e graças à tecnologia, conseguimos implementar novas formas de trabalho e ações para não paralisarmos totalmente.

Assim, implementamos o home office e percebemos como é prático poder conciliar o trabalho e estar mais presente na família.

Apostamos na tecnologia para estudarmos por aulas online e realizamos reuniões por vídeo conferência.

Apesar dos desafios de implementar o desconhecido, conseguimos perceber que muitas dessas ferramentas mostraram-se muito mais práticas, econômicas e produtivas para nossas rotinas, por economizar tempo e dinheiro, mostrando uma maior agilidade na produção de resultados.

Para falar a verdade, nos adequamos muito bem a essas novas ferramentas, que tornaram nossas rotinas muito mais práticas neste momento tão delicado.

O isolamento social trouxe muitas mudanças nas relações humanas em todos os sentidos, seja nas relações de trabalho, consumeristas ou familiares.

E no ambiente empresarial, quais serão as tendências nesse novo cenário?

Gestão para pequenas empresas

Mercado e tendências

Com a necessidade de isolamento, foi essencial que empresas de vários setores efetuassem mudanças urgentes na forma de trabalho, para não ter a paralisação permanente de suas atividades. Com isso, tiveram que se reinventar da noite para o dia e adotar novas ferramentas de trabalho, que acabaram demonstrando-se muito mais práticas e úteis para o dia a dia, apresentando melhores resultados

O home office, por exemplo, demonstrou ser muito mais econômico, tanto para o empregador como para o colaborador, além de permitir a estes, um contato muito maior com a família e a realização de seu trabalho de forma mais livre e mais tranquila.

Da mesma forma ocorreu com as reuniões, que mostraram ser muito mais produtivas quando realizadas por vídeo conferência, tendo uma melhor administração de tempo e maior praticidade.



Gestão para pequenas empresas

Ferramentas de gestão

A implementação de um **sistema online**, como o **Aivis** por diversas empresas, garantiu uma maior acessibilidade ao negócio, assim como a realização de vendas a qualquer hora e de qualquer lugar, por um computador ou pelo próprio celular, economizando com TI e mensalidade, além de facilitar o e-commerce, já que a necessidade de vender online, levou muitas lojas e empresas para o ambiente virtual.

Assim, sem dúvida essas serão mudanças positivas que farão parte deste novo cenário empresarial que se apresentará pós-pandemia e, inclusive, reduzirão consideravelmente o valor de investimento inicial de uma empresa. Mas isso foi possível?

Sem poder sair de casa o brasileiro apostou no **e-commerce**, que teve um aumento no percentual de venda de 81% no país. Esta foi uma mudança notória trazida pela quarentena que com certeza permanecerá pós pandemia.

Assim, para os comerciantes que tiveram que paralisar temporariamente suas vendas devido ao fechamento do estabelecimento, a internet passou a ser uma excelente opção para realizar suas vendas, seja por uma loja online ou por redes sociais, o que mostrou ser bem mais econômico para o comerciante e mais rentável, uma vez que disponibiliza seu produto para um número muito maior de pessoas.

Com o isolamento social novas possibilidades mostram-se também possíveis e práticas no ambiente familiar. Para aqueles que possuem filhos ou gostam de estudar, tiveram a experiência do **ensino EAD**, que provavelmente será uma realidade muito mais assídua e prática no futuro.

Gestão para pequenas empresas

Ferramentas de gestão

investir em **cursos online** e contratar estes serviços para especialização de sua equipe, garantirá o crescimento de sua empresa e potencializara os resultados do seu negócio por um custo muito menor. Os cursos online são, inclusive, uma excelente opção de negócio.



Outra mudança que veio para ficar foi o **Home Office**. Com a necessidade de isolamento, o trabalho em casa, seja como colaborador, trabalhando por metas, vendendo e emitindo notas, ou como empresário, gerindo sua empresa, ficou muito mais fácil com a utilização de um sistema online.

A acessibilidade à empresa passou a ser uma necessidade para os novos tempos, a facilidade de gerir a empresa e trabalhar de casa ou de onde estiver, pelo computador ou pelo celular, a qualquer momento, reduz os custos da empresa e aumenta a produtividade.

Essa nova realidade possibilitou uma maior convivência entre as famílias, uma maleabilidade no horário de trabalho, que agora pode ser executado de forma mais tranquila e com maior aproveitamento do tempo.

Gestão para pequenas empresas

Conclusão

Não importa o tamanho do seu negócio, é necessário planejar e organizar. Para isso, você depende de ter acesso a informação qualificada capaz de te mostrar problemas e indicar soluções.

Outro ponto fundamental é o tempo. Não podemos perder horas para realizar tarefas que podem ser feitas em minutos. Anotações em papel ou mesmo planilhas, vão exigir muito mais trabalho e a chance de erros é enorme. A informação errada ou a falta dela, pode levar ao indesejado fracasso.

Existem ações que são essenciais. Organização e conhecimento requerem constante investimento.

Tenha um plano de crescimento bem definido. Para isso, faz-se necessário avaliar o ponto de equilíbrio e o custo variável para que o crescimento seja sustentável e constante. Fluxo de caixa, DRE gerencial, controle de estoque e a correta aplicação da tributação não são opções. Ou você faz corretamente ou vai correr muitos riscos de não ter um negócio saudável em pouco tempo.

Não misture vida financeira pessoal, com o financeiro da empresa. É um tiro certo no pé que vai desestruturar completamente os dados e dificultar a tomada de decisões.

Perseverança, essa é a palavra mágica, mas ela deve ser precedida de organização, planejamento e a capacidade de entender quais os melhores caminhos e alterar os planos sempre que necessário.

Por fim, tenha um sistema de gestão simples de usar e completo. Pode custar menos do que você imagina e os cadastros podem ser facilmente inseridos através de importações e outros meios.
