

CONTROLANDO a empresa de maneira simples e fácil



BANCO DO NORDESTE DO BRASIL S/A

Presidência

Roberto Smith

Diretoria

João Emílio Gazzana

José Sydrião de Alencar Júnior

Luís Carlos Everton de Farias

Oswaldo Serrano do Oliveira

Paulo Sérgio Rebouças Ferraro

Stelio Gama Lyra Junior

Área de Microfinanças e Projetos Especias

Superintendência

Anadete Apoliano Albuquerque Torres

Ambiente de Microfinança Urbana

Marcelo Azevedo Teixeira

Elaboração de Cartilhas

Douglas Burtet - Coordenação CREAM Brasil

Evanda Evani Burtet Kwitko - Coordenação CREAM Brasil

Ilustração e Editoração das Cartilhas

Pedro Cordier de Almeida Netto

Bruno Marcello Bomfim

Contribuições e Revisão das Cartilhas BNB

Ana Carina Marques Craveiro

Charles Diniz Leandro

Iracema Quintino Farias

Manoel Barbosa de Sousa Neto

OSNEY Novaes Couto (Coordenação do Projeto BNB)

YURI Lobato Pequeno

Todos os direitos reservados e protegidos pela lei do copyright, sendo vedada a reprodução no todo ou em parte dos textos e imagens, salvo expresso consentimento dos seus editores.

**CONTROLANDO a
empresa de maneira
simples e fácil**

Conheça a turma do Crediamigo:



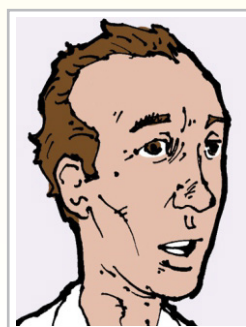
Amigão

22 anos.
Assessor do
Crediamigo.



Luís Bonfim

33 anos. Pintor, auto-
didata. Pinta quadros,
faz artesanato que
vende em feiras.



Raimundo

37 anos. Comerciante
de carne, ovos e peixe.



Zé da Bodega

57 anos. Comerciante
de alimentos e bebidas.



Beth

35 anos. Dona de salão de
beleza e revendedora de
produtos.



Dalva

26 anos. Dona
de confecção (roupas
femininas e uniformes).



Do Carmo

53 anos. Fabrica doces,
salgados e sorvetes
(fabricação caseira).

Controle de Estoques					
DATA	MERCADORIAS	COMPRADAS		VENDIDA	SALDO
		Quant.	Preço Unit	Quant.	QUANT.
2/4/2007	Vidros de esmaltes	6	5,00	2	4
2/4/2007	Vidros de Shampoo	4	6,00	1	3
2/4/2007	Creme anti-rugas	5	8,00	2	3
2/4/2007	Tintura para cabelos	8	12,00	1	7

Data: o dia em que ocorreu a compra ou a venda.

Mercadorias: o tipo de produto comprado ou vendido.

Compradas: a quantidade de peças compradas e o preço por unidade.

Vendidas: a quantidade de peças vendidas e o preço de venda por unidade.

Saldo: é a diferença entre as peças compradas e vendidas. É a quantidade que deve ter em estoque.

Para saber qual o valor em dinheiro do seu estoque, basta multiplicar o que tem de saldo de peças no estoque pelo preço de compra atual das mercadorias.



Vamos preparar o CONTROLE DE ESTOQUES?

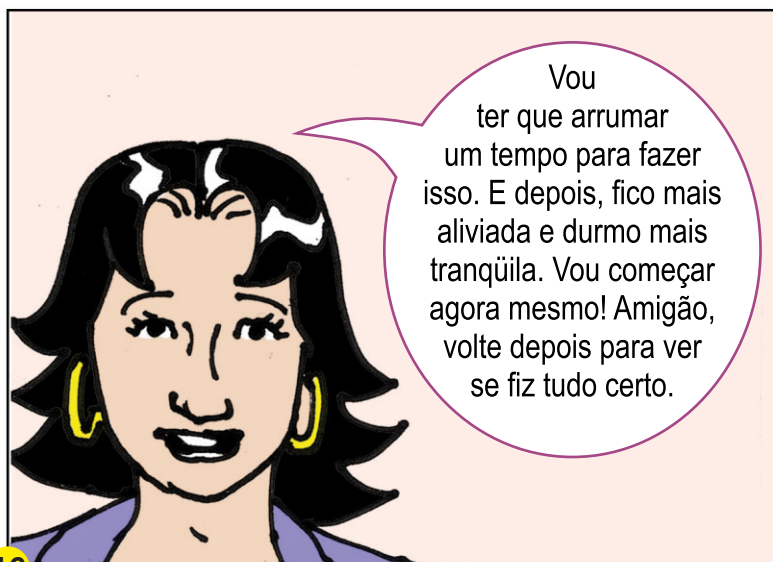
VER TABELA 5



Eu vi que pra fazer meu negócio melhorar, eu tenho que fazer mais do que atender bem aos clientes. Preciso também manter os controles arrumados e atuais.



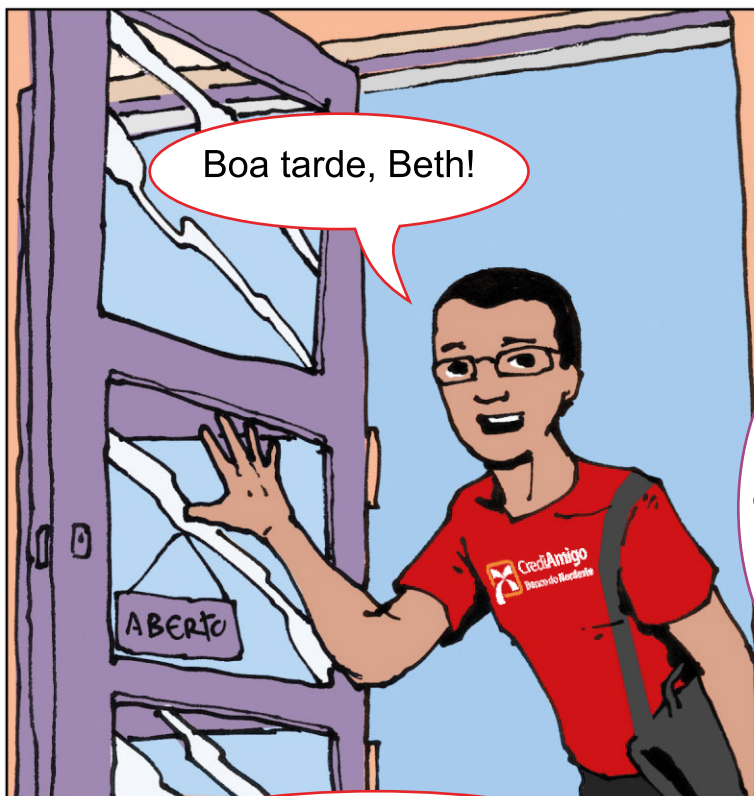
Isso Beth! Parabéns! Você entendeu meu recado.



Vou ter que arrumar um tempo para fazer isso. E depois, fico mais aliviada e durmo mais tranqüila. Vou começar agora mesmo! Amigão, volte depois para ver se fiz tudo certo.



Ok. Apareço aqui na próxima semana.



Boa tarde, Beth!

Oi, rapaz!
Você chegou na hora certa, viu? Eu sei que você conversa com o pessoal sobre organizar o negócio. Eu estou preocupada com meus controles. Nem consigo dormir direito!

São as contas do salão e dos produtos de beleza que sou revendedora. Os negócios vão bem, mas ando muito preocupada.



Que bom!

Isso quer dizer que o trabalho aumentou! O problema é que os controles que você usava antes não estão servindo mais para organizar tanta coisa, né?

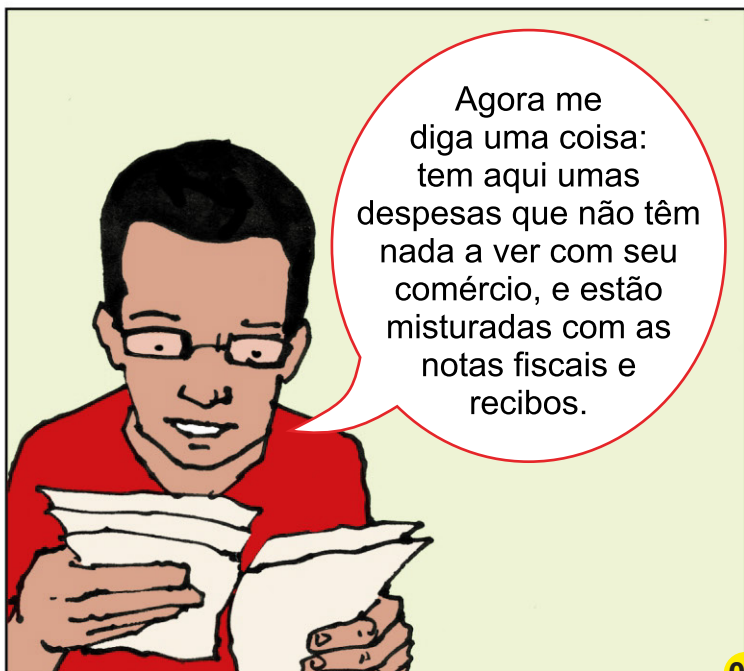
Para começar nossa conversa, traga todas as anotações que tiver sobre sua empresa.

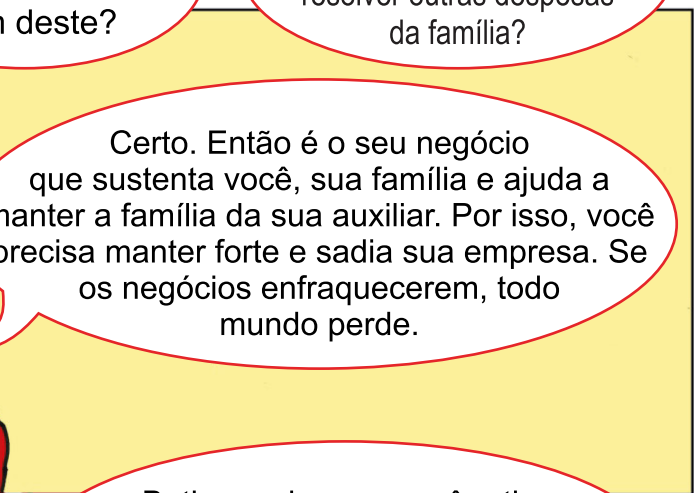


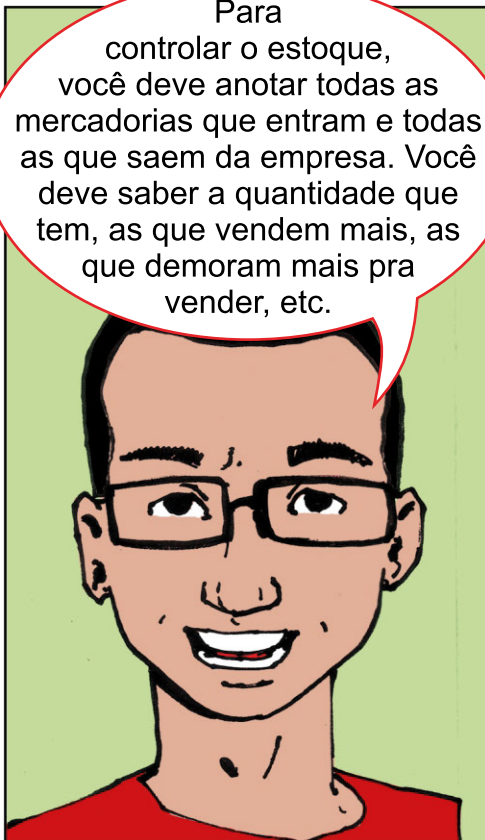
Só um minuto.



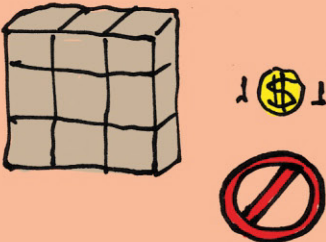
Agora me diga uma coisa: tem aqui umas despesas que não têm nada a ver com seu comércio, e estão misturadas com as notas fiscais e recibos.

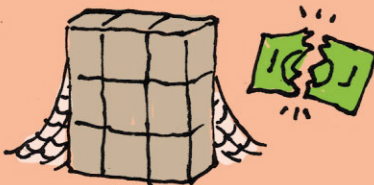


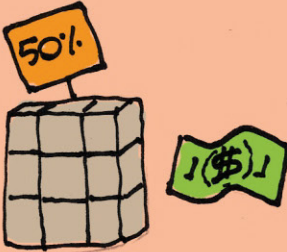




É isso mesmo. Mas só serve se tiver os controles em dia, completo. Lembre:

 Estoque parado é dinheiro que não entra na empresa.

 Estoque estragado é dinheiro rasgado.

 Estoque que não vende deve ir para promoção e dar espaço para mercadorias que tenham maior circulação.

Ah, eu sei o que é: meu estoque! Porque o dinheiro só vai entrar, se eu tiver mercadoria pra vender.

Só que até aqui, nós cuidamos apenas do dinheiro que entra e que sai. Ainda tem outro controle muito importante.

Sim, é isso. O estoque tem que estar bem controlado e sortido de acordo com o que os seus clientes necessitam. Vou lhe dar uma dica:



Para **VENDER BEM**, é preciso **COMPRAR MUITO BEM**.

O lucro começa na compra! Isto significa duas coisas:

- 1º) Você precisa conhecer os hábitos de compra dos seus clientes. Assim, pode comprar o que eles necessitam.
- 2º) Antes de comprar, consulte vários fornecedores e escolha o que oferecer melhor preço e condições.



Tô entendendo. Você tem razão. Preciso pensar melhor sobre isto. Eu só estou vendo o dia de hoje, se ganho um dinheirinho, sem me preparar para crescer e pro futuro.

É, mas sem planejar e acompanhar as despesas, fica mais difícil de crescer. Você deve poupar um pouco todo mês, para melhorar seu salão, ampliar, oferecer mais produtos, etc.

E também começar a contribuir para o INSS, que é uma maneira de garantir uma renda fixa no seu futuro. É uma segurança para você, Beth.



Tenho mesmo que melhorar os meus controles!

Para começar, vamos arrumar o Controle de Caixa. Nele, você anota somente o dinheiro que entra e o dinheiro que sai. Este controle pode ser diário ou mensal. Vou mostrar um Controle de Caixa Mensal.

As vendas fiado e as compras que você vai pagar depois não entram na lista. Lembre-se: aqui só anota o dinheiro que de fato entrou ou saiu da empresa. Você tem alguma dúvida?

VER TABELA 1

Histórico: todos os serviços e produtos vendidos e todos os pagamentos recebidos.

Controle mensal de caixa – Mês de MARÇO

HISTÓRICO	RECEBIMENTOS	PAGAMENTOS
Atendimentos no salão	1.300,00	
Vendas de produtos de beleza	900,00	
Recebimento de fiados	50,00	
Salário da auxiliar		320,00
Comissões da auxiliar		130,00
Pg. conta de luz		80,00
Pg. água		30,00
Despesas com manutenção e limpeza		35,00
Material de consumo (expediente)		15,00
Pg. conta de telefone		100,00
Pg. do vigia da loja (segurança)		50,00
Pg. prestação do Crediamigo		200,00
Fornecedores		250,00
Gastos com transportes (passagens, etc.)		60,00
Pg. aluguel do salão		80,00
Retirada mensal		800,00
Total	2.250,00	2.150,00
Saldo do mês anterior	150,00	
Saldo no final do mês		250,00
Soma	2.400,00	2.400,00

Recebimento (2.250,00) - Pagamentos (2.150,00) + Saldo mês anterior (150,00) = Saldo do mês (250,00)

TABELA 4

FLUXO DE CAIXA	MAI	JUN	JUL
RECEBIMENTOS			
Previsão vendas à vista (salão + vendas)	2.200,00	2.200,00	2.200,00
Recebimento de fiados (salão + vendas)	142,50	104,50	123,50
Total de recebimentos	2.342,50	2.304,50	2.323,50
PAGAMENTOS			
Salário mensal da ajudante	320,00	320,00	320,00
Comissões da ajudante	130,00	130,00	130,00
Despesas com luz	80,00	80,00	80,00
Despesas com água	30,00	30,00	30,00
Despesas com manut. e limpeza	35,00	35,00	35,00
Despesas com material de consumo	15,00	15,00	15,00
Despesas com telefone	100,00	100,00	100,00
Prestações do Crediamigo	180,00	180,00	180,00
Fornecedores	500,00	600,00	700,00
Gastos com transportes (passagens, etc.)	60,00	60,00	60,00
Contribuição para INSS	76,00	76,00	76,00
Aluguel do salão	80,00	80,00	90,00
Retirada mensal (salário da Beth)	800,00	800,00	800,00
Despesas Pagamento Vigia (segurança)	50,00	50,00	50,00
Total de pagamentos	2.456,00	2.556,00	2.666,00
Saldo do mês anterior	600,00	486,50	235,00
Saldo final do mês	486,50	235,00	-107,50

Amigão,
eu já sei que o aluguel
vai aumentar em julho. Posso
incluir este aumento na
previsão?



Deve
incluir, Beth. Você já
entendeu como devemos
usar o Fluxo de Caixa. Agora,
com essas informações e com sua
experiência, é possível prever
hoje o que vai acontecer no
futuro com o dinheiro da
sua empresa.



Mas
como eu devo fazer pra
que no futuro fique como eu
quero?

Vamos
construir um quadro para o Controle
Fluxo de Caixa, onde colocaremos previsões
para os próximos três meses. Ai fica mais fácil
de entender:

Se tudo
acontecer como as informações
que anotamos e se você fizer o que está
determinado, esta será a situação da sua
empresa durante os próximos 3 meses. O
Fluxo de Caixa permite prever uma
situação.



VER **TABELA 4**

Calma,
Beth! O Fluxo de Caixa deu
uma idéia para que você possa agir e
mudar esse resultado no futuro. A previsão
também pode ser um aviso de que você
precisa montar uma forma de vender
mais e fugir do negativo.

Agora
me diga: nós
estamos adivinhando isso?
Ou estamos só usando
informações que temos e
sua experiência?

Nossa!
Em julho vai faltar
esse dinheiro? Já fiquei
nervosa agora.

É,
você tem razão.
Porque antes eu estava
até sem ver que esse
negativo ia acontecer. Eu
estava cega quanto ao
meu dinheiro.

Nossa!
Estes controles
são muito importantes e
eu devo é usar para ter um
futuro melhor. Começo a
sentir que posso ter as
rédeas da minha
empresa.



Não. Eu tô entendendo: as vendas de fiado eu só vou receber depois. Aí, quando eu receber o dinheiro, é que anoto no Caixa. A mesma coisa para minhas compras fiado no fornecedor. O dinheiro só sai no dia em que eu quitar o que devo. Aí é que anoto no Caixa.

Pra controlar melhor o dinheiro que você tem a receber (os fiados), você deve usar uma caderneta e usar uma folha para o nome de cada cliente. Essa caderneta será seu controle de Contas a Receber. Quando você precisar saber o total dos fiados que tem para receber, você soma os saldos de cada cliente.

VER TABELA 2

Realmente! Isso fica muito melhor que o punhado de papel que eu juntava na gaveta. Eu posso até ter deixado de cobrar algum dinheiro, naquela bagunça. Assim também o cliente acompanha sua conta. E é fácil de fazer!

TABELA 2

Data: o dia em que ocorreu o serviço

Vendido (fiado): anotar o preço

Recebido: anotar o valor quitado pelo cliente (diminuindo os fiados)

Saldo: diferença entre as colunas “vendido” e “recebido”

Contas a receber

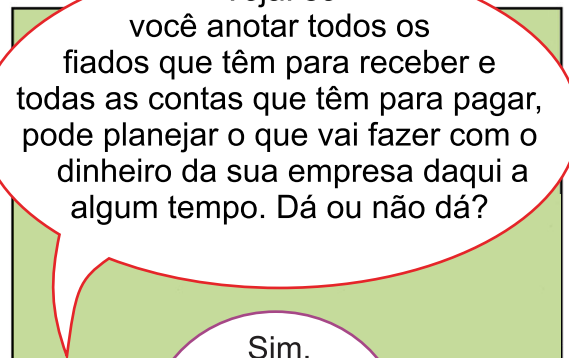
Contas a receber				
CLIENTE:	Josélia - Vizinha			
Data	Serviço realizado	Vendido	Recebido	Saldo
02/mar.	Corte de cabelo	12,00		12,00
05/mar.	Mãos e pés	10,00		22,00
10/mar.	Recebimento		10,00	12,00
15/mar.	Creme anti-celutite	20,00		32,00
20/mar.	Shampoo	7,00		39,00



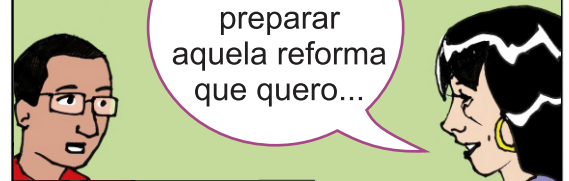
Já para as Contas a Pagar, você usa outra caderneta. Você deve anotar todas as contas a pagar de acordo com o dia do vencimento dos pagamentos. Anote também todos os pagamentos feitos e a respectiva data.



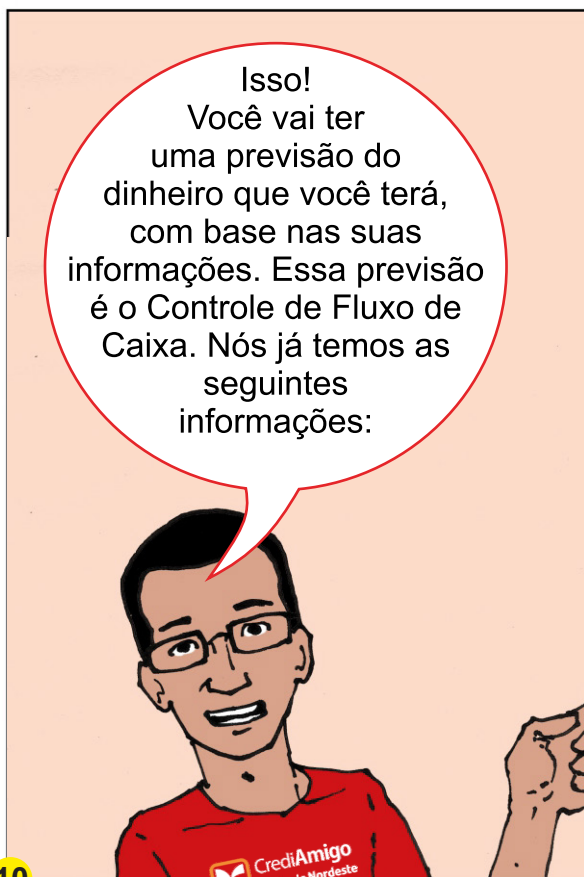
Do jeito que você mostrou fica mais fácil enxergar a minha situação. Vamos pra frente!



Veja: se você anotar todos os fiados que têm para receber e todas as contas que têm para pagar, pode planejar o que vai fazer com o dinheiro da sua empresa daqui a algum tempo. Dá ou não dá?



Sim. Eu posso preparar aquela reforma que quero...



Isso! Você vai ter uma previsão do dinheiro que você terá, com base nas suas informações. Essa previsão é o Controle de Fluxo de Caixa. Nós já temos as seguintes informações:

Você vende, mensalmente, em torno de R\$ 2.200,00 à vista, em atendimentos no salão e na venda dos produtos.

Sabe o quanto receberá das vendas fiado (contas a receber) nos próximos 3 meses. Vamos considerar, por exemplo, que 5% não paguem. Temos:

<u>Maio</u>	R\$ 150,00 – 5% = R\$ 142,50
<u>Junho</u>	R\$ 110,00 – 5% = R\$ 104,50
<u>Julho</u>	R\$ 130,00 – 5% = R\$ 123,50

Olhe suas contas a pagar: nas dívidas com fornecedores para os próximos 3 meses, temos:

Maio = R\$ 500,00 – Junho = R\$ 600,00 – Julho = R\$ 700,00

Além desses pagamentos, você tem todos os meses que pagar: salário e comissão da auxiliar, aluguel da loja, prestação do Crediamigo, energia, água, seu salário (retirada mensal para suas contas), vigia, etc. Estes valores você já conhece e sabe quanto pagará.

Contas a pagar – Abril 2007				
Data vcto.	Histórico	R\$ (devido)	R\$ (pago)	Data pgto
05/04	Prestação Crediamigo	200,00	200,00	05/04
10/04	Aluguel – março/2007	80,00	80,00	10/04
12/04	Luz – março/2007	80,00	80,00	12/04
12/04	Telefone – março/2007	100,00	100,00	12/04
30/04	Comissões – abril/2007	270,00	270,00	30/04
30/04	Fornecedores	300,00	300,00	30/04
30/04	Vigia	50,00		
SALDO NO FINAL DO MÊS				50,00

OBSERVE!!!

Data vcto (data do vencimento): o dia em que deverá pagar a conta.

Histórico: descrever o produto comprado, o compromisso assumido ou o pagamento efetuado.

R\$ (devido): anotar o valor da dívida.

R\$ (pago): anotar o valor pago.

Data pgto (data do pagamento): anotar a data em que foi feito o pagamento.

Total: Somar o total das colunas “R\$ devido” e “R\$ pago”. Se tiver diferença entre as colunas “R\$ devido” e “R\$ pago” é porque alguma dívida não foi paga.



Cliente Consulta / Ouvidoria: **0800 728 3030**
clienteconsulta@bnb.gov.br
www.bnb.gov.br