

FINANÇAS

# PASSO A PASSO PARA ORGANIZAR AS FINANÇAS DA SUA EMPRESA



**SEBRAE**





© 2019. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia – Sebrae/BA  
Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

### **INFORMAÇÕES E CONTATO**

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia – SEBRAE/BA  
Unidade de Gestão do Portfólio – UGEP  
Rua Horácio César, 64 – Bairro Dois de Julho  
CEP: 40.060-350 – Salvador / BA  
Tel.: (71) 3320-4436

#### **Presidente do Conselho Deliberativo Estadual**

Carlos de Souza Andrade

#### **Diretor Superintendente**

Jorge Khoury

#### **Diretor Técnico**

Franklin Santana Santos

#### **Diretor Administrativo e Financeiro**

José Cabral Ferreira

#### **Unidade de Gestão do Portfólio (UGEP)**

Norma Lúcia Oliveira da Silva  
Leandro de Oliveira Barreto

#### **Analista**

Viviane Canna Brasil Sousa

#### **Projeto Gráfico, editoração e revisão ortográfica**

Yayá Comunicação Integrada

[www.sebraeatende.com.br](http://www.sebraeatende.com.br) **0800 570 0800**



SebraeBahia

# SUMÁRIO

Fortaleça sua empresa com uma gestão eficiente das finanças

4

Aposte no Planejamento Financeiro

5

Cuide fluxo de caixa e dos investimentos da empresa

7

Conheça os financiamentos especiais para startups

9

Compreenda a importância da organização tributária

10

Conclusão

13

# FORTALEÇA SUA EMPRESA COM UMA GESTÃO EFICIENTE DAS FINANÇAS

A organização é o primeiro passo para uma boa gestão financeira. Controlar as movimentações da empresa pode trazer segurança e tranquilidade, reduzindo os riscos de endividamento. Um bom planejamento é fundamental para começar a equilibrar as finanças. O importante é ter em mente que conhecer e controlar as finanças do seu negócio, bem como conhecer os seus clientes e concorrentes, são os principais fatores para alavancar os resultados e fazer o empreendimento se manter e prosperar.

A otimização dos processos se dá através da disciplina e da repetição. Além da disciplina, existem outros passos comuns para alcançar uma efetiva organização financeira em sua empresa:



- Estar atento às movimentações do mercado
- Separar as contas pessoais das empresariais
- Conhecer e respeitar os prazos
- Definir um orçamento anual
- Gerir adequadamente os fornecedores
- Negociar boas condições de pagamento
- Controlar bem o estoque e as movimentações financeiras
- Fazer uso de soluções tecnológicas

São as decisões tomadas no dia a dia pelo empreendedor, baseadas em sua constante pesquisa, estudos e compreensão sobre o mercado em que atua e as possibilidades de melhoria dos processos desenvolvidos por sua empresa e por sua gestão, que farão o diferencial de seu negócio diante da concorrência.\*

Apresentamos neste ebook um passo a passo para manter organizadas as finanças da sua empresa.\*\*

\*<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ba/artigos/tudo-para-organizar-as-financas-da-sua-empresa,202d21b5505a5610VgnVCM1000004c00210aRCRD>

\*\*<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-fazer-a-gestao-financeira-do-pequeno-negocio,d999a442d2e5a410VgnVCM1000003b74010aRCRD>



# APOSTE NO PLANEJAMENTO FINANCEIRO



Planejar estrategicamente as finanças da empresa requer inteligência, ousadia e paciência e poderá ser revisado em qualquer momento, antes e durante o período estipulado para sua execução.

Fundamental para qualquer tipo de negócio, o planejamento é a ferramenta ideal para definir ações, prazos, recursos, responsabilidades, entre outros detalhes que tornam a existência de sua empresa concretizável e dimensiona os esforços necessários para que o seu empreendimento chegue aonde deseja, quando deseja.

Planejar otimiza o tempo, economiza recursos e energia.

O planejamento ajuda a internalizar informações importantes, aponta e convence de estratégias viáveis e facilita o processo de tomada de decisões, reduzindo conflitos e, conseqüentemente, criando valor para a organização e ampliando sua vantagem competitiva.

Tenha um plano de negócios para guiar suas ações e acompanhar o desenvolvimento da empresa em relação às metas estabelecidas. Também estipule um salário mensal (dicas nos próximos tópicos). Incluir no planejamento o valor que será retirado do caixa para avaliar se ele permite a chance para outros investimentos.

Apostar no planejamento é uma forma de direcionar os esforços de toda a sua equipe, levando em conta as mudanças constantes no mercado, tornando o seu empreendimento adaptável, identificando dificuldades, oportunidades e ameaças de crescimento para a manutenção saudável da sua empresa.



Há quatro questões essenciais que servirão como base para criação de todo o seu planejamento, definindo assim o posicionamento e propósito da sua empresa. São elas:

### ▶ Quem somos?

Inicie seu planejamento traçando a definição do seu negócio. Tenha em mente que a cada vez que você fala sobre sua empresa, exprime melhor o que ela é. Portanto, o que faz, para quem faz e como é feito? Lembre-se: Descrever o negócio da empresa é descrever o que ela proporciona em termos de benefícios ou soluções aos clientes.

### ▶ Onde estamos?

É importante pensar nos pontos fortes e fracos da empresa, suas limitações e seu potencial. Essa questão te ajuda a reconhecer e considerar a influência de fatores externos e internos no desenvolvimento do seu negócio. Uma ferramenta muito útil para esse momento é a matriz SWOT.

### ▶ Para onde queremos ir?

Ciente de onde está e sem tirar o foco da Visão já definida da sua empresa, o objetivo geral e os objetivos específicos são definidos. Eles precisam representar os resultados que a empresa pretende alcançar, em um prazo determinado. Devem ser quantificáveis ou, no mínimo, constatáveis e, maneira geral, se relacionam com aspectos ligados a faturamento, rentabilidade e posicionamento no mercado.

### ▶ Como chegar lá?

Montar uma estratégia é pensar em COMO vamos atingir um resultado. É a forma através da qual os objetivos serão atingidos. Um Plano de Ação pode ser o resultado dessa reflexão. Bem aplicado, pode oportunizar a efetiva construção do futuro da empresa.



# CUIDE FLUXO DE CAIXA E DOS INVESTIMENTOS DA EMPRESA



Os custos dentro de um negócio são empregados tanto na elaboração dos serviços ou produtos quanto na manutenção do pleno funcionamento da empresa. Entre essas despesas, estão o que chamamos de custos fixos e custos variáveis.

Custos variáveis são os que variam diretamente com a quantidade produzida ou vendida, na mesma proporção. Já os fixos são os gastos que permanecem constantes, independente de aumentos ou diminuições na quantidade produzida e vendida.



Os gastos realizados para operar o negócio devem ser estimados considerando os itens abaixo:

- Gastos com Mão de obra
- Custo da Mercadoria adquirida
- Custos fixos

Os custos de aquisição de mercadoria estão integrados nos custos variáveis que abrangem, também, impostos, comissões, mão de obra operacional, despesas com cartões de crédito e de débito etc.\*

\*<https://m.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/fluxo-de-caixa,a8751947e93c9410VgnVCM2000003c74010aRCRD>



Nos custos fixos são considerados gastos com aluguel, honorários contábeis, pró-labore, energia, água, combustível, seguro, IPTU, ações de “marketing”, etc.

Faça uma planilha com os gastos e contas a receber. Conhecer os gastos é necessário para verificar as despesas, onde algo pode ser otimizado na empresa, impostos pagos, entre outros. Saber quanto de dinheiro será recebido também é importante, e com isso observar quais são os melhores pagadores, quais os pagamentos que estão em atraso e considerar o quanto será creditado, os descontos concedidos e os juros. Não deixe de anotar nada. Assim você consegue identificar facilmente onde estão as oportunidades de maiores ganhos ou corte de gastos.

Os investimentos variam de acordo com o porte do empreendimento e os produtos e serviços que serão oferecidos.



Os Investimento iniciais comuns aos pequenos negócios são:

- Investimento Fixo
- Despesas pré-operacionais
- Capital de Giro

Antes de montar uma empresa, elabore um Plano de Negócios onde os valores necessários à estruturação da empresa estejam detalhados, em função dos objetivos estabelecidos de retorno e alcance de mercado. O capital de giro necessário para os primeiros meses de funcionamento do negócio também deve ser considerado neste planejamento.

Nessa etapa, é indicado procurar o Sebrae para consultoria adequada ao seu negócio, levando em conta todas as particularidades do segmento.



# CONHEÇA OS FINANCIAMENTOS ESPECIAIS PARA STARTUPS



O mercado de startups está bem aquecido. Startups são empresas jovens, emergentes, com ideias inovadoras e que usam tecnologia para colocar um projeto em ação. O empreendedorismo envolvido nas startups se inicia com uma ideia ou uma proposta que busca soluções inovadoras para os consumidores.

As empresas emergentes enfrentam vários desafios, pois se encontram em um campo de negócios arriscado e incerto, especificamente na sua fase inicial e por isso precisam ser financiadas de modos diferentes em cada fase do seu desenvolvimento.

Quando o próprio empreendedor investe em sua ideia, ele usa seus recursos próprios, como poupanças, ou faz empréstimos pessoais para lançar o seu negócio. Adicionalmente ao capital aportado pelo sócios, é comum ajuda financeira obtida de familiares e amigos dos sócios que confiam no seu potencial.

Existem ainda inúmeros programas de incentivo, investidores-anjo, incubadoras e aceleradoras, além dos fundos de investimento de venture capital. Há, ainda os recursos públicos de fomento, oferecidos por fundações, como os editais de inovação. Buscar um novo sócio investidor e promover uma otimização financeira de sua própria empresa, acompanhando os recursos e controles de seu negócio, são também algumas opções.\*

\*<https://m.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-obter-financiamento-para-startup,201a5415e6433410VgnVCM1000003b74010aRCRD>



# COMPREENDA A IMPORTÂNCIA DA ORGANIZAÇÃO TRIBUTÁRIA

Parte fundamental da organização das finanças, as informações tributárias precisam fazer parte do repertório do empresário, ainda que a execução do planejamento financeiro da empresa esteja sob a responsabilidade de um contador.

Se a sua empresa puder optar pelo Simples Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições, instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no Portal do SIMPLES Nacional:

IRPJ (Imposto de Renda da Pessoa Jurídica);

CSLL (Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido);

PIS (Programa de Integração Social);

COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social);

CPP (Contribuição Previdenciária Patronal);

ISSQN (Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza): para empresas que prestam serviços.

Os pequenos negócios podem optar pelo Simples, desde que sua categoria esteja contemplada no regime, a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse R\$ 360 mil para microempresa e R\$ 4,8 milhões para empresa de pequeno porte e sejam respeitados os demais requisitos previstos na Lei.

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do Simples Nacional variam de acordo com as tabelas I a VI, dependendo das atividades exercidas e da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo Simples Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período. Esta atividade se enquadra no Anexo II da Lei Complementar nº 123/2006, cujas alíquotas aplicáveis variam de 4% a 19%, dependendo da faixa de receita bruta anual auferida.



Se o Estado em que o empreendedor estiver exercendo a atividade conceder benefícios tributários para o ICMS (desde que a atividade seja tributada por esse imposto), a alíquota poderá ser reduzida conforme o caso. Na esfera Federal poderá ocorrer redução quando se tratar de PIS e/ou COFINS.

Se a receita bruta anual não ultrapassar R\$ 81 mil, o empreendedor poderá optar pelo registro como Microempreendedor Individual (MEI), desde que ele não seja dono ou sócio de outra empresa, podendo ter até um funcionário. Para se enquadrar no MEI, sua atividade deve constar na tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 - Alterada pela Resolução CGSN Nº 135, DE 22 de agosto de 2017.

Para este segmento, tanto ME ou EPP, a opção pelo SIMPLES Nacional sempre será muito vantajosa sob o aspecto tributário, bem como nas facilidades de abertura do estabelecimento e para cumprimento das obrigações acessórias.

Caso o seu negócio não possa optar pelo Simples, poderá optar pelas seguintes opções tributárias:

## Lucro Presumido:

É o lucro que se presume através da receita bruta de vendas de Mercadorias e/ou prestação de serviços. Trata-se de uma forma de tributação simplificada utilizada para determinar a base de cálculo do Imposto de Renda (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas à apuração pelo Lucro Real. Nesse regime, a apuração do imposto de Renda e da Contribuição Social é feita trimestralmente.

A base de cálculo para determinação do valor presumido para o IRPJ é de 32% e para a CSLL é de 12%, sobre a receita bruta, para a atividade de escritório de consultoria. Sobre o resultado da base de cálculo (Receita Bruta x 32%), aplica-se as alíquotas de:

**IRPJ** - 15%, para determinação do IRPJ. Poderá haver um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$20.000,00, no mês, ou R\$60.000,00, no trimestre, uma vez que o imposto é apurado trimestralmente;

**CSLL** - 9%, para determinação da CSLL. Não há adicional de imposto.

Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes impostos, que são apurados mensalmente:

**PIS** - 0,65% - sobre a receita bruta total;

**COFINS** - 3% - sobre a receita bruta total.

## Lucro Real:

É o lucro líquido do período de apuração ajustado pelas adições, exclusões ou compensações estabelecidas em nossa legislação tributária. Este sistema é o mais complexo, que deverá ser muito bem avaliado por um contador, quanto a sua aplicação neste segmento. As alíquotas para este tipo de tributação são:

**IRPJ** - 15% sobre a base de cálculo (lucro líquido). Haverá um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20.000,00, multiplicado pelo número de meses do período. O imposto poderá ser determinado trimestralmente ou com opção do Lucro estimado mensalmente e apuração anual;

**CSLL** - 9%, determinada nas mesmas condições do IRPJ;

**PIS** - 1,65% - sobre a receita bruta total, compensável;

**COFINS** - 7,65% - sobre a receita bruta total, compensável.

Neste caso o PIS (Programa de Integração Social) e a Cofins (Contribuição para Financiamento da Seguridade Social) é não cumulativo, sendo permitido o aproveitamento do crédito no mesmo percentual, nas aquisições dos produtos.

Incidem também sobre a receita bruta os impostos estaduais e municipais, abaixo citados:

**ISS** - Calculado sobre a receita de prestação de serviços, varia conforme o município onde a empresa estiver sediada.

**ICMS** - (imposto sobre circulação de Mercadorias e serviços) será devido conforme legislação vigente em cada estado.



## CONCLUSÃO



Empreender exige coragem e, também, disciplina para que os passos a seguir sejam dados de forma cautelosa e, em especial, racionalmente. A gestão estratégica é uma forma mais eficaz de estimular o crescimento dos negócios e garantir a sobrevivência da organização no seu processo de adaptação às transformações no seu ambiente externo e interno.

Não esqueça da importância de mapear e listar todos os recursos que serão necessários para as ações pensadas, afinal, esses recursos serão o combustível do que será praticado. Alie o planejamento ao seu orçamento anual, são pontos que quando caminham em sintonia tudo flui melhor. Liste dados como folha de pagamento e outros gastos que serão necessários para cumprir suas ações. Se possível, deixe uma reserva para possíveis imprevistos e gastos extras.

Esteja também atento para a flexibilidade necessária para o seu planejamento. Ele deverá ser sempre reavaliado e revisto. É preciso, portanto, estar preparado para superar obstáculos e dificuldades que podem surgir durante a implementação, principalmente quando ocorrem mudanças culturais, de atitudes ou na estrutura organizacional. E não esqueça de registrar os resultados que servirão de base para seu planejamento seguinte.

Comece hoje a colocar em prática tudo o que aprendeu e lembre sempre de contar com o Sebrae quando precisar.





Quer saber mais?  
Acesse o site do Sebrae e conheça outros conteúdos.

[www.sebraeatende.com.br](http://www.sebraeatende.com.br) **0800 570 0800**



SebraeBahia