

Trilhas

DE EMPREENDEDORISMO

Finanças: Fluxo de Caixa e Formação de Preços



cei



UFG

Tema

Fluxo de Caixa e Formação de Preços

Objetivo Geral

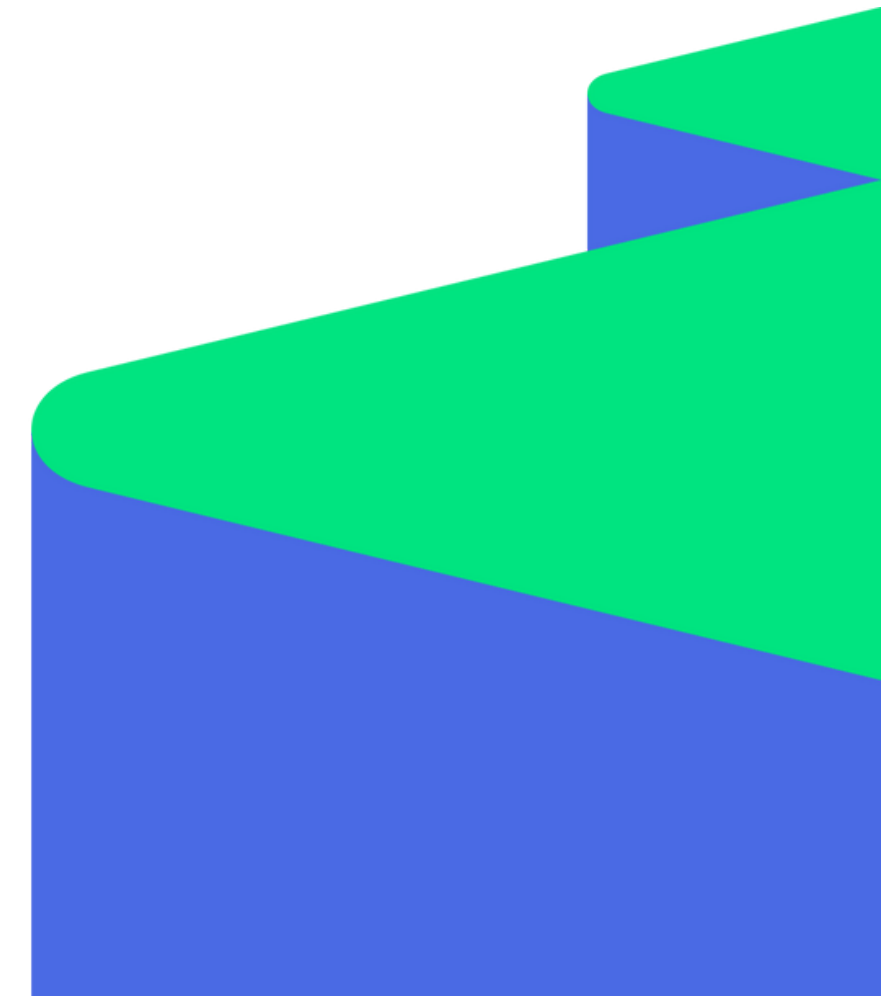
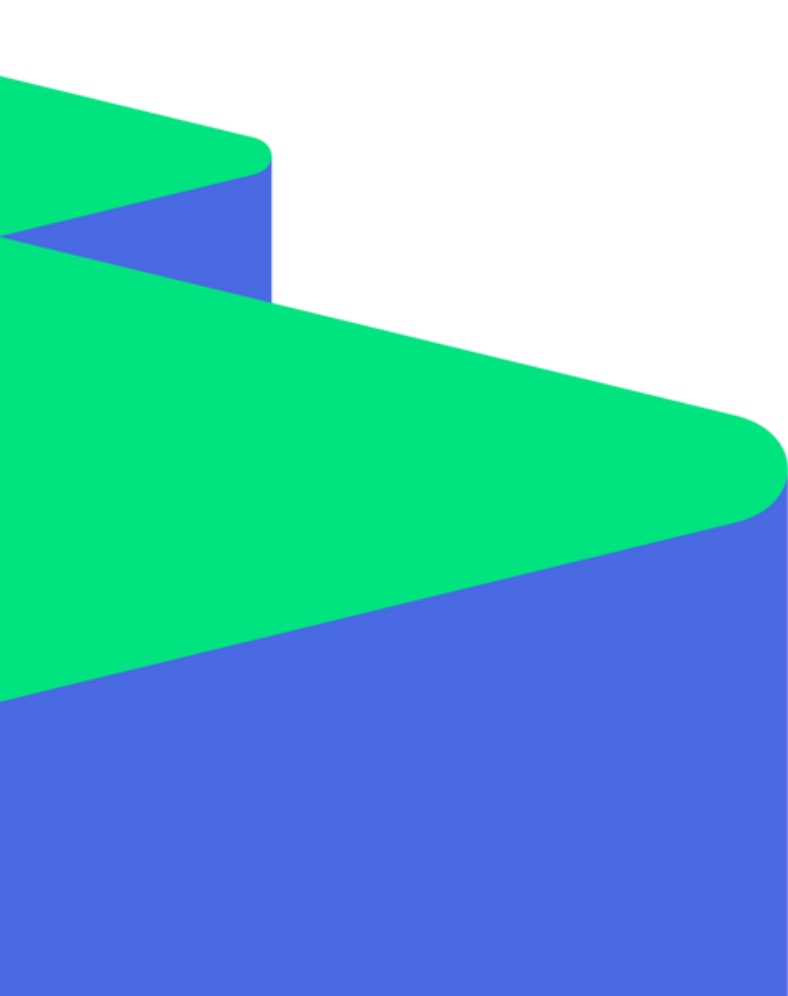
Capacitar empreendedores para gerenciar suas finanças com mais eficiência, por meio da aplicação prática do fluxo de caixa e da formação de preços de vendas, proporcionando maior controle financeiro e sustentabilidade para o negócio.

Objetivos Específicos

- Entender os fundamentos do fluxo de caixa.
- Desenvolver habilidades para elaborar e monitorar o fluxo de caixa.
- Aprender técnicas de formação de preços de produtos e serviços.
- Aplicar estratégias financeiras para promover a sustentabilidade do negócio.

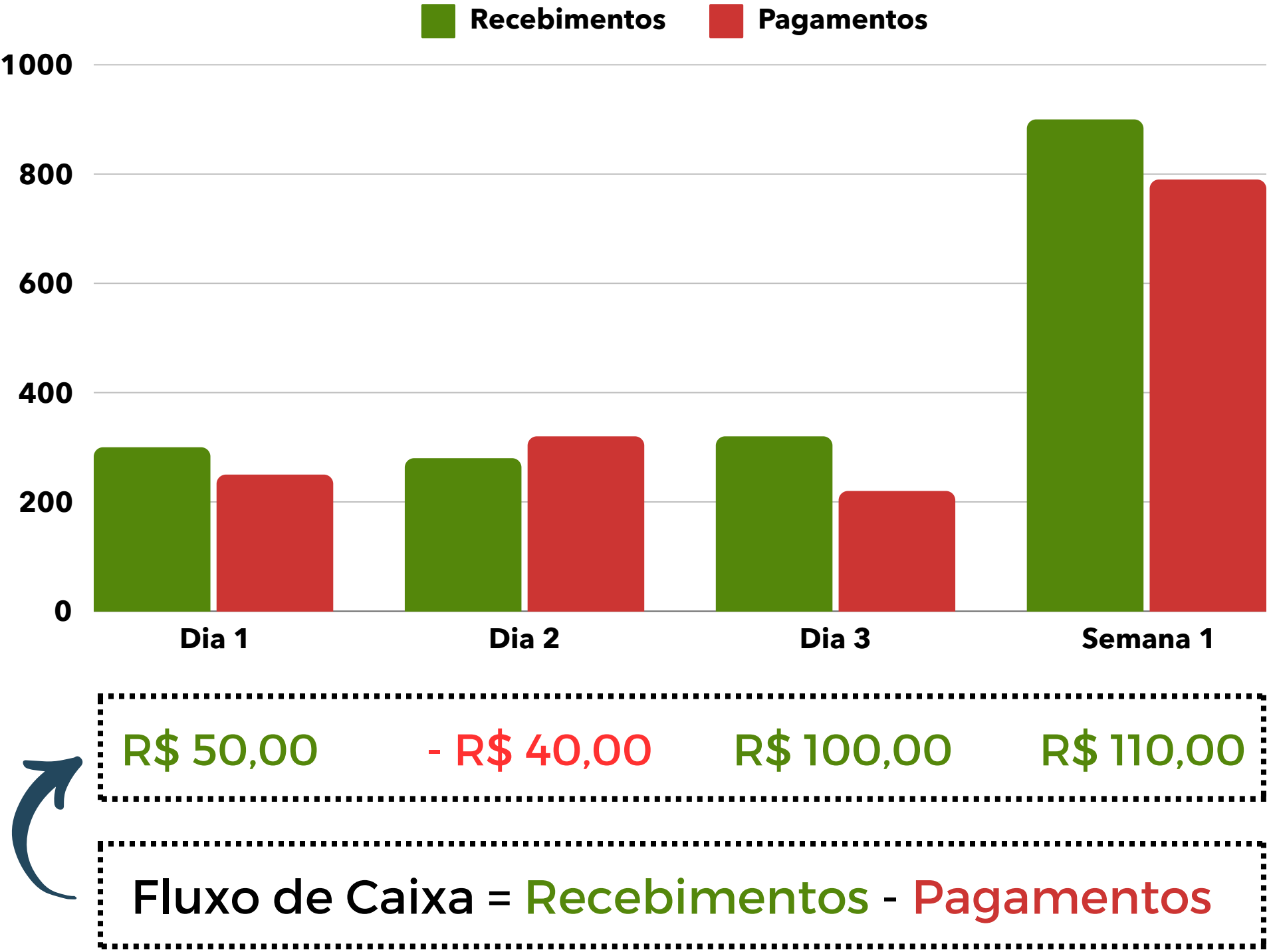


Fluxo de Caixa





O que é fluxo de caixa?



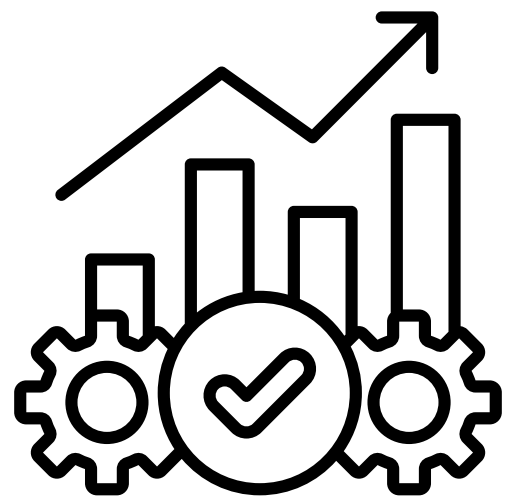


Características do Fluxo de Caixa

1. É um instrumento de gestão financeira que contém as movimentações financeiras de recebimentos e pagamentos.
2. Pode ser segmentado por períodos: dia, semana, mês, ano.
3. Deve ser preenchido por categoria de recebimentos ou pagamentos, o que permite uma visão sintetizada dos resultados.
4. Leva em consideração a data da movimentação financeira e não a data de competência.
5. Deve ser preenchido separadamente para cada conta bancária ou conta caixa.
6. Os saldos finais devem ser conciliados com o extrato bancário ou com a contagem de dinheiro em espécie.

Tipos de Fluxo de Caixa

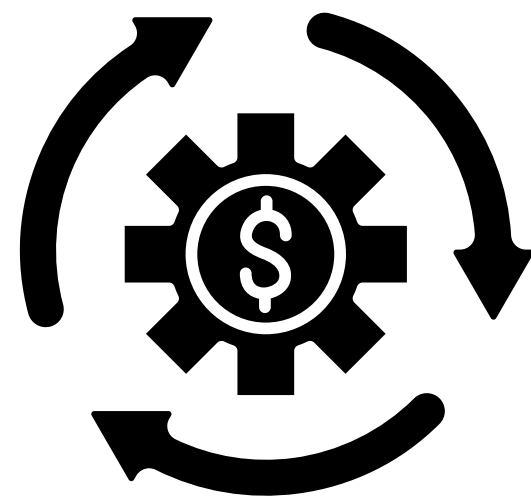
Os fluxos de caixa podem ser divididos em dois grupos, que são:



Operacional

Recebimentos e pagamentos decorrentes da atividade do negócio (recebimento de venda, pagamentos de matéria-prima, mercadorias e despesas).

- (+) Recebimento de vendas
- (-) Mercadorias para revenda
- (-) Insumos de produção
- (-) Custo de serviços prestados
- (-) Despesa administrativa
- (-) Despesa de marketing



Não Operacional

Recebimentos e pagamentos decorrentes de investimentos ou financiamentos (investimento do sócio, empréstimos, compra de equipamentos e utensílios).

- (+) Aporte de dinheiro pelo sócio
- (+) Empréstimos
- (-) Compra de equip. / utensílios
- (-) Pagamento de empréstimos
- (-) Despesas pessoais do sócio

Método Direto	30/09/24	01/10/24	02/10/24	03/10/24	04/10/24	05/10/24	06/10/24	SEMANA
Fluxo de Atividades Operacionais	(293,80)	108,90	110,60	197,70	88,35	(66,40)	-	145,35
(+) Recebimento de vendas em dinheiro	50,00	40,00	60,00	35,00	40,00	30,00	-	255,00
(+) Recebimento de cartões / PIX	160,00	170,00	180,00	160,00	175,00	180,00	-	1.025,00
(+) Outros recebimentos operacionais	-	-	-	30,00	-	-	-	30,00
(-) Taxas sobre vendas ou serviços	(4,80)	(5,10)	(5,40)	(4,80)	(5,25)	(5,40)	-	(30,75)
(-) Mercadorias para revenda	(448,00)	-	-	-	-	-	-	(448,00)
(-) Insumos para produção / venda	(21,00)	(21,00)	(24,00)	(22,50)	(21,50)	(21,00)	-	(131,00)
(-) Custo de serviços prestados	-	-	-	-	-	(250,00)	-	(250,00)
(-) Despesas de consumo (telefone, internet)	-	-	-	-	(69,90)	-	-	(69,90)
(-) Despesas Comerciais e Mkt	(30,00)	-	(30,00)	-	(30,00)	-	-	(90,00)
(-) Despesas Administrativas	-	(45,00)	(70,00)	-	-	-	-	(115,00)
(-) Outros pagamentos operacionais	-	(30,00)	-	-	-	-	-	(30,00)
Fluxo de Atividades Não Operacionais	300,00	(50,00)	(150,00)	(40,00)	(30,00)	-	(60,00)	(30,00)
(+) Aporte de dinheiro do sócio	300,00	-	-	-	-	-	-	300,00
(+) Recebimento de Empréstimos	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Compra de equipamentos e utensílios	-	-	(150,00)	-	-	-	-	(150,00)
(-) Pagamento de Empréstimos	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Despesas pessoais dos sócios	-	(50,00)	-	(40,00)	(30,00)	-	(60,00)	(180,00)
Fluxo de Caixa do Período	6,20	58,90	(39,40)	157,70	58,35	(66,40)	(60,00)	115,35
Caixa Inicial	100,00	106,20	165,10	125,70	283,40	341,75	275,35	100,00
Caixa Final	106,20	165,10	125,70	283,40	341,75	275,35	215,35	215,35

Exemplo de Fluxo de Caixa - Mensal

Empresa Exemplo - Demonstrativo de Fluxo de Caixa (DFC)

Conta: TODAS

Ano: 2024

Método Direto	jun/24	jul/24	ago/24	set/24	out/24	nov/24	dez/24	Ano
Fluxo de Atividades Operacionais	-	-	-	(293,80)	439,15	-	-	145,35
(+) Recebimento de vendas em dinheiro	-	-	-	50,00	205,00	-	-	255,00
(+) Recebimento de cartões / PIX	-	-	-	160,00	865,00	-	-	1.025,00
(+) Outros recebimentos operacionais	-	-	-	-	30,00	-	-	30,00
(-) Taxas sobre vendas ou serviços	-	-	-	(4,80)	(25,95)	-	-	(30,75)
(-) Mercadorias para revenda	-	-	-	(448,00)	-	-	-	(448,00)
(-) Insumos para produção / venda	-	-	-	(21,00)	(110,00)	-	-	(131,00)
(-) Custo de serviços prestados	-	-	-	-	(250,00)	-	-	(250,00)
(-) Despesas de consumo (telefone, internet)	-	-	-	-	(69,90)	-	-	(69,90)
(-) Despesas Comerciais e Mkt	-	-	-	(30,00)	(60,00)	-	-	(90,00)
(-) Despesas Administrativas	-	-	-	-	(115,00)	-	-	(115,00)
(-) Outros pagamentos operacionais	-	-	-	-	(30,00)	-	-	(30,00)
Fluxo de Atividades Não Operacionais	-	-	-	300,00	(330,00)	-	-	(30,00)
(+) Aporte de dinheiro do sócio	-	-	-	300,00	-	-	-	300,00
(+) Recebimento de Empréstimos	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Compra de equipamentos e utensílios	-	-	-	-	(150,00)	-	-	(150,00)
(-) Pagamento de Empréstimos	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Despesas pessoais dos sócios	-	-	-	-	(180,00)	-	-	(180,00)
Fluxo de Caixa do Período	-	-	-	6,20	109,15	-	-	115,35
Caixa Inicial	-	-	-	100,00	106,20	215,35	215,35	100,00
Caixa Final	-	-	-	106,20	215,35	215,35	215,35	215,35

Como Fazer?

Conhecimento: Conhecer a lógica de elaboração e análise do fluxo de caixa e a sua importância na gestão do negócio.

Dedicação: Dedicar algumas horas do dia ou da semana para atualizar os lançamentos e conciliar as contas.

Ferramenta: Utilizar um template de fluxo de caixa impresso ou uma planilha que possa auxiliar nos lançamentos.

1

Registrar todos os pagamentos e recebimentos realizados

2

Estabelecer um plano de categorias de recebimentos e pagamentos

3

Classificar os recebimentos e pagamentos conforme a categoria

4

Definir o período de análise (dia, semana, mês)

5

Somar os lançamentos por categoria e período de análise

6

Apurar os totais de fluxo de caixa

7

Conciliar o saldo inicial e final da conta

8

Analisar o fluxo de caixa



Vamos praticar

- **Atividade 1:** Elaboração e análise de fluxo de caixa
- **Tempo:** 40 minutos
- **Participantes:** Pode ser feito individualmente ou em grupo de até três pessoas

Formação de Preços

O que é preço?

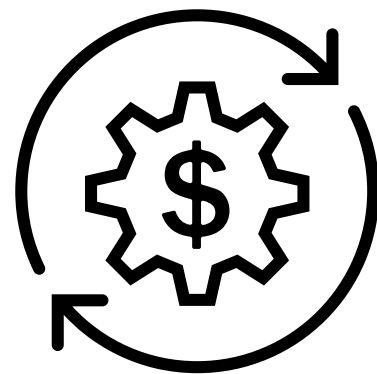
“é a quantidade de dinheiro que o consumidor paga para adquirir um produto ou serviço e que o empreendedor recebe em troca pela venda desse produto ou serviço.”

1. É importante para a sustentabilidade do negócio e a determinação do lucro.
2. É fundamental na decisão de compra dos clientes e na competitividade.
3. Pode ser influenciado por fatores externos como o área de atuação, concorrência e fornecedores.
4. É influenciado pela proposta de valor e o valor percebido pelos clientes.



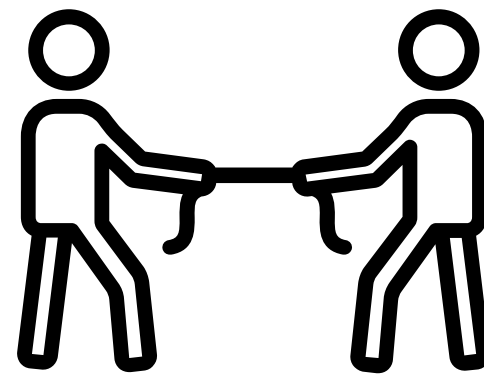
Métodos de precificação

A formação de preços de produtos e serviços possui diferentes perspectivas que devem ser observadas pelo empreendedor, com o objetivo de garantir a lucratividade, mas também a competitividade e a geração de valor.



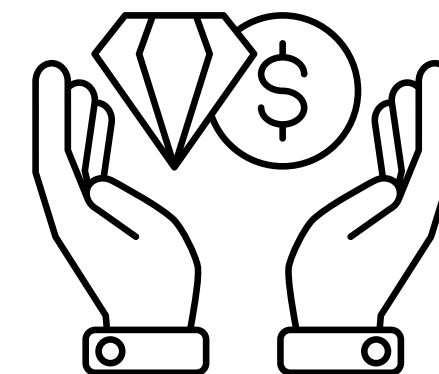
Custos

Apurada com base na estrutura de custos fixos, variáveis e na expectativa de lucro do empreendedor.



Concorrência

Baseada em observação e pesquisa de mercado concorrente. Nem sempre atende à necessidade da empresa.



Valor Percebido

Define o preço com base na percepção de valor que o cliente tem do produto ou serviço. É influenciado por fatores como qualidade, exclusividade, conveniência, experiência de uso e a marca.

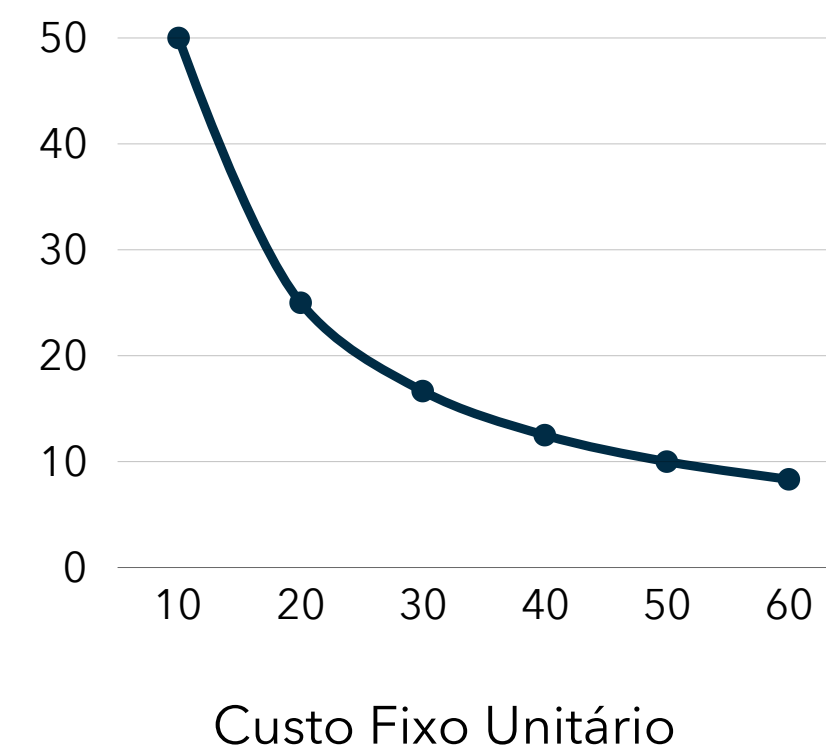
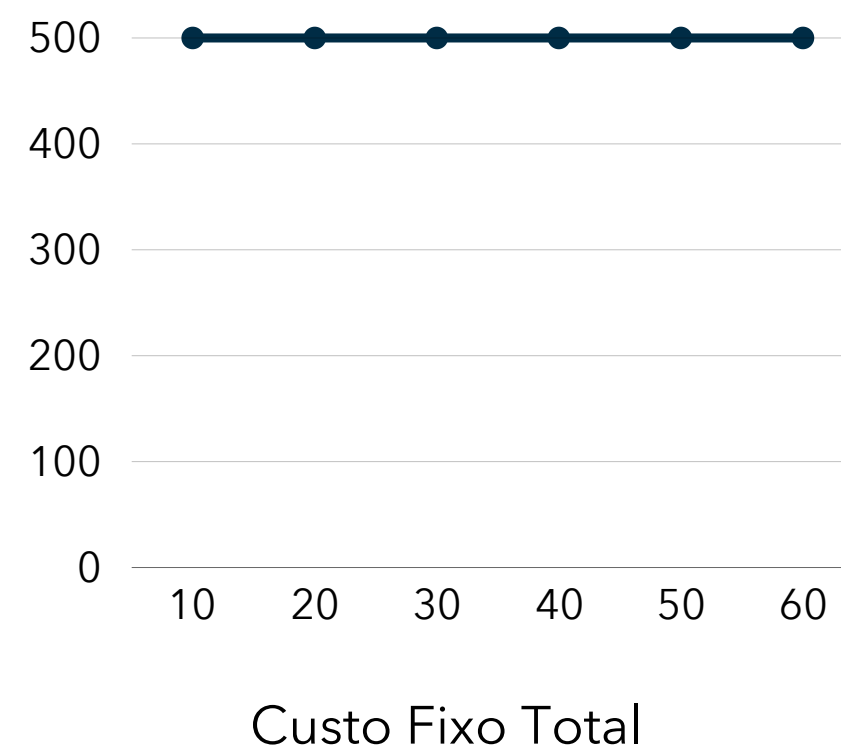


Estrutura de Custos

1. Gastos Fixos

São gastos que independem do nível de atividade, ou seja, vão existir mesmo se a empresa não produzir ou vender nada. Ex.: Remuneração do empreendedor, conta de telefone, despesas com transporte, etc..

Quando analisados na perspectiva de gastos totais, são fixos e não variam, mas quando analisados na perspectiva de custo unitário, diminuem conforme o aumento do nível de atividade (o custo fixo é diluído).



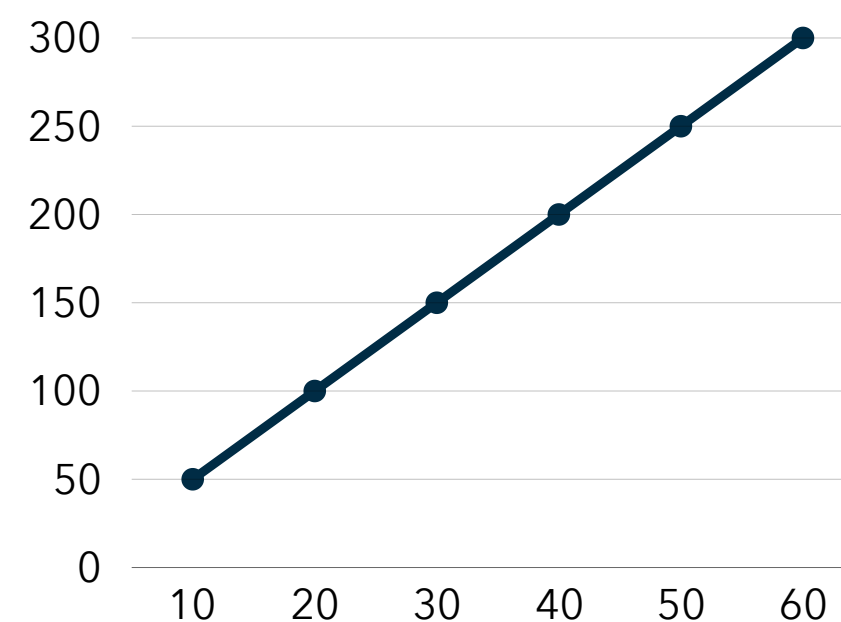


Estrutura de Custos

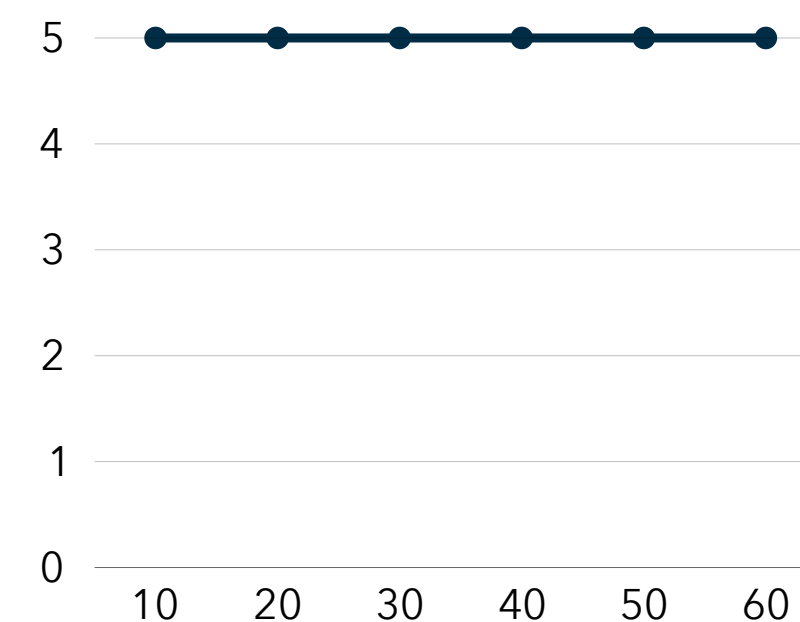
2. Gastos Variáveis

São gastos que variam conforme a variação do nível de atividade, ou seja, se a produção ou a venda aumentar, os custos aumentam na mesma proporção. Ex.: taxa da maquininha de cartão, embalagem, etc..

Quando analisados na perspectiva de custos totais, variam de forma linear, mas quando analisados na perspectiva de custo unitário, são fixos.



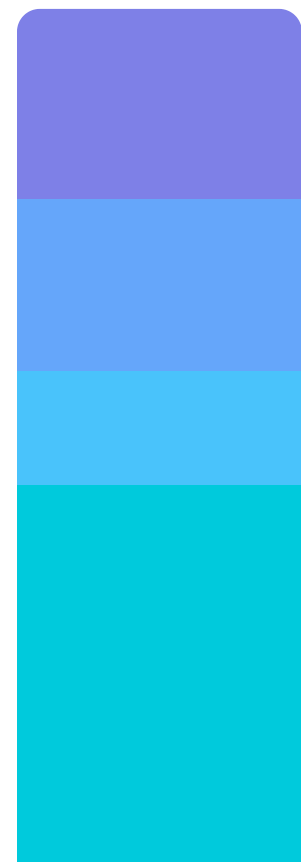
Custo Variável Total



Custo Variável Unitário

Precificação baseada em custos

A formação de preços baseada em custos considera quatro elementos que se somam para compor o preço final.



→ **D - % Lucro esperado:** Percentual de lucro desejado.

→ **C - % Despesas fixas:** Total de despesas fixas dividido pelas vendas esperadas.

→ **B - % Despesas variáveis:** Soma dos percentuais de gastos variáveis (comissões, taxas de administração, etc..)

→ **A - Custo da mercadoria, produto ou serviço em reais (R\$):**

- Mercadoria = Custo de compra
- Produto = Custo de produção (ficha técnica)
- Serviço = Custo do serviço prestado (horas de trabalho x valor por hora)

→ **Preço de venda =**
$$\frac{A}{1 - (\%B + \%C + \%D)}$$

Custo de serviços prestados

Os empreendedores que atuam com prestação de serviços devem apurar o valor da sua hora de trabalho com base na expectativa de renda e o tempo dedicado.

A - Expectativa de renda mensal	R\$ 1.412,00
B - Horas de trabalho disponíveis por dia	4 horas
C - Número de dias úteis no mês	22 dias
D - Horas de trabalho disponíveis no mês => (B x C)	88 horas
E - Valor por hora de trabalho disponível => (A / D)	R\$ 16,00

Precificação baseada em custos - Exemplo

Uma estudante empreendedora produz e vende bijuterias. Nos últimos meses ela tem realizado um total de R\$ 2.000,00 de vendas, em média. A seguir estão algumas informações de custos e despesas identificados pela empreendedora.

A - Custo de produção:

Materiais (contas, fio, fechos): R\$ 15 por peça

Tempo de trabalho gasto: R\$ 16,00 x 0,5 (30 min) = R\$ 8,00

Embalagem: R\$ 2 por peça

B - Gastos variáveis unitários:

Taxa maquininha de cartão: 3% do valor de venda

C - Gastos fixos:

Telefone e utilidades: R\$ 150,00 por mês

Marketing e transporte: R\$ 250,00 por mês

D - Expectativa de lucro: 15% sobre a venda.

1. Cálculo dos gastos fixos percentuais:

$$\% \text{ de gasto fixo (C)} = \frac{400,00}{2.000,00} = 20,0\%$$

2. Cálculo do preço de venda:

$$\text{Preço de venda} = \frac{A}{1 - (\%B + \%C + \%D)}$$

$$\text{Preço de venda} = \frac{25,00}{1 - (3,0\% + 20,0\% + 15,0\%)}$$

$$\text{Preço de venda} = \frac{25,00}{1 - 0,38} = 40,32$$

Como Fazer?

Conhecimento: Conhecer a metodologia de formação de preço de vendas.

Levantamento de dados: Apurar os custos de produtos, gastos fixos, gastos variáveis e estimar o lucro desejado.

Cálculo: Utilizar a fórmula matemática de precificação sempre que tiver um produto novo ou for necessário revisar os preços de produtos já existentes.

1

Apurar o custo das mercadorias, produtos ou serviços vendidos

2

Calcular o total de despesas variáveis em função da venda total

3

Apurar as despesas fixas do negócio e calcular o % de representatividade sobre as vendas médias

4

Estimar um percentual de lucro para o negócio

5

Utilizar a fórmula matemática para calcular o preço de cada produto ou serviço comercializado.

6

Verificar se o preço calculado é competitivo com base em pesquisas de mercado

7

Revisar os preços praticados frequentemente para garantir que estão dentro das metas estimadas.



Vamos praticar

- **Atividade 2:** Apuração de preço de venda
- **Tempo:** 20 minutos
- **Participantes:** Pode ser feito individualmente ou em grupo de até três pessoas



Materiais disponíveis



Muito Obrigado!



lapeiufg@gmail.com



lapei.face.ufg.br



instagram.com/lapeiufg



youtube.com/@lapeiufg

Trilhas

DE EMPREENDEDORISMO

