

Diagnóstico Gestão Financeira Encerramento



ANEXO 1 – DIAGNÓSTICO GESTÃO FINANCEIRA – ENCERRAMENTO

Nome da Empresa: _____

Aluno: _____

Individualmente, responda às questões atribuindo uma pontuação conforme critérios abaixo:

1. Não possui, não conhece, não entende o conceito, ainda não tem domínio do conteúdo.
2. Conhece o conceito e não o aplica; domina o conceito, mas ainda não o implantou na empresa.
3. Aplica na empresa, não faz análises, mas já tem o assunto de domínio na empresa.
4. Aplica, faz análises, já tem domínio do conteúdo e não precisa rever este conceito.

1. Controles financeiros

*Conhecer ferramentas/instrumentos/processos para controles financeiros.
Utilizar ferramentas/instrumentos/processos que possibilitem a organização e o controle financeiro para melhor gestão do capital da empresa.*

- () Movimento diário de caixa da empresa.
- () Controle bancário.
- () Contas a pagar.
- () Contas a receber.
- () Controle e acompanhamento das retiradas pró-labore.
- () Fluxo de caixa.
- () Planilha de Resultados.
- () Sistema integrado dos controles financeiros.
- () Plano de Contas.

2. Capital de giro

Conhecer a necessidade do capital de giro da empresa.

Determinar e gerenciar o capital de giro da empresa.

- () Determinação do capital de giro.
- () Ciclo de caixa e giro de caixa.
- () Gerenciamento de capital de giro.
- () Monitoramento da composição de capital próprio ou de terceiros.
- () Análise da inadimplência.
- () Gestão de operações financeiras (descontos de cheques, duplicatas ou aplicações).

3. Projeções financeiras

Analisar as informações necessárias para as projeções financeiras.

Realizar projeções financeiras para assegurar decisões estratégicas de curto prazo.

- () Projeção das vendas mensais.
- () Projeção das despesas financeiras mensais.
- () Projeção das despesas com pessoal mensais.
- () Projeção das despesas tributárias mensais.
- () Projeção das despesas com vendas.
- () Projeção dos custos com matéria-prima e/ou mercadorias.
- () Projeção das despesas administrativas.
- () Avaliação dos resultados do fluxo de caixa.
- () Comparação do fluxo projetado com o realizado.
- () Verificação do fluxo de caixa projetado para tomada de decisões.
- () Manutenção da projeção do fluxo de caixa por causa das ocorrências de sua realização.

4. Custos e formação de preços

Analisar custos, despesas e investimentos para a determinação do preço de venda e os impactos mercadológicos.

Apurar custos e despesas e determinar o preço de venda, adequando-se ao mercado.

- () Gestão dos custos e despesas em fixos, variáveis, diretos e indiretos.
- () Elaboração de ficha técnica de custos.
- () CMV ou CSP (Custo das Mercadorias Vendidas ou Custo dos Serviços Prestados).
- () Cálculo e composição de impostos na formação do preço de venda.
- () Cálculo dos salários, das provisões, dos encargos e dos benefícios na formação do preço de venda.
- () Cálculo das despesas de ocupação, comunicação, locomoção e gerais na formação do preço de venda.
- () Cálculo da depreciação na formação do preço de venda.
- () Cálculo das despesas de vendas (impostos sobre vendas, comissões, propaganda, entregas e inadimplência) na formação do preço de venda.
- () Cálculo das despesas pessoais (definição do pró-labore) na formação do preço de venda.
- () Cálculo das margens de lucro na formação do preço de venda.
- () Comparação de preços com o mercado (se faz pesquisas e compara os preços).
- () Planilhas de Cálculos de Formação do preço de venda.

5. Margem de contribuição (MC) e Ponto de Equilíbrio (PE).

Entender o processo de cálculo da margem de contribuição e analisar o ponto de equilíbrio da empresa.

Dimensionar a participação de cada produto/serviço na margem de contribuição total e calcular o ponto de equilíbrio da empresa.

- () DR – Demonstrativo de Resultados.
- () Margem de contribuição unitária de cada produto.
- () Faturamento de cada produto.
- () Comparação entre margem de contribuição e a quantidade vendida.
- () Gestão do CMV ou CPV (estoque inicial + compras – estoque final).
- () Ponto de equilíbrio – econômico e financeiro.
- () Análise do PE considerando o aumento e diminuição dos custos e/ou faturamento.
- () Análise do faturamento mínimo considerando o PE.

6. Indicadores de Resultados

Analisar os indicadores de desempenho financeiro, lucratividade e rentabilidade, sistematicamente, para avaliar o resultado da empresa.

Calcular os indicadores de desempenho da empresa.

- () Gestão e análise do lucro/prejuízo líquido mensal.
- () Gestão da lucratividade.
- () Gestão da rentabilidade.
- () Indicadores de Retorno de Investimento.
- () Indicadores de Endividamento.
- () Análise dos índices de liquidez Corrente, Geral, Seca e Imediata.
- () Análise vertical e horizontal.
- () Comparação dos indicadores com parâmetros de mercado e setor de atuação.

7. Planejamento orçamentário

Conhecer os elementos que compõem o orçamento financeiro e comparar simulações para avaliar alternativas de mudanças.

Elaborar o planejamento orçamentário e planejar estratégias para maximização de resultados.

- () Projeção das vendas para os próximos 12 meses.
- () Projeção dos recebimentos e dos pagamentos para os próximos 12 meses.
- () Projeção dos investimentos para os próximos 12 meses.
- () Projeção das despesas e dos custos para os próximos 12 meses.
- () Orçamento de caixa do próximo ano.
- () DR com os resultados do próximo ano.
- () Utilização do orçamento para diminuição de custos, análise de investimentos, avaliação de empréstimos e análise estrutural da empresa.
- () Simulação das diversas situações da empresa a longo prazo, considerando: aumento de faturamento, aumento ou diminuição de custos fixos e/ou variáveis, melhores negociações, ampliação, investimentos, necessidade de empréstimos.
- () Reavaliação periódica do orçamento.
- () Comparação das situações simuladas mediante análise de sensibilidade.

Tabela de Pontuação

Depois de atribuída a pontuação das questões sobre os temas, faça a soma dos itens e registre, no quadro “Pontuação final”.

Tabela de Pontuação

Pontuação Inicial	Pontuação Final