Noções de Contabilidade para Pequenos Negócios

Apostila fictícia para teste. Página 1.

1. Por que separar as contas da empresa e as pessoais

O primeiro princípio é a **entidade**: o dinheiro da empresa não é o dinheiro do dono. Misturar as contas impede saber se o negócio dá lucro. Regra prática: abra uma conta bancária só para a empresa e pague a si mesmo um **pró-labore** fixo por mês.

Exemplo: a padaria fatura R$ 30.000 no mês e o dono retira R$ 6.000 quando precisa. Sem pró-labore definido, ele não sabe quanto a padaria realmente sobra.

2. Regime de caixa e regime de competência

No **regime de caixa**, a receita e a despesa entram quando o dinheiro entra ou sai. No **regime de competência**, entram no mês em que a venda ou o gasto aconteceu, mesmo que o pagamento seja depois.

Exemplo: venda de R$ 1.000 em março, recebida em abril. Caixa: receita de abril. Competência: receita de março.

3. Fluxo de caixa

O fluxo de caixa registra entradas e saídas por data. Saldo final = saldo inicial + entradas − saídas. Serve para prever falta de dinheiro antes que ela aconteça.

Exemplo: saldo inicial R$ 2.000, entradas R$ 8.000, saídas R$ 9.500. Saldo final: R$ 500.

4. Demonstração do Resultado (DRE)

A DRE mostra se a empresa teve lucro no período. Estrutura simplificada: Receita bruta − impostos sobre vendas = Receita líquida; − custo das mercadorias vendidas (CMV) = Lucro bruto; − despesas operacionais = Lucro operacional.

Exemplo: receita bruta 50.000; impostos 3.000; CMV 20.000; despesas 15.000. Lucro operacional: 12.000.

5. Margem de contribuição e ponto de equilíbrio

Margem de contribuição = preço de venda − custos variáveis do produto. **Ponto de equilíbrio** (em unidades) = custos fixos ÷ margem de contribuição unitária.

Exemplo: bolo vendido a R$ 40, custo variável R$ 15, margem de R$ 25. Custos fixos de R$ 5.000 por mês: ponto de equilíbrio de 200 bolos.

6. Capital de giro

Capital de giro é o dinheiro necessário para manter a operação entre pagar fornecedores e receber dos clientes. Quanto maior o prazo dado ao cliente e menor o prazo do fornecedor, mais capital de giro a empresa precisa.

Exemplo: o fornecedor cobra em 15 dias e o cliente paga em 45. A empresa financia 30 dias de operação com dinheiro próprio.