

PROGRAMA
ASSOCIADO AO
NEGÓCIO

**MICRO E PEQUENO
EMPREENDEDOR**



**MÓDULO 2 – CONTROLES E
GESTÃO FINANCEIRA**

Mod. 2 – CONTROLES E GESTÃO FINANCEIRA

+

Mod. 3 GESTÃO ECONÔMICA E FORMAÇÃO DE PREÇO DE VENDA

CONTROLES E GESTÃO FINANCEIRA



Karla Venâncio

No meu lugar preferido! Remadora e jiu-jiteira, apaixonada por esportes!

Contadora desde 2005, com especialização em Gestão Empresarial e Pedagogia Empresarial. Atuo como contadora, consultora e instrutora no segmento de Gestão Empresarial, área financeira. Proprietária do escritório Contassel Contabilidade Consultiva com unidades no ES e MG, sócia da BPM, credenciada Sebrae/ES.

Empreendedora no Terceiro Setor com o Projeto Social Guerreiros da Ilha.



Gisela Brumana

Pós Graduada em Comércio Exterior e Liderança. Graduação em Ciências Econômicas. Experiência Profissional de 25 anos nas áreas de Administração, Economia, Financeira, Empreendedorismo, Negociação, Compras, Custos, Estoque e Planejamento.

Co autora do livro Seja um Líder Transformador. Consultora e Instrutora Credenciada SEBRAE / ES. Instrutora e Seleccionadora do seminário EMPRETEC Unctad/ONU – SEBRAE – ABC /Ministério das Relações Exteriores há mais de 20 anos.

Objetivo Geral

Sensibilizar e capacitar gestores e empreendedores para organizar e controlar as finanças de sua empresa, utilizando ferramentas como contas a pagar, contas a receber, fluxo de caixa, garantindo sustentabilidade e crescimento do negócio.



Finanças

Finanças é a arte de administrar recursos financeiros, equilibrando entradas e saídas de dinheiro para garantir sustentabilidade, segurança e crescimento.

Principais objetivos das finanças:



Garantir liquidez:

ter dinheiro disponível para
pagar compromissos no
prazo.



Controlar entrada e saída de dinheiro:

evitar descompasso
financeiro.



Planejar o futuro:

prever cenários, investir e
crescer de forma
sustentável.

CPF ≠ CNPJ

Finanças pessoais:

Organização do orçamento familiar ou individual.

Finanças empresariais:

Gestão do dinheiro dentro de uma empresa.



Receita

- Todo valor que **entra** no caixa da empresa.
- Pode ser à vista ou a prazo (contas a receber).
- **EXEMPLOS:** vendas de produtos, prestação de serviços, juros recebidos.

Contas a receber



- São os valores que a empresa tem a receber de clientes, referentes a vendas de produtos ou serviços realizados, mas que ainda não foram pagos.
- Normalmente aparecem em vendas a prazo, boletos a vencer, duplicatas e contratos.
- **EXEMPLO:** um cliente comprou hoje e vai pagar em 30 dias = esse valor entra em contas a receber.
- **FUNÇÃO PRINCIPAL:** garantir que a empresa acompanhe o dinheiro que ainda vai entrar no caixa, evitando esquecimentos e controlando a inadimplência.



Despesas

- Todo valor que **sai** do caixa da empresa.
- Pode ser à vista ou a prazo (contas a pagar).
- **EXEMPLOS:** pagamentos de fornecedor, salários, água, luz...



Contas a pagar

- São as obrigações financeiras da empresa, ou seja, todos os compromissos assumidos que precisam ser pagos em determinada data.
- Incluem fornecedores, salários, impostos, aluguel, empréstimos, água, energia, entre outros.
- **EXEMPLOS:** a empresa comprou mercadorias de um fornecedor com vencimento em 15 dias = esse valor entra em contas a pagar.
- **FUNÇÃO PRINCIPAL:** organizar os compromissos para evitar atrasos, juros e multas, além de manter boa relação com fornecedores e parceiros.

Resumindo...



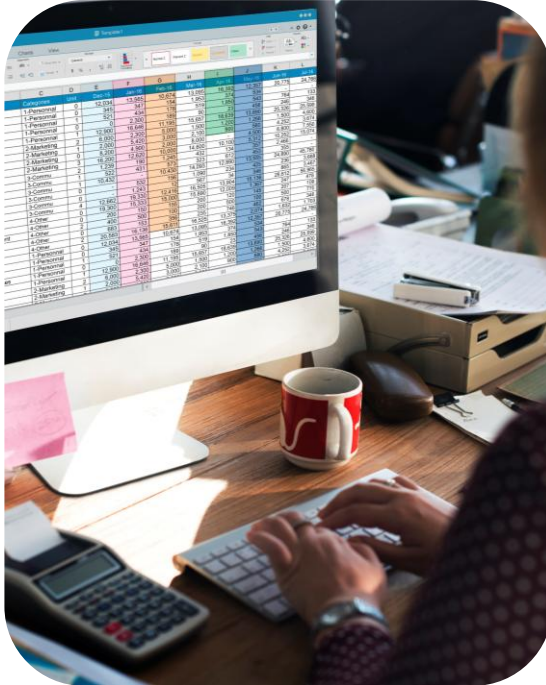
Contas a receber:

Dinheiro que vai **entrar**.



Contas a pagar:

Dinheiro que vai **sair**.



Fluxo de caixa

- O fluxo de caixa é uma ferramenta de gestão financeira que registra e acompanha todas as entradas e saídas de dinheiro da empresa em um determinado período (diário, semanal, mensal).
- **EM TERMOS SIMPLES:** é como um raio-x do caixa da empresa, mostrando de onde o dinheiro vem e para onde ele vai.

Componentes do Fluxo de caixa:



Entradas (Receitas):

vendas de produtos, serviços,
recebimentos de clientes,
empréstimos, aportes.



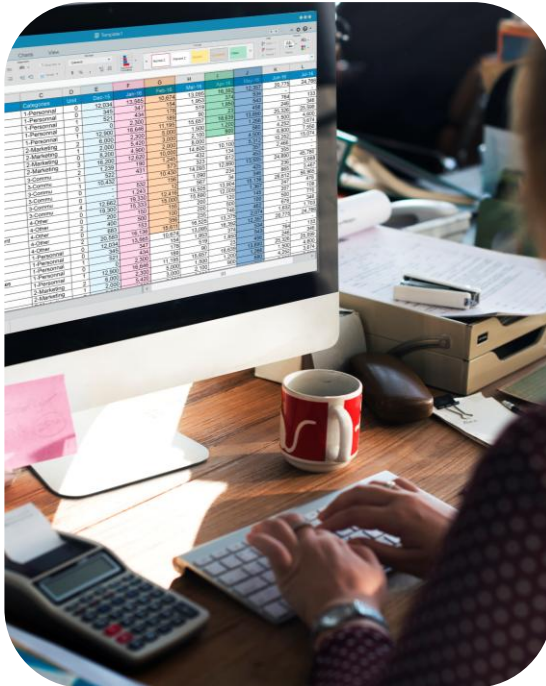
Saídas (Despesas):

pagamento de fornecedores,
salários, impostos, aluguel,
contas gerais.



Saldo:

Diferença entre entradas e
saídas (**POSITIVO = sobra**;
NEGATIVO = falta).



Importância do Fluxo de caixa

- Permite acompanhar a **saúde financeira** da empresa.
- Ajuda a **prevenir falta de dinheiro** para pagar compromissos.
- Suporta as decisões estratégicas.
- Mostra se o negócio está gerando **caixa suficiente** ou consumindo recursos.



Vamos para a prática!!!

Exercício

- “Fluxo de caixa é informação – quem lê, decide melhor.”

Exercício

Fluxo de caixa

	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO
(=) Saldo Inicial			
(+) Recebimentos			
Recebimentos à vista			
Recebimentos a prazo			
(-) Pagamentos			
Aluguel			
Luz e água			
Celular			
Imposto			
Fornecedor			
Retirada			
Juros sobre financiamento			
Financiamento			
Comissão			
Salário			
Encargos trabalhistas			
(=) Saldo Mês			
(=) Saldo Final			

Resultado

Fluxo de caixa

	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO
(=) Saldo Inicial	5.800,00	7.331,00	8.736,00
(+) Recebimentos	46.540,00	47.660,00	52.080,00
Recebimentos à vista	30.180,00	27.540,00	33.720,00
Recebimentos a prazo	16.360,00	20.120,00	18.360,00
(-) Pagamentos	45.009,00	46.255,00	56.359,00
Aluguel	1.950,00	1.950,00	1.950,00
Luz e água	1.530,00	1.530,00	1.530,00
Celular	178,00	178,00	178,00
Imposto	2.454,00	3.018,00	2.754,00
Fornecedor	22.500,00	22.900,00	33.400,00
Retirada	5.200,00	5.200,00	5.200,00
Juros sobre financiamento	330,00	330,00	330,00
Financiamento	2.100,00	2.100,00	2.100,00
Comissão	1.227,00	1.509,00	1.377,00
Salário	6.500,00	6.500,00	6.500,00
Encargos trabalhistas	1.040,00	1.040,00	1.040,00
(=) Saldo Mês	1.531,00	1.405,00	-4.279,00
(=) Saldo Final	7.331,00	8.736,00	4.457,00

O que fazer com a *sobra* de caixa?

- **CRIAR OU REFORÇAR A RESERVA DE EMERGÊNCIA:** fundo de segurança para períodos de crise, queda de vendas ou imprevistos.
- **ANTECIPAR PAGAMENTOS ESTRATÉGICOS:** quitar dívidas com juros altos (como cheque especial ou cartão de crédito empresarial). Negociar descontos com fornecedores para pagamento antecipado. Reduzir custos financeiros no médio prazo.
- **AUMENTAR OS PRAZOS E AS CONDIÇÕES DE VENDAS:** rever a política de venda para aumentar o faturamento.
- **REINVESTIR NO NEGÓCIO:** comprar equipamentos que aumentem a produtividade. Melhorar estoque para aproveitar preços baixos. Investir em marketing, inovação ou treinamento de equipe. Aplicar em investimentos financeiros.
- **PLANEJAR EXPANSÃO:** abrir uma nova filial. Lançar novos produtos/serviços. Criar reservas para projetos futuros.

O que fazer com a *falta* de caixa?

- **DIAGNOSTICAR A CAUSA:** pontual ou estrutural.
- **ACELERAR ENTRADAS:** intensificar a cobrança, oferecer descontos para antecipação de pagamentos, negociar antecipação de cartões de crédito ou duplicatas (avaliar custo).
- **POSTERGAR OU NEGOCIAR SAÍDAS:** negociar prazos maiores com fornecedores. Reprogramar pagamento de impostos (parcelamentos oficiais). Cortar gastos não essenciais. Renegociar dívidas para reduzir juros e alongar prazos.
- **REDUZIR CUSTOS E DESPESAS:** revisar contratos de fornecedores. Cortar desperdícios (energia, insumos, estoque parado).
- **BUSCAR FONTES DE CRÉDITO:** linhas de crédito específicas para capital de giro (juros menores que cheque especial).
- **AJUSTAR O MODELO DE NEGÓCIO:** revisar margens de lucro e precificação. Criar pacotes/promos para aumentar vendas rápidas. Buscar novas formas de receita (novos produtos/serviços).



Fluxo de caixa projetado

- O **fluxo de caixa projetado** é uma **estimativa futura** de todas as entradas (receitas) e saídas (despesas) de dinheiro da empresa em um determinado período (semanal, mensal, trimestral ou anual).
- O fluxo de caixa projetado é o **planejamento financeiro do futuro**. Ele permite ao empresário **se antecipar** aos problemas e tomar decisões mais seguras.

Para que serve?

- **ANTECIPAR PROBLEMAS:** identificar meses em que pode faltar dinheiro.
- **PLANEJAR INVESTIMENTOS:** saber quando haverá sobra para reinvestir.
- **EVITAR DÍVIDAS CARAS:** programar a necessidade de crédito com antecedência.
- **NEGOCIAR MELHOR:** ajustar prazos de recebimento e pagamento.
- **TOMAR DECISÕES ESTRATÉGICAS:** expandir, segurar gastos ou reduzir custos

GESTÃO FINANCEIRA: Não se trata apenas de quanto dinheiro entra ou sai, mas de como você entende, planeja e transforma cada real em oportunidade. O controle financeiro é a bússola que transforma sonhos em resultados.

Mod. 2 – CONTROLES E GESTÃO FINANCEIRA

+

Mod. 3 GESTÃO ECONÔMICA E FORMAÇÃO DE PREÇO DE VENDA

PROGRAMA
ASSOCIADO AO
NEGÓCIO

**MICRO E PEQUENO
EMPREENDEDOR**



**MÓDULO 3 – GESTÃO ECONÔMICA E
FORMAÇÃO DE PREÇO DE VENDA**

Financeiro x Econômico

Fluxo de caixa

- Recebimentos
- Pagamentos
- Saldo de caixa

DRE – Demonstrativo de resultado

- Faturamento
- Custos
- Lucro ou Prejuízo



Custos

É tudo aquilo que vai embora e não volta mais!

Custo fixo x Custo variável

Custo fixo:

Ocorre independente do faturamento.

Custo variável:

Depende do faturamento para acontecer.



Investimento **NÃO** é custo!

Empréstimo **NÃO** é custo!



Depreciação **É** custo!

Provisão da Folha de Pagamento **É** custo!



DRE – Demonstrativo de Resultado do Exercício

- A ferramenta que resume o faturamento e os custos de uma empresa num determinado período para apurar o lucro ou prejuízo do negócio.
- Segue um princípio de competência, registrando faturamento e despesas quando ocorrem, e não quando o dinheiro é efetivamente recebido ou pago.

Importância da DRE:



Apura o lucro ou prejuízo,
o ponto de equilíbrio e
preço de venda.



Permite avaliar a
rentabilidade, eficiência
operacional e a saúde
financeira do negócio.



Fornecer dados para que
gestores possam decidir
sobre cortes de gastos,
investimentos em novos
produtos ou expansão



É um documento obrigatório
para a maioria das empresas
e deve seguir a legislação
vigente, como a Lei das S.A.
e os pronunciamentos
contábeis.

Estrutura da DRE:

(+) Receita total	R\$ 100.000,00	100%
(-) Custos variáveis	R\$ 60.000,00	60%
(=) Margem de contribuição	R\$ 40.000,00	40%
(-) Custos fixos	R\$ 30.000,00	30%
(=) Lucro ou prejuízo	R\$ 10.000,00	10%



Vamos para a prática!!!

Exercício

- “Lucro não nasce das vendas, nasce da boa gestão dos custos.”

Exercício

DRE

	JULHO		AGOSTO		SETEMBRO	
	R\$	%	R\$	%	R\$	%
Faturamento						
(-) Custos variáveis						
Impostos						
CMV						
Terceirizados						
Taxa de cartão						
(=) Margem de contribuição						
(-) Custos fixos						
Aluguel						
Luz e água						
Celular						
Salário						
Encargos						
Retirada						
Juros						
(=) Saldo Mês						

Resultado

DRE

	JULHO		AGOSTO		SETEMBRO	
	R\$	%	R\$	%	R\$	%
Faturamento	50.300,00	100,00%	45.900,00	100,00%	56.200,00	100,00%
(-) Custos variáveis	24.647,00	49,00%	22.491,00	49,00%	27.538,00	49,00%
Impostos	3.018,00	6,00%	2.754,00	6,00%	3.372,00	6,00%
CMV	20.120,00	40,00%	18.360,00	40,00%	22.480,00	40,00%
Terceirizados	1.509,00	3,00%	1.377,00	3,00%	1.686,00	3,00%
Taxa de cartão	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
(=) Margem de contribuição	25.653,00	51,00%	23.409,00	51,00%	28.662,00	51,00%
(-) Custos fixos	16.728,00	33,26%	16.728,00	36,44%	16.728,00	29,77%
Aluguel	1.950,00	3,87%	1.950,00	4,24%	1.950,00	3,46%
Luz e água	1.530,00	3,04%	1.530,00	3,33%	1.530,00	2,72%
Celular	178,00	0,35%	178,00	0,38%	178,00	0,31%
Salário	6.500,00	12,92%	6.500,00	14,16%	6.500,00	11,56%
Encargos	1.040,00	2,06%	1.040,00	2,26%	1.040,00	1,85%
Retirada	5.200,00	10,33%	5.200,00	11,32%	5.200,00	9,25%
Juros	330,00	0,65%	330,00	0,71%	330,00	0,58%
(=) Resultado	8.925,00	17,74%	6.681,00	14,56%	11.934,00	21,23%



NÃO existe lucro 100% !

Exercício

Ponto de equilíbrio

	JULHO		AGOSTO		SETEMBRO	
	R\$	%	R\$	%	R\$	%
Faturamento	50.300,00	100,00%	45.900,00	100,00%	56.200,00	100,00%
(-) Custos variáveis	24.647,00	49,00%	22.491,00	49,00%	27.538,00	49,00%
Impostos	3.018,00	6,00%	2.754,00	6,00%	3.372,00	6,00%
CMV	20.120,00	40,00%	18.360,00	40,00%	22.480,00	40,00%
Terceirizados	1.509,00	3,00%	1.377,00	3,00%	1.686,00	3,00%
Taxa de cartão	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
(=) Margem de contribuição	25.653,00	51,00%	23.409,00	51,00%	28.662,00	51,00%
(-) Custos fixos	16.728,00	33,26%	16.728,00	36,44%	16.728,00	29,77%
Aluguel	1.950,00	3,87%	1.950,00	4,24%	1.950,00	3,46%
Luz e água	1.530,00	3,04%	1.530,00	3,33%	1.530,00	2,72%
Celular	178,00	0,35%	178,00	0,38%	178,00	0,31%
Salário	6.500,00	12,92%	6.500,00	14,16%	6.500,00	11,56%
Encargos	1.040,00	2,06%	1.040,00	2,26%	1.040,00	1,85%
Retirada	5.200,00	10,33%	5.200,00	11,32%	5.200,00	9,25%
Juros	330,00	0,65%	330,00	0,71%	330,00	0,58%
(=) Resultado	8.925,00	17,74%	6.681,00	14,56%	11.934,00	21,23%
Ponto de equilíbrio						

Ponto de equilíbrio

- É um indicador que mostra o volume mínimo de vendas (em unidades ou faturamento) em que as receitas totais de uma empresa se igualam aos seus custos, resultando em lucro zero, sem ganhos nem prejuízos.
- Ele serve como um “indicador de segurança” para o negócio, ajudando a determinar o ponto a partir do qual a empresa começa a ter lucro e evitando que ela opere no vermelho.

Importância do ponto de equilíbrio

- Identificar o ponto de partida para o lucro.
- Mostra quanto é preciso vender para cobrir os custos e despesas fixas e variáveis.
- Planejar a estratégia de preços.
- Tomar decisões.
- Permite avaliar o impacto de mudanças nos custos ou no volume de vendas.
- Evitar falências.

Ponto de equilíbrio

- **PONTO DE EQUILÍBRIO:** $(\text{Custo Fixo} / \text{Margem de Contribuição}) * \text{Faturamento}$
- **PONTO DE EQUILÍBRIO:** $(16.728,00 / 25.653,00) * 50.300,00$
- **PONTO DE EQUILÍBRIO:** 32.800,00

Resultado

Ponto de equilíbrio

	JULHO		AGOSTO		SETEMBRO	
	R\$	%	R\$	%	R\$	%
Faturamento	50.300,00	100,00%	45.900,00	100,00%	56.200,00	100,00%
(-) Custos variáveis	24.647,00	49,00%	22.491,00	49,00%	27.538,00	49,00%
Impostos	3.018,00	6,00%	2.754,00	6,00%	3.372,00	6,00%
CMV	20.120,00	40,00%	18.360,00	40,00%	22.480,00	40,00%
Terceirizados	1.509,00	3,00%	1.377,00	3,00%	1.686,00	3,00%
Taxa de cartão	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
(=) Margem de contribuição	25.653,00	51,00%	23.409,00	51,00%	28.662,00	51,00%
(-) Custos fixos	16.728,00	33,26%	16.728,00	36,44%	16.728,00	29,77%
Aluguel	1.950,00	3,87%	1.950,00	4,24%	1.950,00	3,46%
Luz e água	1.530,00	3,04%	1.530,00	3,33%	1.530,00	2,72%
Celular	178,00	0,35%	178,00	0,38%	178,00	0,31%
Salário	6.500,00	12,92%	6.500,00	14,16%	6.500,00	11,56%
Encargos	1.040,00	2,06%	1.040,00	2,26%	1.040,00	1,85%
Retirada	5.200,00	10,33%	5.200,00	11,32%	5.200,00	9,25%
Juros	330,00	0,65%	330,00	0,71%	330,00	0,58%
(=) Resultado	8.925,00	17,74%	6.681,00	14,56%	11.934,00	21,23%
Ponto de equilíbrio	R\$ 32.800,00		R\$ 32.800,00		R\$ 32.800,00	

Formação do Preço de Venda: Os 4 elementos:

1. **Custo direto (CMV, CPV, CSP)**
2. **Custos variáveis sobre a venda**
3. **Custos fixos rateados**
4. **Margem de lucro**

O método do markup divisor

Markup Divisor = $1 - (\% \text{ Despesas Variáveis} + \% \text{ Despesas Fixas Rateadas} + \% \text{ Margem de Lucro Desejada})$

Preço de Venda = $\text{Custo Direto} \div \text{Markup Divisor}$

PREÇO DE VENDA no comércio, indústria e serviço:

Comércio - **CMV**: custo de compra da mercadoria revendida.

Indústria - **CPV**: custo de produção unitário (matéria-prima + mão de obra direta + custos indiretos de fabricação, rateados por unidade).

Serviço - **CSP**: custo do atendimento (mão de obra especializada + estrutura usada), já que não há mercadoria física.

Formação de Preço de Venda – Exemplo Comércio

Custo de compra da peça	R\$ 75,00
Imposto (Simples Nacional)	6%
Taxa de cartão	3%
Comissão do vendedor	2%
Custos fixos rateados	15%
Margem de lucro desejada	20%

Soma dos percentuais = 6% + 3% + 2% + 15% + 20% = 46%

Markup Divisor = 1 – 0,46 = 0,54

Preço de Venda = R\$ 75,00 ÷ 0,54 = **R\$ 138,89**

Formação de Preço de Venda – Exemplo Indústria

Fábrica ABC Embalagens

Custo de produção unitário	R\$ 12,00
Imposto	8%
Comissão do vendedor	3%
Frete sobre a venda	2%
Custos fixos rateados	10%
Margem de lucro desejada	15%

Soma dos percentuais = $8\% + 3\% + 2\% + 10\% + 15\% = 38\%$

Markup Divisor = $1 - 0,38 = 0,62$

Preço de Venda = $R\$ 12,00 \div 0,62 = \mathbf{R\$ 19,35}$

Formação de Preço de Venda – Exemplo Indústria

Fábrica ABC Embalagens

A fábrica produz 2.000 unidades/mês. O custo de produção unitário é a soma de três contas:

Matéria-prima direta, por unidade: R\$ 9,00 (valor por unidade informado pelo fornecedor).

Mão de obra direta rateada = (Salário + encargos dos operários) ÷ Quantidade produzida =
(2 operários × R\$ 1.800,00) ÷ 2.000 = R\$ 3.600,00 ÷ 2.000 = **R\$ 1,80/unidade.**

Custos indiretos de fabricação (CIF) rateados = (Energia + Depreciação + Manutenção) ÷ Quantidade produzida = (R\$ 1.200,00 + R\$ 800,00 + R\$ 400,00) ÷ 2.000 = R\$ 2.400,00 ÷ 2.000 = **R\$ 1,20/unidade.**

Custo de Produção Unitário = R\$ 9,00 + R\$ 1,80 + R\$ 1,20 = R\$ 12,00

Formação de Preço de Venda – Exemplo Serviço

Espaço Beleza & Bem-Estar (corte e escova, por atendimento)

Custo do atendimento	R\$ 30,00
Imposto	6%
Taxa de cartão	3%
Custos fixos rateados	25%
Margem de lucro desejada	20%

Soma dos percentuais = 6% + 3% + 25% + 20% = 54%

Markup Divisor = $1 - 0,54 = 0,46$

Preço de Venda = $R\$ 30,00 \div 0,46 = \mathbf{R\$ 65,22}$

Formação de Preço de Venda – Exemplo Serviço

Espaço Beleza & Bem-Estar (corte e escova, por atendimento)

O custo do atendimento é o tempo do profissional mais os produtos gastos naquele atendimento.

- **Custo da hora de mão de obra** = (Salário + encargos) ÷ Horas trabalhadas no mês = R\$ 2.640,00 ÷ 176 horas = **R\$ 15,00/hora.**
- **Custo de mão de obra do atendimento** = Custo da hora × Tempo médio do atendimento = R\$ 15,00 × 1h40min (1,67h) = **R\$ 25,00.**
- **Custo de produtos usados no atendimento** (xampu, condicionador, finalizador) = **R\$ 5,00.**

$$\text{Custo do Atendimento} = \text{R\$ 25,00} + \text{R\$ 5,00} = \text{R\$ 30,00}$$



Vamos para a prática!!!

Exercício

Chegou a hora de formar seu preço de venda!

Reforma Tributária: o Impacto do CBS e do IBS na Gestão Financeira

Os cinco tributos sobre consumo — **PIS, Cofins, IPI, ICMS e ISS**

Modelo de **IVA dual**: a **CBS** (Contribuição sobre Bens e Serviços, federal, substitui PIS e Cofins) e o **IBS** (Imposto sobre Bens e Serviços, estadual e municipal, substitui ICMS e ISS).

Imposto **Seletivo**, que incide só sobre produtos específicos (como cigarro e bebida alcoólica).

Reforma Tributária: o Impacto do CBS e do IBS na Gestão Financeira

Cronograma de transição:

Período	O que muda
2026	Fase de teste: cobrança simbólica de CBS (0,9%) e IBS (0,1%), sem aumento de carga tributária. A partir de 1º de agosto de 2026, passa a ser obrigatório destacar CBS e IBS no documento fiscal.
2027	PIS e Cofins são extintos. A CBS passa a valer com alíquota cheia.
2029 a 2032	ICMS e ISS são reduzidos em 10%, 20%, 30% e 40% ao ano; o IBS cresce na mesma proporção.
2033	ICMS e ISS são extintos. O sistema passa a operar só com CBS e IBS.

Reforma Tributária: o Impacto do CBS e do IBS na Gestão Financeira

Impacto no Fluxo de Caixa: o split payment.

O **split payment** é o mecanismo de recolhimento que separa, **no momento do pagamento — Pix, boleto, cartão —**, a parte que é tributo (CBS + IBS) da parte que é receita da empresa. **O valor do imposto vai direto para o Fisco**; só o valor líquido cai na conta do vendedor.

EXEMPLO: (para uma alíquota de 28%)

venda de R\$ 1.000,00, cerca de R\$ 280,00 seguem direto ao Fisco e a empresa recebe R\$ 720,00.

IMPACTO: a empresa deixa de “segurar” o dinheiro do imposto entre a venda e a data de recolhimento.

Reforma Tributária: o Impacto do CBS e do IBS na Gestão Financeira

Impacto na DRE.

Hoje - parte do imposto pago na compra de mercadoria, matéria-prima ou insumo fica “presa” dentro do custo — infla o CMV

Depois – o imposto pago na compra vira crédito a compensar com o imposto devido na venda: deixa de ser custo e passa a ser, na prática, um valor a recuperar.

Impacto - CMV mais “limpo” (só o custo real do insumo, sem o imposto que hoje fica embutido sem crédito); receita e imposto sobre venda aparecem destacados, não misturados.

O tamanho exato do impacto em cada empresa depende do peso do CMV com imposto não recuperável na DRE atual dela.

Reforma Tributária: o Impacto do CBS e do IBS na Gestão Financeira

Impacto no Preço de Venda.

O imposto sobre a venda é hoje um dos componentes das despesas variáveis — e é exatamente esse componente que a reforma altera:

O crédito pleno de CBS/IBS sobre compras: pesa sobre a venda (imposto devido menos crédito das compras) fica mais visível e, em muitos casos, menor do que a soma dos tributos atuais sem crédito — o que abre espaço para reduzir preço, aumentar margem, ou os dois.

O percentual de “despesas variáveis” usado na fórmula do preço precisa ser recalculado a cada mudança de fase do cronograma (2026, 2027, 2029–2032, 2033) — o markup divisor calculado hoje vence junto com a alteração das alíquotas.

Reforma Tributária: o Impacto do CBS e do IBS na Gestão Financeira

O que fazer agora?

Mapear, com o contador, se sua empresa deve avaliar a migração para o regime regular na janela de setembro de 2026.

Simular a DRE e o preço de venda nos dois cenários — permanência no Simples Nacional e migração para o regime regular — antes de decidir.

Revisar prazos de pagamento a fornecedor e a necessidade de capital de giro, considerando a entrada gradual do split payment.

Incluir cláusula de revisão de preço por mudança tributária em propostas e contratos que passem por 2027 ou por qualquer virada de fase do cronograma.

*Gestão Econômica não é sobre gastar menos, mas sobre gastar melhor.
Quem entende isso transforma números em estratégias e custos em
oportunidades de crescimento.*

Obrigada!