WWW.SJPR.CO.UK

COMO ALAVANCAR O SEU NEGÓCIO

O que o seu contador deveria fazer e o que você deveria saber

S.J.P.R

Como Escalar seu Negócio

Automatizar tarefas repetitivas

Utilize tecnologia e sistemas para realizar tarefas que consomem tempo mas não exigem decisões estratégicas.

Criar modelos de entrega

Desenvolva sistemas que funcionem sem você presente, permitindo que a empresa opere mesmo quando você não está.

Transformar serviço em produto

Converta seu conhecimento em produtos digitais ou cursos que podem ser vendidos repetidamente sem seu envolvimento direto.

Escalar é crescer sem aumentar na mesma proporção o seu esforço, custo e tempo. Estas estratégias permitem que seu negócio cresça além das suas limitações pessoais.

Documentação de Processos

Identificar processos-chave

Liste todas as atividades que só você sabe fazer ou que são essenciais para o negócio

Documentar passo a passo

Crie manuais, checklists e fluxos detalhados para cada processo

Treinar a equipe

Ensine outras pessoas a executar os processos seguindo a documentação

Revisar e aprimorar

Atualize a documentação regularmente com melhorias e ajustes

Tudo o que só você sabe fazer precisa virar um processo documentado. Assim, outras pessoas podem executar com a mesma qualidade. Isso traz consistência, reduz erros e libera o dono para focar no que realmente faz a empresa crescer.

Entenda Seus Papéis e Planeje Sucessão

Gestor

Coordenação de equipe e recursos

Vendedor

Captação e relacionamento com clientes

Financeiro

Controle de receitas e despesas

Técnico

Execução do trabalho principal

Liste os "chapéus" que você usa hoje: vendedor, gestor, técnico, financeiro... Depois, planeje como substituir cada papel com pessoas treinadas e capacitadas. Delegar bem não é perder controle — é multiplicar sua capacidade.

Por que o empresário precisa saber interpretar o Balance Sheet?

Decisões mais inteligentes

Você, como dono do negócio, não pode depender apenas do contador para entender a saúde da sua empresa. Saber ler e interpretar o Balance Sheet permite que você tome decisões mais inteligentes sobre investimentos e endividamento.

Identificação precoce de problemas

Permite identificar problemas de caixa ou capital de giro antes que eles virem crises.

Avaliação de ativos

Ajuda a avaliar se está acumulando ativos produtivos ou apenas despesas.

Valor real do negócio

Permite enxergar o valor real do seu negócio — fundamental se quiser vender, atrair investidores ou fazer um IPO.

Exemplo de uso prático do Balance Sheet

Situação atual

Imagine que sua empresa tem:

- £150.000 em ativos
- £100.000 em passivos
- £50.000 de patrimônio líquido

Cenário de crescimento com dívidas

Se, no próximo ano, seus ativos aumentam, mas os passivos crescem ainda mais, seu patrimônio pode encolher — mesmo com faturamento alto. Isso indica que o crescimento está sendo financiado com dívidas, o que pode ser arriscado.

Cenário de crescimento saudável

Por outro lado, se os lucros forem reinvestidos e aumentarem o patrimônio líquido, sua empresa está crescendo com base sólida.

Conclusão sobre o Balance Sheet

O Balance Sheet não é só para o contador — é uma ferramenta de gestão poderosa. Um empresário que sabe ler esse relatório tem controle, visão estratégica e poder de decisão.

Ferramenta de gestão

Use o balanço para tomar decisões estratégicas, não apenas para cumprir obrigações

Visão completa

O balanço oferece uma visão abrangente da situação patrimonial da empresa

Controle estratégico

Dominar o Balance Sheet é dar um passo a mais para profissionalizar sua gestão e preparar sua empresa para crescer, atrair investimentos e se tornar escalável

Appendix C2 – Balance Sheet

	Description	Amount (£)
0	Appendix C2 – Balance Sheet (Example)	
1		
2	ASSETS	
3	Cash	20,000
4	Accounts Receivable	15,000
5	Inventory	10,000
6	Equipment	25,000
7	Total Assets	70,000
8		
9	LIABILITIES	
10	Accounts Payable	10,000
11	Loan Payable	20,000
12	Total Liabilities	30,000
13		
14	EQUITY	
15	Owner's Equity	40,000
16	Total Equity	40,000
17		
18	TOTAL LIABILITIES & EQUITY	70,000

Tudo que a empresa possui
(ex: caixa, clientes, inventário)

Tudo que a empresa deve
(ex: fornecedores, empréstimos)

Valor líquido da empresa
(o que sobra após pagar dívidas)

Deve sempre ser igual ao total de ativos

Projeção de Cash Flow e Implicações Fiscais

A projeção de cash flow (fluxo de caixa) é uma estimativa de quanto dinheiro vai entrar e sair da sua empresa num período futuro — normalmente mensal, trimestral ou anual.

Ela responde à pergunta: "Terei dinheiro suficiente para pagar salários, fornecedores, impostos e ainda investir no crescimento da empresa?"

Muitos negócios quebram, não por falta de lucro, mas por falta de liquidez no momento certo.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
	Categoria	**Jan**	**Feb**	**Mar**	**Apr**	**May**	**Jun**	**Jul**	**Aug**	**Sep**	**Oct**	**Nov**	**Dec**
	Receitas Operacionais												
	VAT recebido												
	Receitas Extras												
	TOTAL ENTRADAS												
	Salários												
	Aluguel												
	Marketing												
0	Serviços (Contabilidade, TI etc)												
	Outros Custos Fixos												
2	Compras e Matéria-Prima												
3	Investimentos												
4	Impostos (VAT, Corporation Tax)												
5	TOTAL SAÍDAS												
6													
7	FLUXO DE CAIXA LÍQUIDO												
8	Saldo Inicial												
9	Saldo Final												

Corporation Tax – Use o calendário a seu favor

Prazo de pagamento

O Corporation Tax (imposto sobre o lucro de empresas limitadas) é pago normalmente nove meses após o fim do seu ano fiscal.

Planejamento estratégico

Planeje o fim do seu exercício financeiro de forma que o pagamento do imposto caia num momento de caixa forte.

Exemplo prático

Se seu negócio gera mais caixa no verão, mas seu ano fiscal termina em dezembro, talvez valha revisar isso. Mudando o fechamento para junho, o pagamento do imposto cairia em março — quando a empresa costuma ter mais caixa acumulado.

Isso não altera o quanto você paga, mas ajuda a proteger a liquidez da empresa.

Capital Allowances e Annual Investment Allowance (AIA)

Ao comprar ativos como equipamentos, veículos ou tecnologia para a empresa, você pode deduzir parte ou todo o valor dessas compras do seu lucro tributável. Isso se chama Capital Allowances.

Limite generoso

O Annual Investment Allowance (AIA) permite deduzir até £1 milhão por ano em investimentos qualificados

Redução direta

Reduz diretamente o lucro Taxável-Taxable Profit (sobre o qual você pagaria imposto)

Timing estratégico

Se você planeja comprar um equipamento caro, faça isso antes do fim do seu exercício fiscal, para aproveitar a dedução no mesmo ano