



# 4 PASSOS BÁSICOS PARA A GESTÃO DO SEU NEGÓCIO

# ÍNDICE

Introdução	3
-----	
1. Estabeleça metas de lucratividade	6
-----	
2. Determine o preço de venda	8
-----	
3. Controle o fluxo de caixa	15
-----	
4. Avalie os resultados	17
-----	

# INTRODUÇÃO

1



Iniciamos este E-Book destacando a importância do **planejamento** na gestão das empresas. É necessário se planejar para utilizar os recursos da forma mais eficiente possível. Planejamento não é tempo perdido, é investimento para reduzir erros e tomar as decisões mais eficazes.

Porque, como se sabe, o **lucro** não vem por acaso. Então, é necessário atuar de maneira totalmente dirigida para alcançar os resultados esperados. E isso inclui controlar o nível de custo e despesa da empresa, para saber quanto é preciso vender para atingir lucro.

2



Um dos fatores determinantes para que se alcance o lucro é o **preço** de venda dos produtos. Que precisa ser bem definido para a viabilidade do negócio em termos financeiros.

3



Para que o negócio seja viável é preciso também realizar um rígido controle do **fluxo de caixa**, que é o apanhado geral de todas as entradas e saídas da empresa. Assim, o fluxo de caixa é o grande aliado do empreendedor na tomada de decisões diárias envolvendo o dinheiro da empresa.

4



O fluxo de caixa é, portanto, a bússola dos empresários. E a **avaliação dos resultados**, por sua vez, equivale aos momentos de parada para conferir e acertar o rumo da gestão dos negócios. O demonstrativo de resultados permite perceber se houve lucro ou prejuízo no período em análise.

Nas páginas seguintes, abordaremos esses aspectos com mais profundidade. Na expectativa de ser uma fonte de ajuda valiosa para a gestão de sua empresa. A equipe da UPCIGA te deseja uma boa leitura e boas vendas! :)



Para saber mais,  
entre em contato  
conosco.

## Atenção

Este e-book tem o objetivo de estimular o empresário a manter um planejamento e organização adequada de suas finanças, bem como demonstrar a importância da gestão financeira para a viabilidade do negócio.

Nossa intenção não é fornecer uma “receita” ou “manual final” de como deve ser a gestão da sua empresa. Mas sim chamar sua atenção para os aspectos fundamentais que você precisa saber ao atuar em qualquer ramo empresarial.

# 1 Estabeleça metas de lucratividade

Vários fatores precisam ser considerados para que se obtenha lucro.

Ponto de equilíbrio, custos e despesas são alguns deles, os quais veremos a seguir.

- "Ponto de Equilíbrio" refere-se ao volume mínimo de vendas que a empresa precisa conseguir para não gerar prejuízo.
- Mas para conseguir volume de vendas a empresa terá custos e despesas.
- Há três tipos de gastos para a manutenção do seu negócio: custo direto, despesas fixas e despesas comerciais. Vejamos cada um deles.

# CUSTOS

Realize  
estimativas



## Custo de aquisição

É também chamado de custo direto e refere-se aos gastos que decorrem em função da aquisição ou produção de produtos para a execução ou comercialização do serviço. Exemplos de custo direto: matérias-primas utilizadas, componentes, embalagens, mão-de-obra aplicada e etc.

## Despesas fixas

São todos os gastos que a empresa tem não relacionados diretamente a nenhum produto ou serviço. O que inclui: aluguel, água, luz, telefone, salários e etc. O total dessas despesas fixas de um período precisa ser coberto pelas vendas realizadas no mesmo período.

## Despesas comerciais

Gastos que variam conforme o volume de vendas. Podem ser: impostos, contribuições, comissões dos vendedores, taxa administrativa de cartão de crédito e todo tipo de despesa que ocorre quando a empresa realiza uma venda.

A questão é: quanto cada venda deve contribuir para pagar estes custos e ajudar a formar o lucro? Ou seja, é importante ter em conta que cada unidade de produto vendida deve pagar parte dos custos e despesas, de modo que, ao alcançar um certo volume de venda, seja obtido um volume de receita suficiente para cobrir todos os custos, despesas e ainda gerar lucro. Nesse processo um outro item de fundamental importância é o preço de venda.

## 2 Determine o preço de venda

Qual o preço ideal que se deve cobrar para cada produto?

É preciso ter em mente que o preço adotado para os produtos deve ser, no acumulado, suficiente para pagar todas as contas.

- Pois é do faturamento da empresa que virá todo dinheiro para os custos variáveis, as despesas fixas, as despesas comerciais, além de garantir a recompensa dos sócios.
- Se o preço for menor que os gastos não haverá lucro e depois dificilmente será possível aumentar o preço porque o mercado não aceitará.
- Assim, apenas vender não é suficiente: porque se praticar um preço de venda que não for compensador, haverá prejuízo e o negócio será inviável.



# EQUAÇÃO DO PREÇO DE VENDA

O preço de venda normalmente é a chave do sucesso de muitos negócios. Por isso, é importante planejar cuidadosamente qual valor a empresa irá praticar, sem improvisos, de modo que possa obter lucratividade. Assim, você terá de decidir pelo equilíbrio entre duas equações básicas:

**Lucro (unitário) = Preço de venda que o mercado estabelece - (Custo Variável + despesas Comerciais + Parcela de despesa Fixa), ou seja:**

$$(L = PVm - (CV + dC + dF))$$

**Ou:**

**Preço de venda desejado por você = Custo Variável + Parcela de despesa Fixa + despesas Comerciais + Lucro, ou seja:**


$$P(PVd = CV + dF + dC + L)$$

## PREÇO DE VENDA

Esta é uma questão bem complexa. Porque o preço pretendido por você, como resultado da somatória de seus custos, das despesas e do lucro que deseja ter, pode não ser aceito por muitos clientes. E para conseguir pagar todas as despesas fixas e acumular lucro, é preciso vender um determinado volume e conseguir uma certa quantidade de clientes. Isso requer ter preço competitivo. Mas, para acompanhar o preço imposto pelo mercado você precisa manter as despesas fixas reduzidas para então ter lucro.

## Resolvendo a equação

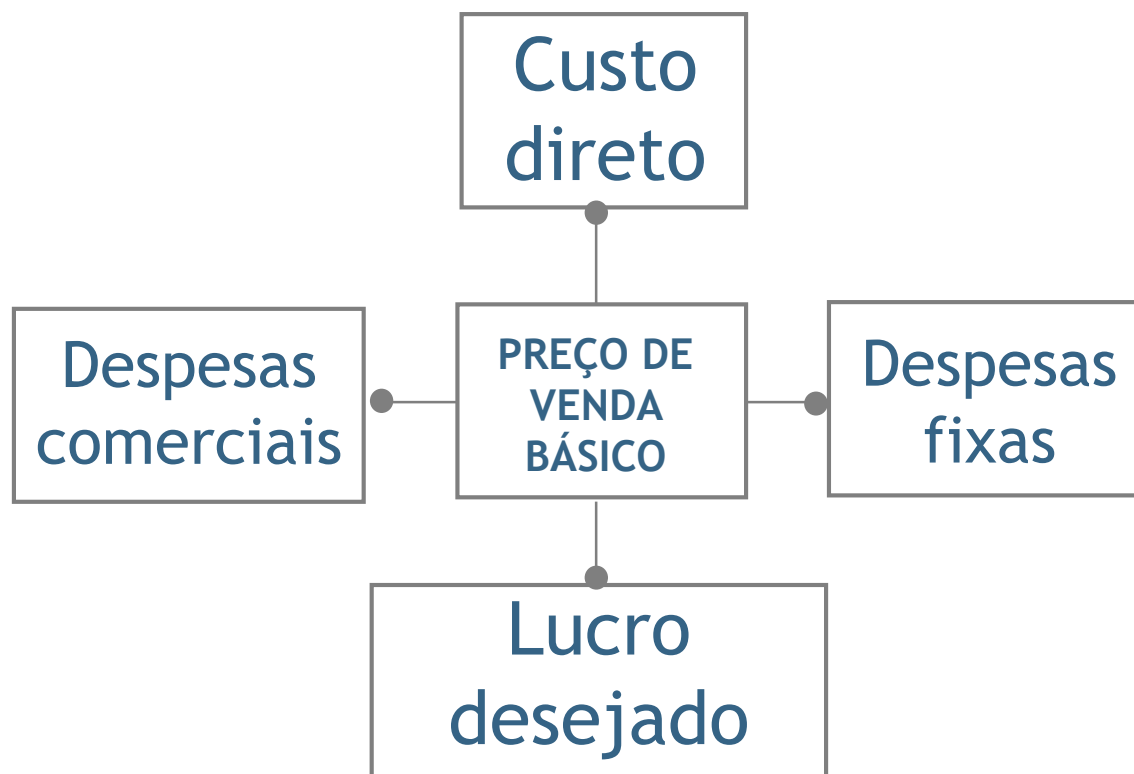
**Preço de venda básico x  
preço de venda do mercado**



Como decidir entre  
adotar o preço do  
mercado ou o  
pretendido por você?

# PREÇO DE VENDA BÁSICO

Deve incluir  
4 COMPONENTES



“ Se o PREÇO DE VENDA BÁSICO (bom para sua empresa) for MENOR que o PREÇO DE VENDA DO MERCADO, sua empresa É COMPETITIVA e você, ao aceitar o “preço do mercado”, estará gerando lucro e enfrentando a concorrência de forma segura e confortável. ”  
(Sebrae SP, Fascículo 2, 2008)

# Ponto de equilíbrio

Muitas empresas realizam venda com lucro, mas nunca sobra dinheiro no final do mês. Porque a quantidade vendida é inferior ao que seria necessário vender. Então, para acumular lucro é necessário vender acima do ponto de equilíbrio. Assim:

	Despesas Fixas
Ponto de equilíbrio	$\frac{1 - (\% \text{ Custo Direto} + \% \text{ Despesas Comerciais})}{100}$

## Margem de contribuição

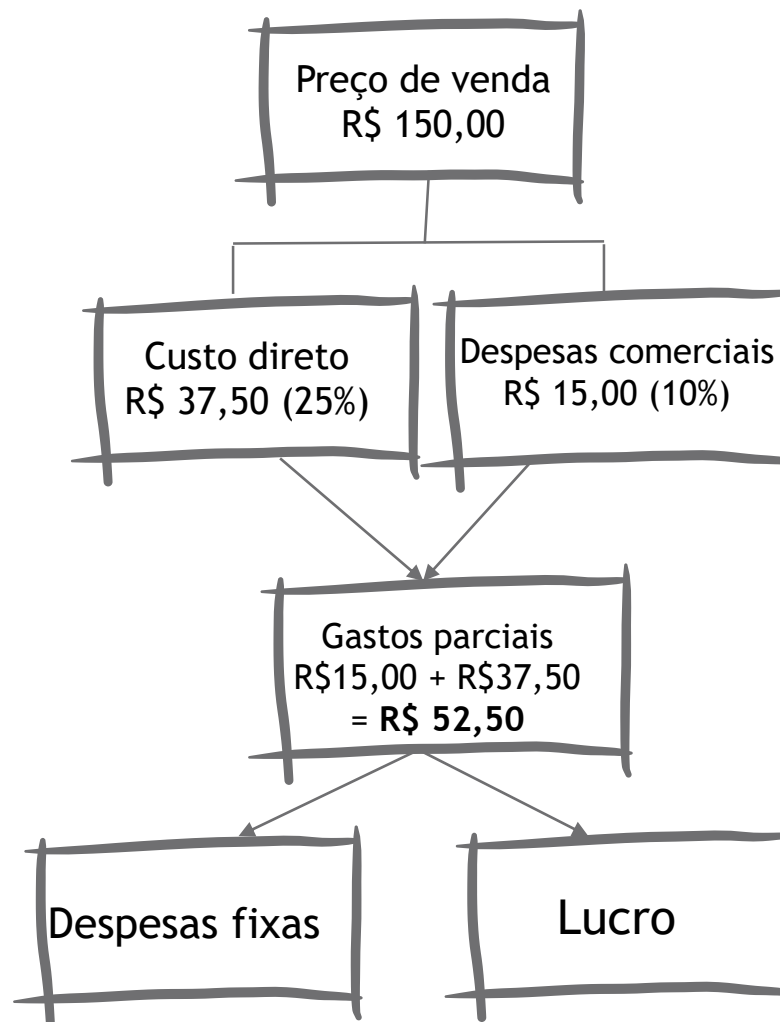
Refere-se a quanto cada serviço ou produto vendido contribui para pagar as despesas fixas mensais e quanto contribui para formar o lucro.

Margem de Contribuição = Preço de venda - (Custo Variável + Despesas Comerciais)

O sistema UPCIGA efetua sugestão do preço de venda através de fórmulas personalizadas, com opções de recálculo automático de redefinição de preços de venda, que porventura estejam abaixo do ponto de equilíbrio, ou do preço mínimo de venda, levando em conta o custo fixo operacional da empresa.

## Apresentamos aqui um exemplo para melhor conceituar a questão da Margem de Contribuição

Uma empresa vendeu um produto por R\$ 150,00 a unidade, teve um custo direto de R\$ 37,50 (o que corresponde a 25% do preço de venda) e despesas comerciais (impostos e comissões do vendedor) de R\$ 15,00 (10% do preço de venda). Totalizando R\$ 52,50. Nesse caso, sobram R\$ 97,50, o que corresponde a 65% do preço de venda. Então, a **margin de contribuição deste produto**, para custeio das despesas fixas e acúmulo de lucro **é de 65%**.



Digamos ainda que as “Despesas fixas” mensais dessa empresa totalizam, em média, R\$ 16.000. Então, se a empresa vender apenas uma unidade do produto obviamente não conseguirá pagar essas despesas.

Vem a pergunta: quanto a empresa precisará vender para ter dinheiro para cobrir todos os custos e ainda gerar lucro?



## Ponto de equilíbrio

$$\text{Ponto de equilíbrio} = \frac{\text{Despesas fixas}}{1 - (\% \text{ Custo Direto} + \% \text{ Despesas Comerciais})}$$

$$\text{Ponto de equilíbrio} = \frac{16.000}{1 - (25\% + 10\%)} \rightarrow \frac{16.000}{1 - (35\%)}$$

$$\text{Ponto de equilíbrio} = \frac{16.000}{1 - (0,35)} = 24.615,38$$

Portanto, o “Ponto de Equilíbrio” desta empresa exemplificada será de R\$ 24.615,38. Alcançando esse volume de vendas ela não terá prejuízo, mas também não terá lucros. Por isso, é importante vender acima desse ponto.

## 3 Controle o fluxo de caixa

O fluxo de caixa é sua bússola na tomada de decisões diárias envolvendo o dinheiro da empresa.

Ele auxilia o empresário a fazer previsões para enxergar os acontecimentos futuros em tempo de tomar decisões.

O fluxo de caixa é eficaz para o monitoramento dos seguintes movimentos:

- Na organização de recebimentos com pagamentos já compromissados, ou seja, na programação das contas a pagar e a receber, referentes a vendas já realizadas e despesas já assumidas.
- E na organização de metas de recebimentos de vendas que devem ser feitas no futuro para cobrir as despesas futuras a serem assumidas pela empresa.

# FLUXO DE CAIXA

Estas são as informações básicas necessárias para projetar o fluxo de caixa

## Itens essenciais

### 1. Entradas (+)

Quantidades vendidas x preços praticados, vendas futuras e análise dos períodos anteriores.

### 2. Saídas (-)

Compras e relação de todos os gastos que ocorrem mensalmente com o tempo e com as vendas (custos diretos, despesas fixas e comerciais).

### 3. Resultado Operacional (=)

### 4. Saldo Anterior (+/- ou zero)

### 5. Saldo Final de Caixa (=)



# 4 Avalie os resultados

Se o fluxo de caixa é a bússola, o demonstrativo de resultados é o momento de checagem do rumo da empresa.

É importante que a apuração de resultados seja feita mensalmente para que a empresa possa fazer possíveis correções que se mostrem necessárias.

- O demonstrativo dos resultados mostra o lucro resultante das receitas de vendas e os custos que a empresa teve no período.
- Mas, para conseguir apurar o resultado mensalmente, é preciso registrar religiosamente todas as entradas e saídas diárias da empresa.
- Assim, um **DRE (Demonstrativo de Resultado de um Exercício)** consiste, basicamente, no confronto estruturado de todas as receitas e custos da empresa em um período específico.



# Demonstrativo de Resultados

Um dos objetivos do DRE é permitir a análise do resultado num dado período, que pode ser lucro ou prejuízo. Ele deve manter a mesma estrutura de um período para outro, de modo que facilite a comparação entre períodos sequenciais ou de tempos idênticos (tipo mensal, trimestral, semestral, anual, etc.). Apresentamos a seguir um exemplo de DRE mensal.



**DADOS DO EXERCÍCIO: Período mês X/Ano**

ITENS DE ENTRADA	VALOR R\$	ITENS DE SAÍDA	VALOR R\$
Vendas a Vista	18.000,00	Aluguel do local da Microempresa	750,00
Vendas a Prazo	27.735,00	Aquisição de produtos para venda	25.000,00
		Impostos sobre vendas	4.050,00
		Contabilidade externa	180,00
		Pró-labore e encargos sociais	2.500,00
		Folha de pagamento e encargos sociais	6.200,00
		Telefone fixo e celular	195,00
		Internet	60,00
		Depreciação	540,00
		Energia e água	84,00
		Manutenção de equipamentos	79,00
		Propaganda e divulgação	250,00
		TOTAL	TOTAL

# CONCLUSÃO:

Vimos que entre os passos fundamentais para a lucratividade do seu negócio estão:

O preço de venda, que deve levar em conta o Ponto de Equilíbrio e a margem de contribuição.

O controle rigoroso do fluxo de caixa para tomar as melhores decisões diárias.

A apuração e análise dos resultados

A UPCIGA te ajuda a fazer tudo isso!

Nosso sistema oferece solução completa para a gestão do seu negócio. Realize o cálculo do preço de venda sem dificuldade, controle o fluxo de seu caixa e avalie seus resultados tudo num só programa.

Nas próximas páginas apresentamos algumas telas do sistema, para que você possa visualizar como é fácil gerir todo o financeiro da sua empresa usando os sistemas UPCIGA.

# PRECIFICAÇÃO E PONTO DE EQUILÍBRIO NO SISTEMA UPCIGA

Veja como é fácil!

Preço Custo x Venda

REFRIGERANTE (LATA 350 ML)

Preço Unitário da Última Compra: **2,30**

Itens Cxa Fechada/Fração de Venda: **1**

Preço da Caixa Fechada na Compra: **2,50**

Descont Forn(%): **5,00** **0,10**

Frete .....(%): **0,00** **0,00**

ICMS Compra.(%): **0,00** **0,00**

ICMS Substit(%): **0,00** **0,00**

ICMS Garantido(%): **0,00** **0,00**

IPI Compra.(%): **0,00** **0,00**

Enc. Financ.(%): **0,00** **0,00**

Outros/Embalagem/Pintura: **0,00**

Preço de Custo (CMV): **2,20**

Codigo: **199**

Data da Última Compra: **25/07/2018**

Lista Pis:

Categoria Fiscal: **01**

Custo Fixo (%): **25,00** **0,89**

Imp. Federais (%): **7,00** **0,25**

ICMs na Venda (%): **5,00** **0,18**

Outros/Marketg(%): **1,00** **0,04**

Taxa Comissao (%): **0,00** **0,00**

Ponto Equilibrio/Minimo: **3,55**

Margem Desejada de Lucro: **0,00**

Preço de Venda Sugerido: **3,55**

Preço Venda Usado: **3,50**

%Desc.Max.Vda: **0,00** Pr Vda c/ Desconto: **3,50**

F2 - Listar Precos de Venda x Sugeridos

F3 - Redefinir Precos de Venda pelos Sugeridos

OK

Cancela

Custo de aquisição do produto.

Margem de contribuição deste produto para cobrir as despesas fixas.

Despesas comerciais decorrentes da venda deste produto.

Você informa os valores e o sistema calcula o Ponto de Equilíbrio do produto e já te sugere o preço de venda que garante a margem de lucro desejada.

# FLUXO DE CAIXA

Lance todos os pagamentos e recebimentos e o sistema já organiza o Livro de Caixa

## LIVRO CAIXA GERENCIAL

Período: 01.03.16 a 15.03.16, emitido em 15.03.16 as 14:55:14

Data	Descricao	Deb/Cred	Saldo	Cxa	c/f	g	Pt	St	CCust	Obs
*****	Saldo Anterior Cta999 TESOU ES		11.146,05+							
*****	Saldo Anterior Cta998 TESOU CH		500,00+							
*****	Saldo Anterior Cta997 TESOU CT		0,00-							
*****	Saldo Anterior Cta500 CHEQUES PARA JP		0,00-							
04.03.16	Rec sincronia grafica e editora qtm	463,62+	12.109,67+	3275		1				2
04.03.16	Fech cx01-000001 cartoes sobrando r	11.372,15+	23.481,82+	0	997					2
04.03.16	Rec impressao e grafica sao jose ##	2.000,00+	25.481,82+	4167	999					2
04.03.16	Rec drinkup qc 000235	4,62+	25.486,44+	4615	999					2
04.03.16	Fech cx01-000001 especie faltando r	1.663,85+	27.150,29+	0	999					2
04.03.16	Fundo cx:01 cnt:000001 de 04.03.16	1.146,05-	26.004,24+	999						2
.....	SubTotal do dia 04.03.16 :	11.646,05 +	(Sld.Ant)							
		15.504,24 +	(Suprimentos)							
		1.146,05 -	(Retiradas)							
		26.004,24 T	(Saldo)							
07.03.16	Fech cx01-000002 cartoes faltando r	2.835,46+	28.839,70+	0	997					2
07.03.16	Dif.conc. cx01-000002 cartoes	124,35+	28.964,05+	0	997					2
07.03.16	Sangria cx:01 cnt:000002 sangria	1.000,00+	29.964,05+	0	999					2
07.03.16	Fech cx01-000002 especie faltando r	4.903,80+	34.867,85+	0	999					2
07.03.16	Dif.conc. cx01-000002 especie	1.009,74+	35.877,59+	0	999					2
07.03.16	Dif.conc. cx01-000001 especie	20,30+	35.897,89+	0	999					2
07.03.16	Fundo cx:01 cnt:000002 de 07.03.16	1.663,85-	34.234,04+	999						2
.....	SubTotal do dia 07.03.16 :	26.004,24 +	(Sld.Ant)							
		9.893,65 +	(Suprimentos)							
		1.663,85 -	(Retiradas)							
		34.234,04 T	(Saldo)							

No período selecionado como exemplo, 01 a 15/03, houveram lançamentos em apenas dois dias. Nesse caso, o sistema discrimina todas as entradas e saídas diárias e já apresenta o saldo daquele dia.

Você pode ver também o resumo da sua situação financeira diariamente: o Saldo anterior, os Suprimentos (entradas daquele dia), as Retiradas (saídas) e o Saldo atual.

# CONCILIAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA

Encontro de contas para conferência de recebimentos em cartão, cheque, dinheiro, etc.

## Conciliação de Fechamento de Caixa

Abertura: BARBARA    Fechamento: BARBARA    Conciliacao: BRAVO  
Data....: 07.03.16    Data.....: 07.03.16    Data.....: 07.03.16  
Hora....: 08:02:20    Hora.....: 17:51:39    Hora.....: 18:01:48

Receb.Avulsos.: 16941,12 ( 39 rcs)  
Pagto.Avulsos.: 9731,62 ( 8 pgs)  
Transferencias: 0,00 ( 0 tfs)  
Cancelamentos.: 12,13 ( 2 cnc)  
Dif.Trocas.....: 0,00 ( 0 trc)

Ocorrencias:

FormaPg	Fundo Cxa	Venda	Tot.Calc	Tot.Inf.	Tot.Dif.	Conciliacao
Dinheiro	1663.85	0,00	5913,54	4903,80	-1009,74	3903.80
Cheques	0.00	0,00	0,00	0,00	0,00	0.00
Cartao	0.00	0,00	2959,81	2835,46	-124,35	2835.46
Convenios	0.00	9771,71	9771,71	9771,71	0,00	9771.71
Boletos	0.00	0,00	0,00	0,00	0,00	0.00

OK

Cancela

# CONTROLE DE PAGAMENTOS POR DATA E POR CENTRO DE CUSTO (ABERTOS E EFETUADOS)

## DUPLICATAS LIQUIDADAS

Datas de Vencimento: entre 01.03.16 e 15.03.16

Dt_Lqd	Obs	Fantasia/Raz.Social	Vl_Lqd	Juro/Desc	Dt_Emis	Dt_Venc	Valor	Duplic	Dv	St	Pt	Tl	Dt_Lqd
01.03.16	CHEQUES ENVIADOS P/J.PESSOA.	54-DIVERSOS	672,77	0.00D	01.03.16	01.03.16	672,77	15:59:29	59	0	6	0	01.03.16
	RESMA DE PAPEL A4.	54-DIVERSOS	16,99	0.00D	01.03.16	01.03.16	16,99	16:00:45	13	0	6	0	01.03.16
	ALMOCO SR.ROGERIO E FUNCIONAR.	54-DIVERSOS	149,82	0.00D	01.03.16	01.03.16	149,82	16:02:36	10	0	6	0	01.03.16
	TELEFONE FIXO 3209-1202	54-DIVERSOS	544,63	0.00D	01.03.16	01.03.16	544,63	16:04:48	18	0	6	0	01.03.16
	TELEFONE FIXO 3223-5703	54-DIVERSOS	69,69	0.00D	01.03.16	01.03.16	69,69	16:05:45	18	0	6	0	01.03.16
	GASOLINA LANDERSON - MOTO	54-DIVERSOS	20,02	0.00D	01.03.16	01.03.16	20,02	17:27:31	11	0	6	0	01.03.16
.....	Quitacoes dia 01.03.16 em 6 Dups:												1.473,92
02.03.16	GASOLINA FELIPE - CELTA	54-DIVERSOS	50,00	0.00D	02.03.16	02.03.16	50,00	16:18:47	11	0	6	0	02.03.16
	GASOLINA ANDRE - FIORINO	54-DIVERSOS	50,00	0.00D	02.03.16	02.03.16	50,00	16:20:20	11	0	6	0	02.03.16
	FRETE ADIL - J.PESSOA/NATAL	54-DIVERSOS	30,00	0.00D	02.03.16	02.03.16	30,00	16:21:11	15	0	6	0	02.03.16
	ALMOCO JAILSON - 3 DIAS	54-DIVERSOS	24,00	0.00D	02.03.16	02.03.16	24,00	17:24:46	10	0	6	0	02.03.16
.....	Quitacoes dia 02.03.16 em 4 Dups:												154,00
03.03.16	Vale-Transporte Funcionarios	54-DIVERSOS	1.780,60	0.00D	03.03.16	03.03.16	1.780,60	16:01:22	6	0	6	0	03.03.16
	BATERIA ZETTA - CELTA	54-DIVERSOS	200,00	0.00D	03.03.16	03.03.16	200,00	16:02:47	94	0	6	0	03.03.16
.....	Quitacoes dia 03.03.16 em 2 Dups:												1.980,60
04.03.16	MACENETA DVALCI	54-DIVERSOS	47,00	0.00D	04.03.16	04.03.16	47,00	16:53:52	29	0	6	0	04.03.16
	Salario - DVALCI	54-DIVERSOS	1.000,00	0.00D	04.03.16	04.03.16	1.000,00	17:43:59	1	0	6	0	04.03.16
	Auxilio Moradia - ALLYSSON	54-DIVERSOS	100,00	0.00D	04.03.16	04.03.16	100,00	17:44:47	5	0	6	0	04.03.16
	VALE LUIS GONZAGA	54-DIVERSOS	50,00	0.00D	04.03.16	04.03.16	50,00	17:47:10	1	0	6	0	04.03.16
	VALE ANDREA CRISTINA	54-DIVERSOS	70,00	0.00D	04.03.16	04.03.16	70,00	17:47:59	1	0	6	0	04.03.16
	Lavagens dos Veiculos-ANDRE	54-DIVERSOS	30,00	0.00D	04.03.16	04.03.16	30,00	17:49:05	95	0	6	0	04.03.16
	ALMOCO E JANTAR - ALEXANDRE	54-DIVERSOS	30,00	0.00D	04.03.16	04.03.16	30,00	17:50:34	10	0	6	0	04.03.16
	HOSPEDAGEM GABRIEL/DVALCI	54-DIVERSOS	280,00	0.00D	04.03.16	04.03.16	280,00	17:51:23	53	0	6	0	04.03.16
	CONCERTO IMPRESSORA LX300	54-DIVERSOS	115,00	0.00D	04.03.16	04.03.16	115,00	17:52:36	29	0	6	0	04.03.16
	BOLETO CLAUDIO TRANSPORTES	54-DIVERSOS	211,44	0.00D	04.03.16	04.03.16	211,44	17:53:17	15	0	6	0	04.03.16
	VALE JOSE MARIA	54-DIVERSOS	50,00	0.00D	04.03.16	04.03.16	50,00	17:59:46	1	0	6	0	04.03.16
	Ferias WANDERLEY	54-DIVERSOS	2.177,57	0.00D	04.03.16	04.03.16	2.177,57	18:02:05	4	0	6	0	04.03.16
.....	Quitacoes dia 04.03.16 em 12 Dups:												4.161,01
07.03.16	RECONHECIMENTO DE FIRMA	54-DIVERSOS	4,68	0.00D	07.03.16	07.03.16	4,68	16:02:27	97	0	6	0	07.03.16
	GASOLINA LANDERSON - MOTO	54-DIVERSOS	20,02	0.00D	07.03.16	07.03.16	20,02	16:04:35	11	0	6	0	07.03.16
	GASOLINA ANDRE - MOTO	54-DIVERSOS	20,00	0.00D	07.03.16	07.03.16	20,00	16:05:25	11	0	6	0	07.03.16
	Material de Limpeza	54-DIVERSOS	145,36	0.00D	07.03.16	07.03.16	145,36	16:06:02	14	0	6	0	07.03.16
	PILHA - VENDEDORES	54-DIVERSOS	38,00	0.00D	07.03.16	07.03.16	38,00	16:06:59	29	0	6	0	07.03.16

Registro diário das contas pagas



Controle as despesas da empresa por centro de custos, ou seja, verifique os gastos decorrentes de cada área específica da sua empresa para que você possa tomar as melhores decisões.

Essas são apenas algumas das funções do sistema UPCIGA. Saiba mais sobre nossa empresa na próxima página e agende uma visita para nos conhecer melhor!

## RESUMO DAS DUPLICATAS LIQUIDADAS POR CENTRO DE CUSTOS

Datas de Vencimento: entre 01.03.16 e 15.03.16

Div SubDiv	Descricao	Quitadas Descricao	Quitadas
030	Aluguel do Imovel	8.903,56	
030	Manute#&O do Carro	3.608,52	8.903,56
004	Ferias	2.177,57	3.608,52
001	Salario	1.170,00	2.177,57
010	Alimentacao	630,00	1.170,00
053	Viagens e Estadias	280,00	630,00
015	Pretes - Taxi - Onibus	211,44	280,00
029	Material de Uso ou Consumo	200,00	211,44
014	Material de Limpeza	145,36	200,00
005	Auxilio Moradia	100,00	145,36
011	Combustivel	40,02	100,00
095	Lavagens dos Veiculos	30,00	40,02
097	Despesas com Cartèrio	4,68	30,00
			4,68
<b>** TOTAIS LIQUIDADAS</b>		<b>17.501,15</b>	



A UPCIGA Automação é uma empresa paraibana desenvolvedora de software de gestão e automação comercial. Fundada com o objetivo de atender às necessidades de informatização de diversos segmentos empresariais. Oferecemos soluções completas para empresas de micro, pequeno e médio porte. Contando com profissionais com larga experiência em software de gestão empresarial, tributária e fiscal. Para nos conhecer melhor, fale conosco e agende uma visita de nossos representantes.

## CONTATO



svciga@gmail.com  
www.upciga.com  
Fone: (83) 3034-3040 / (83) 99844-1515

Av. Juarez Távora, 522 Sala 309  
Torre - João Pessoa  
Paraíba - CEP: 58040-020