



# Gestão financeira: a chave para o sucesso



# O QUE VOCÊ VAI LER:

**03** Importância  
da gestão financeira

**05** Como colocar em prática

**10** Cases de sucesso

**21** Dicas de planilhas online

# FIQUE LIGADO!

Um negócio, seja ele grande ou pequeno, precisa operar bem para obter lucro. Isso significa **ter um produto ou serviço de qualidade, uma comunicação eficaz com o público e até mesmo bons fornecedores**. E nada disso garante o sucesso se você, empreendedor, não olhar com cuidado para a gestão financeira.

É a **gestão financeira** a chave para você obter o melhor resultado, o máximo de lucro a partir de quatro principais ações administrativas. São elas:

- **Planejamento**
- **Execução**
- **Análise das atividades**
- **Controle das atividades**

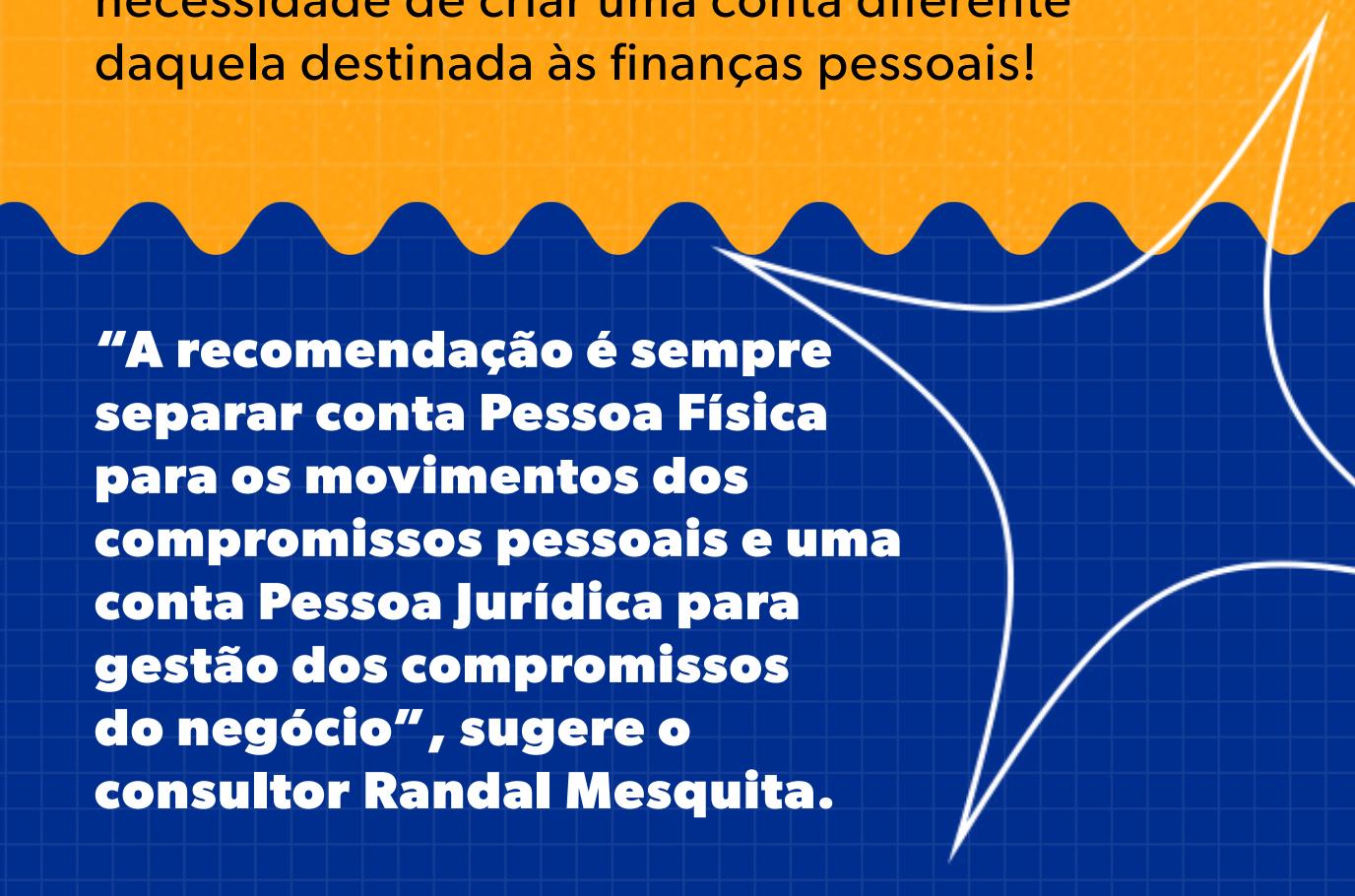
# SOU MICROEMPREENDEDOR, PRECISO TRABALHAR NA GESTÃO FINANCEIRA?

Sim, a gestão financeira independe do volume de recursos, como ressalta o consultor financeiro Randal Mesquita, especialista em Varejo e Serviços. **"Gestão financeira é a capacidade de administrar os recursos financeiros disponíveis para o negócio. A eficiente gestão financeira é necessária e contribui para o sucesso dos negócios."**

E, claro, existe diferença entre a gestão pensada para um grande negócio e um pequeno negócio. Mas há dois fatores de semelhança primordiais, conforme Randal: **a capacidade de organização e o controle dos recursos disponíveis.** "A gestão financeira se adequa a quaisquer empresas, independente do porte (tamanho) ou segmento (área de atuação)", reforça.

# O PRIMEIRO PASSO

A gestão financeira começa com o planejamento. É importante começar a separar capital suficiente para uma produção inicial, além de guardar uma quantia que cubra imprevistos. **O dinheiro, é importante frisar, é do negócio.** Daí a necessidade de criar uma conta diferente daquela destinada às finanças pessoais!

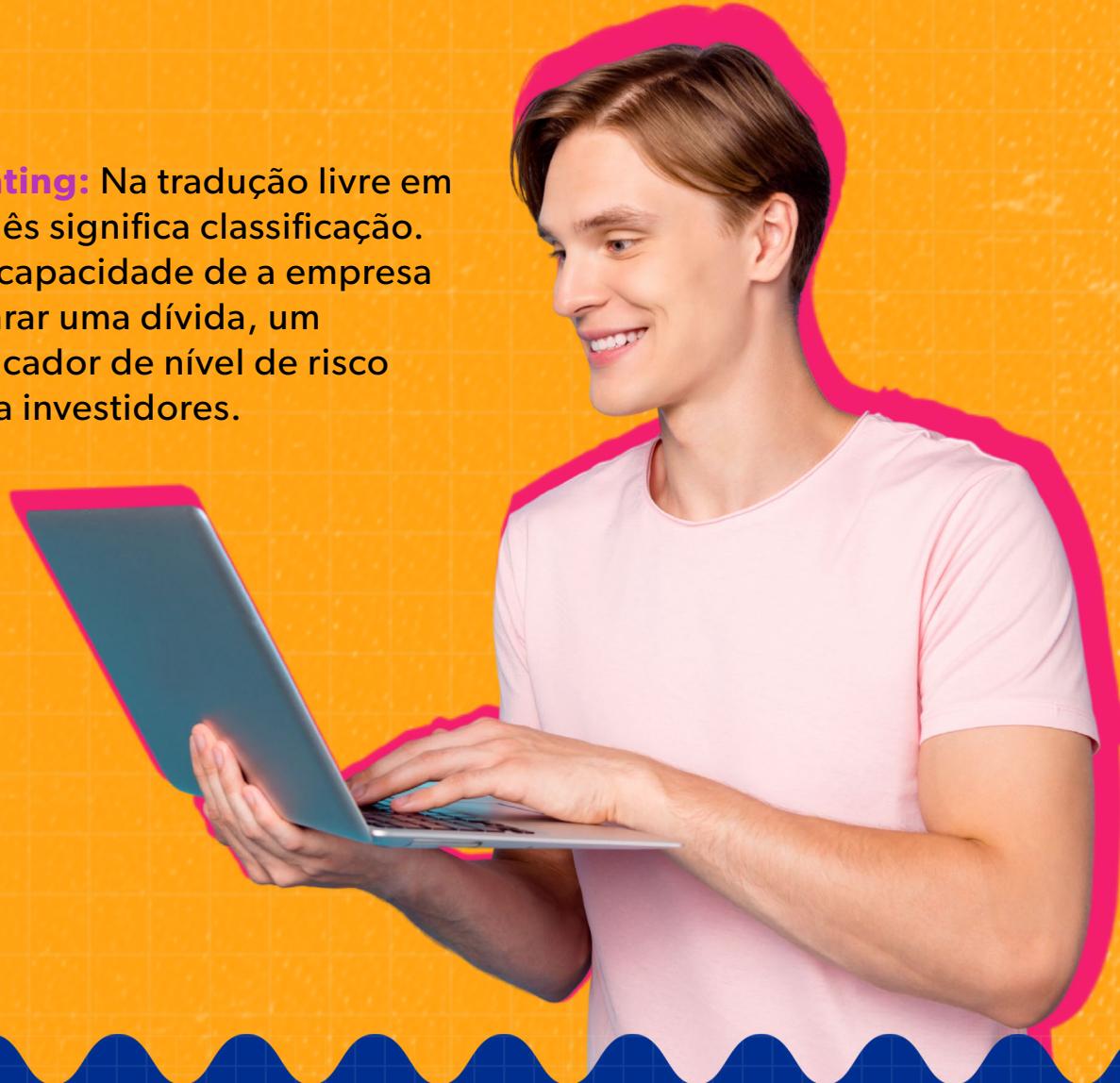


**"A recomendação é sempre separar conta Pessoa Física para os movimentos dos compromissos pessoais e uma conta Pessoa Jurídica para gestão dos compromissos do negócio", sugere o consultor Randal Mesquita.**

A conta PJ é importante, segundo reforça o consultor financeiro Marcus Victor, "**para que a empresa tenha sua movimentação exclusiva e crie seu próprio histórico e rating\***".

A conta MEI (Microempreendedor individual) já é um tipo de natureza jurídica para o empreendedor que atua de forma autônoma, com a possibilidade de ter CNPJ próprio, emitir notas fiscais e acessar benefícios da Previdência Social.

**\*Rating:** Na tradução livre em inglês significa classificação. É a capacidade de a empresa honrar uma dívida, um indicador de nível de risco para investidores.



# OS PRINCIPAIS ERROS DA GESTÃO FINANCEIRA

Misturar o fluxo financeiro da empresa com o pessoal é um erro clássico de gestão financeira.

**“Além de não ter uma previsibilidade futura do caixa e tomar empréstimos sem um propósito específico e sem avaliar a real capacidade de pagamento”**, enumera Marcus Victor, da Aveiro Consultoria e membro do Instituto Brasileiro de Executivos de Finanças (Ibef-CE).

# PARA LEMBRAR!

**NÃO cometa esses deslizes:**

- a) Misturar despesas** pessoais com as obrigações do negócio é o erro mais comum;
- b) Fazer compras parceladas** considerando apenas a análise das prestações, sem considerar os juros acumulados;
- c) Contratar empréstimos** não planejados;
- d) Realizar pagamento de juro** de mora\* por atraso de compromissos que poderiam ter sido negociados.

**\*Juro de mora:** Quantia paga por um atraso de dívida.

**FONTE:** Randal Mesquita, consultor financeiro

## QUAIS LINHAS DE CRÉDITO ESCOLHER?

No mercado, há linhas de crédito voltadas aos pequenos negócios, como as oferecidas pelo BNB, e a do Programa Nacional de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Pronampe), do Banco do Brasil.

Marcus Victor, da Aveiro Consultoria, alerta: qualquer contratação só deve ser realizada quando existir boa oportunidade para a empresa investir. Os retornos têm de ser superiores à taxa de empréstimo contratado.



# DONUTS DIVERTIDOS

## APRENDIZADO E ADAPTAÇÃO

**Quando saiu da empresa onde trabalhava, Naiara Barbosa, 30, tinha um plano: investir em um negócio próprio. Ela não sabia qual seria o produto, mas sabia que a marca dela teria um atendimento de qualidade, fruto da experiência adquirida nos anos de contato com clientes.**

**Embora seja formada na área de T.I., ela sempre conseguia empregos em atividades de atendimento. "Eu sempre gostei muito de lidar com clientes. E sempre gostei do ramo alimentício, então, conversando com o João, meu sócio, a gente resolveu tentar algo na parte de doces."**



**Naiara Barbosa é dona da empresa de doces Central Donuts**

**Naquela altura, em 2019, Naiara e João Gonçalves Almeida, 31, perceberam uma carência no setor doce de Fortaleza: poucas empresas produziam donuts. E veio o estalo: "Vamos aprender a fazer donuts, e o diferencial vai ser o atendimento", lembra a empreendedora.**

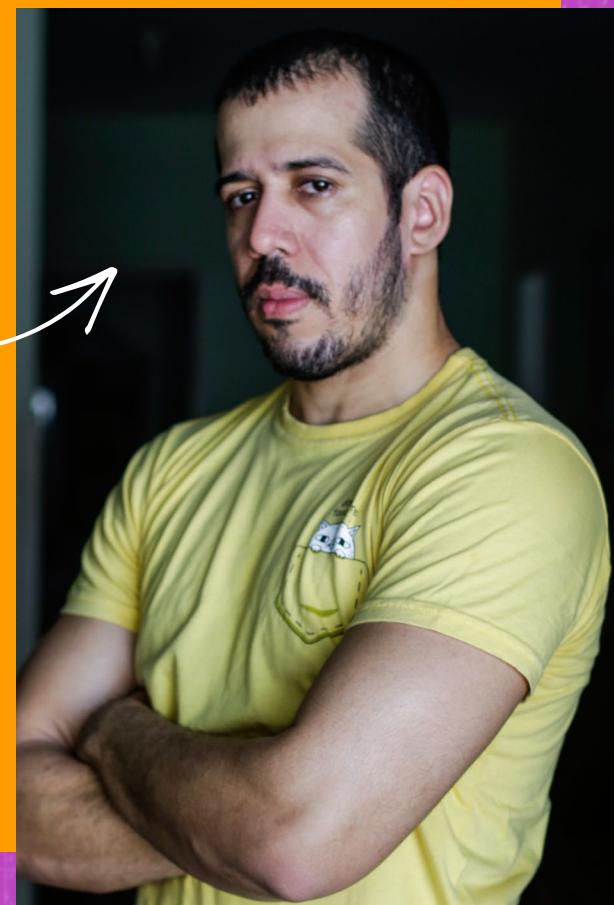
**Depois de o produto ser aprovado por familiares e amigos, a dupla criou uma conta no Instagram da Central Donuts para receber encomendas. Também passaram a levar os donuts para vender em uma praça da Cidade.**

**Logo depois, a pandemia trouxe o desafio de operar o delivery: “Claro que a pandemia foi uma situação horrível e a gente preferia que não tivesse acontecido, mas ajudou a gente. Nós começamos a nos adaptar com o alto volume de pedidos e entregas”, diz Naiara.**

## CÁLCULO DE ESTOQUE E UMA FILIAL

**“Nós somos uma das poucas empresas que fazem donuts personalizados”, explica Naiara Barbosa. Os destaques são os donuts em formato de personagens, além de letras com variação de sabores: chocolate, morango, goiabada, churros, limão, prestígio etc.**

**O outro sócio da Central Donuts, João Gonçalves Almeida, é formado em Administração. Por causa disso, é responsável pela gestão financeira, com cálculo de estoques e fluxo de caixa.**



**Todo dia, ele detalha em relatório os pedidos, a quantidade de produtos usados, os gastos com material e o valor da entrega. São vendidos cerca de 400 donuts por semana na Capital cearense.**

**Até hoje, a dupla comanda sozinha a marca, desde a fabricação do produto até a comunicação com os clientes. Mas cada um da própria casa, porque Naiara se mudou para o interior de São Paulo e abriu uma filial nova no fim de 2021. “Eu vim fazer alguns cursos e decidi me especializar mais em toda a parte da pâtisserie. Aos poucos, consegui fazer com que as pessoas conhecessem a marca aqui em Limeira.”**

**Para o futuro, os planos de ambos são as lojas físicas. “A ideia é ter uma loja de tamanho razoável”, acrescenta João.**

## CONTROLE DE VENDAS

O controle diário das vendas de donuts que João Gonçalves Almeida faz é uma prática eficaz. Toda gestão financeira começa pelo hábito de controlar recursos de forma contínua, explica o consultor Randal Mesquita.

**“Em seguida vem a gestão das ferramentas de controle de contas a pagar, contas a receber/ cobrança, fluxo de caixa e gestão do capital de giro. Assim teremos um excelente conjunto para uma eficiente gestão financeira para o negócio”, aponta Mesquita.**

Além do acompanhamento diário, sempre tendo uma visão futura do caixa da empresa, Marcus Victor, do Ibef-CE, recomenda fechamentos de resultados mensais.

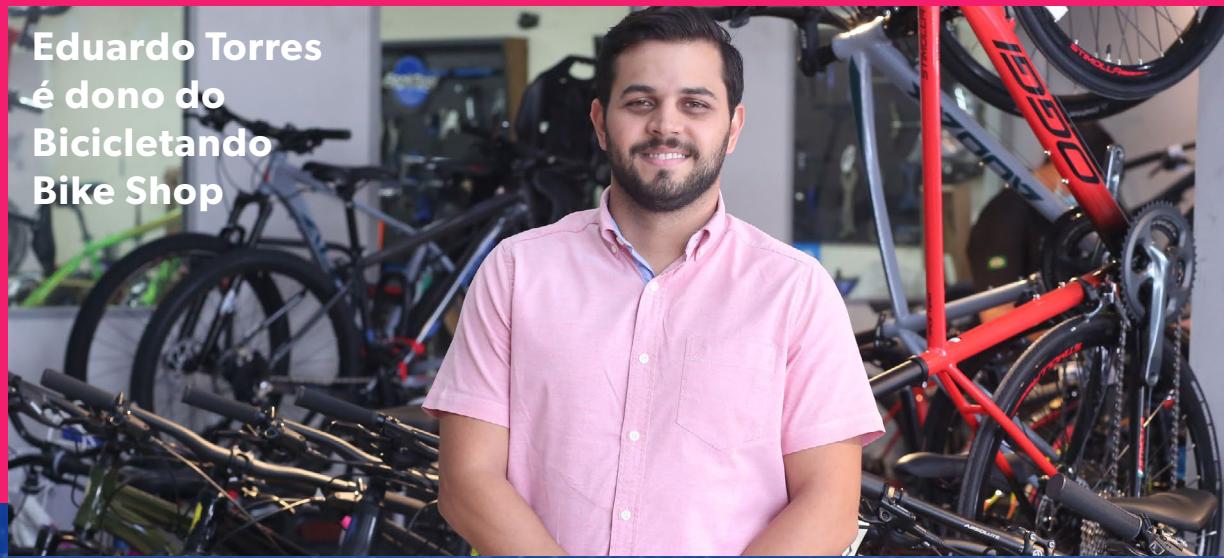
**“Tudo isso sempre tendo uma visão futura do caixa da empresa de modo a poder agir e realizar um ajuste de rota tão logo seja identificado um ponto crítico”, alerta.**



Os donuts da Central Donuts que nasceu em Fortaleza e hoje tem filial em São Paulo

# BICICLETANDO POR AÍ

Eduardo Torres  
é dono do  
Bicicletando  
Bike Shop



## ESTOQUE PARA ATENDER O BRASIL DE PONTA A PONTA

**Quando você pensa em comprar um objeto maior e pesado, a primeira coisa que vem à mente é buscar uma rede de varejo. Pois foi empreendendo inicialmente com uma única loja de bikes que Eduardo Torres, 31, hoje disputa o mercado nacional no ramo de venda e revenda de bicicletas, além de acessórios e serviço de reparo.**

**Antes de abrir a bikeshop na avenida Washington Soares, em 2015, Torres trabalhou na loja de bicicletas do pai. Ele juntou capital próprio e criou a Biciletando. “Eu já tinha clientes, eu já conhecia os fornecedores e eu já sabia das localidades, era mais provável dar certo na época.”**

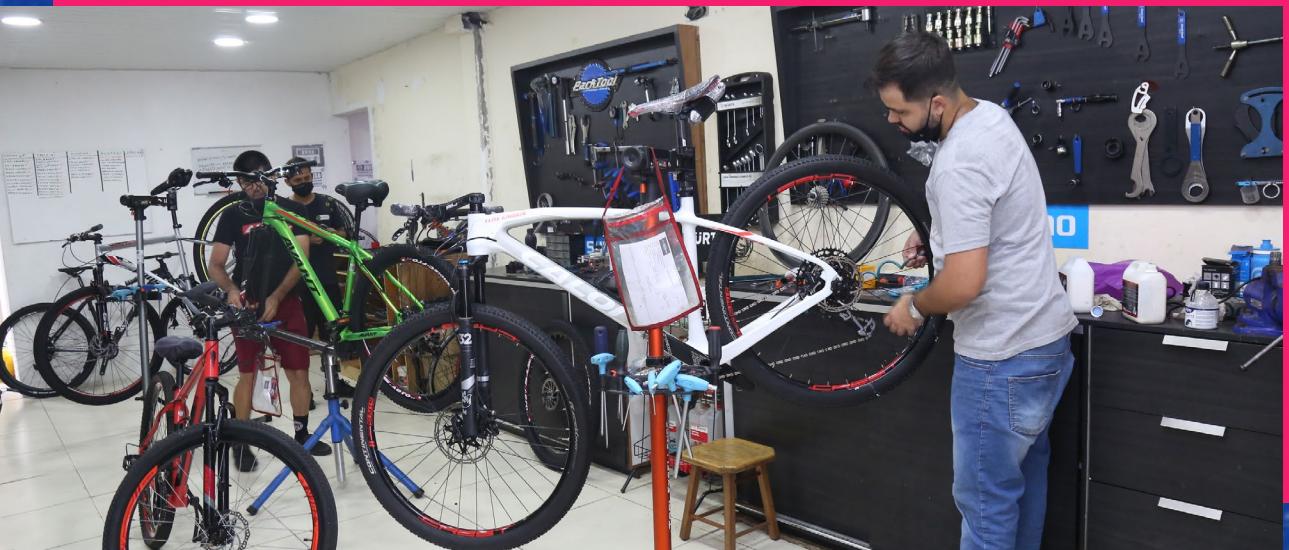
**Em quatro anos, veio a segunda filial, desta vez no bairro Aldeota e, com a pandemia, a plataforma de e-commerce para atender o País inteiro — agora 30% do faturamento da Biciletando vem do online. Hoje já são 30 funcionários e uma consultoria especializada cuida da gestão financeira enquanto ele é dedicado à administração do negócio.**

**“A gestão financeira dá uma lucidez muito grande, foi essencial pra eu realmente conseguir chegar [até aqui]. Quando você faz o trabalho da gestão, você está vendendo indicadores, números. É algo muito sólido e dá uma segurança total para a gente tomar as decisões e uma probabilidade.”**

## **ANTES DE CRESCER MAIS, MANTER!**

**Engatar a operação online foi um dos maiores desafios da Bicicletando Bike Shop. “Muita gente tenta, abre o site, e às vezes entende do negócio, faz todo o processo, e não consegue”, avalia Eduardo Torres.**

**Mas, hoje, o maior desafio dele é se manter no mercado. “É ter um crescimento contínuo, trazendo longevidade para a empresa, expectativa de melhora para os colaboradores”, explica.**



**Loja da Bicicletando Bike Shop**

## OS AJUSTES SÃO OBRIGATÓRIOS

**“Sempre é possível ajustar, melhorar ou (re)começar um processo. Com a gestão financeira também é assim”, diz Randal Mesquita, consultor financeiro. Por isso, mesmo quem já tem uma empresa deve seguir os passos:**

- > REVISE os processos;**
- > FAÇA UM NOVO** diagnóstico da gestão financeira;
- > CRIE UM NOVO** planejamento para realizar melhorias;
- > CASO TENHA ORÇAMENTO,** vale a pena contratar orientação externa em cursos e consultorias especializadas.

# SAIBA MAIS

## O QUE TODA PLANILHA FINANCEIRA DEVE TER?

- > **ORGANIZAÇÃO** por período específico (dia, quinzena, mês);
- > **CUSTOS** fixos e variáveis;
- > **GANHOS** das vendas;
- > **PROJEÇÕES** a partir do histórico de vendas e situação da economia nacional.

## AS FRENTES DA GESTÃO FINANCEIRA

A gestão financeira pode ser dividida em três frentes. Entenda:

**> CAIXA:** a administração dos recursos que entram (lucro da mercadoria) e saem (pagamento dos fornecedores, material, salários, despesas).

**> INVESTIMENTOS:** quantia destinada à expansão e modernização do seu negócio (novas filiais, compra de equipamentos).

**> CRISES:** todas as ações que envolvem renegociação de prazos com clientes e fornecedores, dívidas em instituições financeiras e redução de despesas.

## PLANILHAS GRATUITAS PARA O SEU NEGÓCIO

> O SEBRAE disponibiliza planilhas gratuitas para você baixar e fazer o controle financeiro do negócio:

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mg/sebraeaz/planilhas-de-gestao-financeira,5d4049fe44fe6610VgnVCM1000004c00210aRCRD>

> A plataforma **CONTABILIZEI** também oferta Planilha Excel de controle financeiro Empresarial grátis para download:  
<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/planilha-excel-de-controle-financeiro/>





# EXPEDIENTE

Copyright © 2022 Fundação Demócrito Rocha

**FUNDAÇÃO DEMÓCRITO ROCHA (FDR)**

**Presidência:** Luciana Dummar | **Direção**

**Administrativo-Financeira:** André Avelino

**de Azevedo | Gerência Geral:** Marcos Tardin |

**Gerência Editorial e de Projetos:** Raymundo

**Netto | Gerência Pedagógica:** Viviane Pereira |

**Gerência de Audiovisual:** Chico Marinho |

**Gerência Marketing & Design:** Andrea Araujo |

**Análise de Projetos:** Aurelino Freitas e Fabrícia Góis

**MOVIMENTO EMPREENDER: A HORA É AGORA!**

**Concepção e Coordenação Geral:** Nazareno

**Albuquerque | Coordenação Executiva:** Valéria Xavier

**| Coordenação de conteúdo:** Gil Dicelli | **Edição e**

**coordenação editorial:** Ana Beatriz Caldas e Paula

**Lima | Texto:** Amanda Araújo | **Design:** Natasha

**Lima | Estagiária de Design:** Kamilla Damasceno

**| Análise de Projeto:** Juliana Montenegro

**CORREALIZAÇÃO**



*A força do empreendedor brasileiro.*

**REALIZAÇÃO**



Fundação  
Demócrito Rocha  
37 anos