

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

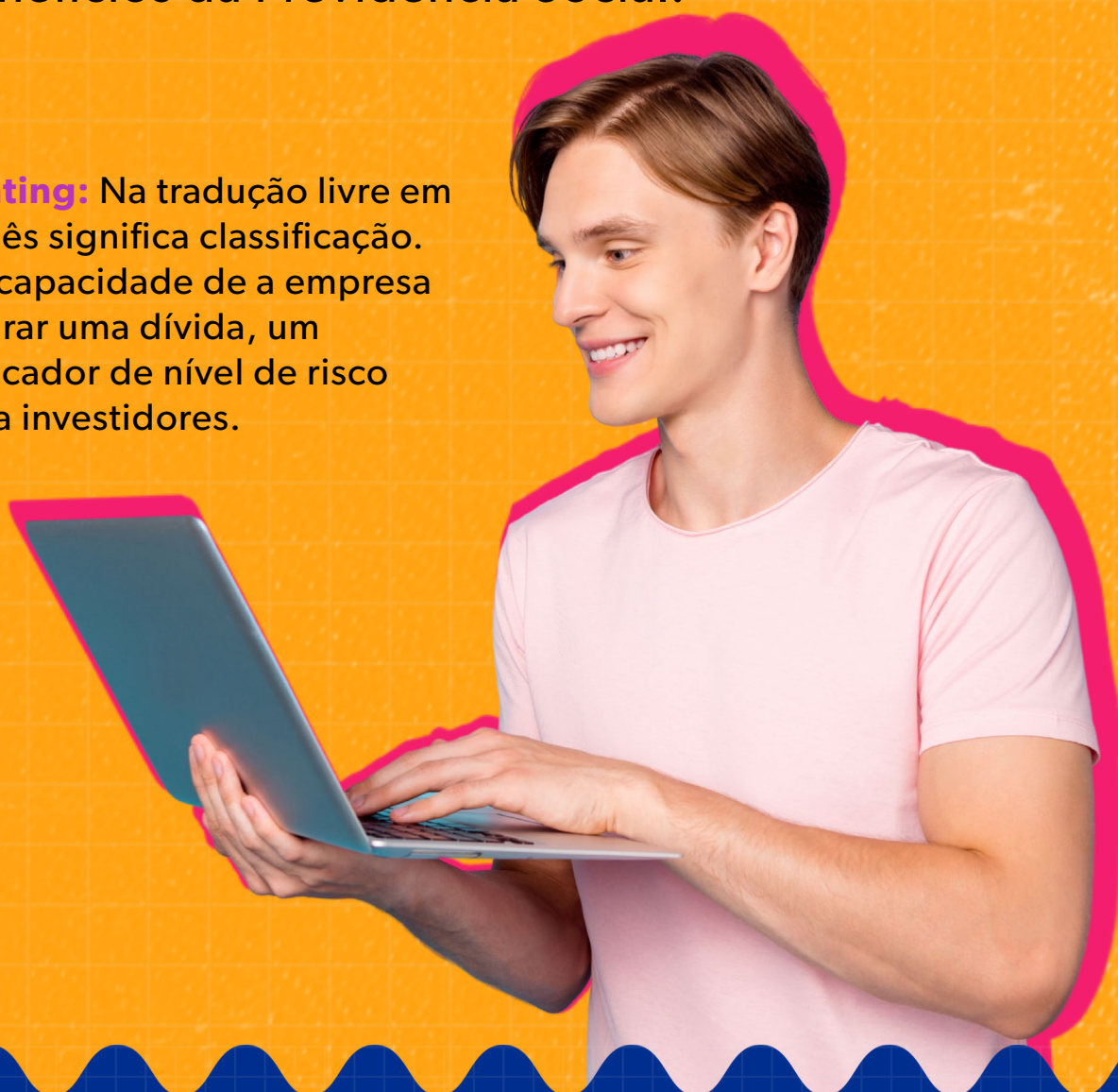
A gestão financeira começa com o planejamento. É importante começar a separar capital suficiente para uma produção inicial, além de guardar uma quantia que cubra imprevistos. **O dinheiro, é importante frisar, é do negócio.** Daí a necessidade de criar uma conta diferente daquela destinada às finanças 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 Bicletando. “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 Bicletando 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 vendo 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,5d4049fe44fe6610VgnVCM100004c00210aRCRD>



> 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