



# GESTÃO FINANCEIRA

---

Tudo o que uma micro e pequena  
empresa precisa saber

# SUMÁRIO

[Clique para ir para a página](#)

INTRODUÇÃO

POR QUE OLHAR OS NÚMEROS?

PROBLEMAS DA AUSÊNCIA DA GESTÃO  
FINANCEIRA

COMO COMEÇAR?

QUAIS NÚMEROS DEVO ACOMPANHAR?

PARA SE APROFUNDAR MAIS...

CONCLUSÃO

SOBRE A LOCUS EMPRESARIAL



# INTRODUÇÃO

# INTRODUÇÃO

Sabemos que gerenciar uma empresa não é uma tarefa fácil. Você, empresário, precisa se dedicar entre várias funções, como as vendas, o controle de produção e entrega, marketing e ainda a gestão do seu negócio.

Mas, em um dia com tantas funções como dar conta de tudo isso?!

O que muita gente não sabe é que a gestão financeira não precisa levar um dia inteiro e muito menos causar dor de cabeça. Pelo contrário: a gestão financeira vai mudar o seu jeito de tomar decisões.

Sabendo quanto sua empresa tem de contas a pagar e a receber, é muito mais fácil decidir quais medidas imediatas precisam ser tomadas. Além de permitir que você analise dados essenciais como lucro, fluxo de caixa e capital de giro.

Ainda é possível identificar os maiores custos e receitas e bolar estratégias a partir disso. Seria fantástico poder controlar, analisar e planejar seu dinheiro. Certo?!

Se você acha esse lance de gestão financeira muito legal, mas ainda não sabe por onde começar, você veio ao lugar certo.

Nesse e-book vamos mostrar por que olhar para os números, quais números você precisa acompanhar, como entendê-los e como tomar ações inteligentes a partir deles.

**Você está pronto para começar sua gestão financeira?**



**POR QUE OLHAR  
OS NÚMEROS?**

# POR QUE OLHAR OS NÚMEROS?

Se você tem uma empresa e fica de cabelo arrepiado ao ouvir: pagamento do fornecedor, impostos, contas a receber e folha de pagamento, você não está sozinho.

Só que não precisa ser assim: a gestão financeira pode ser motivo de alegria. Ela é responsável pelo entendimento dos números e da situação da sua empresa e ajuda a responder alguns questionamentos essenciais para o sucesso do seu negócio:

- ✓ Quanto dinheiro preciso para o próximo mês?
- ✓ Onde vou conseguir esse dinheiro?
- ✓ Como utilizar o dinheiro da melhor forma?

Seria um sonho responder essas perguntas com segurança, não é? Isso é possível.

Esses são apenas alguns questionamentos de um futuro próximo, mas a gestão financeira permite pensar mais longe também:

- ✓ Para crescer precisarei de algum investimento?
- ✓ Com a receita atual consigo ter lucro para reinvestir?
- ✓ Onde posso chegar nos próximos seis meses e

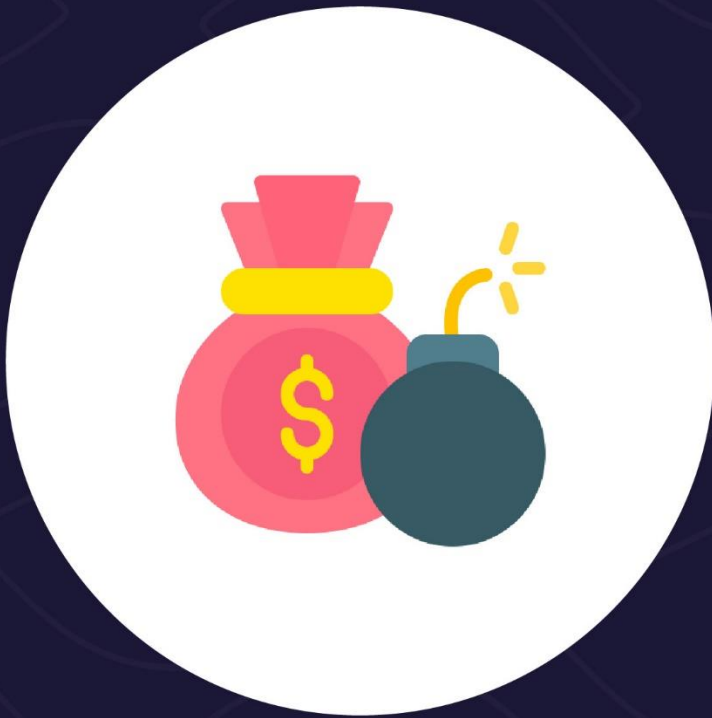
um ano?

- ✓ Vou precisar de empréstimo para realizar meu plano?
- ✓ Onde consigo com juros mais baixos?
- ✓ Como utilizar esse dinheiro da melhor forma?
- ✓ É preciso investir em maquinário e pessoal?

Ainda não está convencido? Além de todas as vantagens que já citamos acima, com uma gestão adequada é possível compreender e acompanhar métricas indispensáveis para o seu negócio, como por exemplo, o capital de giro, fluxo de caixa e o saldo previsto.

E você sabe quais são os problemas da ausência financeira? Não?! É mais sério do que você imagina.





# **PROBLEMAS DA AUSÊNCIA DA GESTÃO FINANCEIRA**

# PROBLEMAS DA AUSÊNCIA DA GESTÃO FINANCEIRA

É claro que a ausência de qualquer gestão traz uma série de problemas e com a gestão financeira não é diferente.

Alguns problemas trazem um impacto maior do que outros, mas todos merecem atenção.

## **Falta de controle de contas a pagar e receber**

É muito chato saber que precisa pagar uma conta quando o fornecedor cobra, certo? Isso acarreta juros, multa e às vezes até o bloqueio do crédito ou de condições com esse fornecedor.

Além disso, você não consegue se programar e visualizar as despesas e receitas da sua semana, vivendo na incerteza financeira.

Assim, não é possível fazer investimentos ou compras antecipadas, no caso de promoções, por exemplo.

## **Não entendimento e gerenciamento do ciclo operacional e financeiro**

Já aconteceu da sua empresa vender todo o estoque e mesmo assim estar no vermelho? Saiba que é mais normal do que imagina. Isso acontece porque não houve um controle do ciclo operacional e financeiro.

O ciclo operacional é o tempo médio entre a data de compra e a data de venda.

Já o ciclo financeiro envolve o período desde o pagamento para o fornecedor até o recebimento da venda.

Com esses dados é possível trabalhar para reduzir o ciclo financeiro, diminuindo a necessidade de uso do capital da empresa ou de terceiros para essas atividades.

## **Desconhecer a lucratividade**

O lucro é um dos fatores mais importantes para os empreendedores, pois é através dele que é possível verificar o quanto a empresa ganhou ou pretende ganhar naquele período.

É possível também fazer projeções de caixa e planejar o crescimento da empresa.

## **Tomada de decisão não baseada em números**

Se você não faz a gestão financeira da sua empresa, suas decisões provavelmente são pautadas em achismos. Aquilo que você acha que vai dar certo.

E assim a chance de você acertar nessas decisões são menores do que se fossem baseadas em números.

Se você sabe, por exemplo, quanto tem a pagar no mês que vem e viu que tem um dinheiro sobrando, é possível adquirir um equipamento sem dúvidas e receios.



Agora que você já chegou nessa etapa do e-book, acreditamos que esteja convencido sobre a importância da gestão financeira. Que tal descobrir como começar? É mais fácil do que você imagina.



**COMO COMEÇAR?**

# COMO COMEÇAR?

O primeiro passo para começar a sua gestão financeira é definir onde serão feitos os registros. Você utilizará um software de gestão? Usará planilhas?

É importante lembrar que um sistema de gestão possibilita um gerenciamento mais rápido e eficiente, com relatórios simplificados para que você acompanhe o crescimento da sua empresa.

Mas, se você não pode ou não tem interesse em adquirir um software nesse momento, é importante que esse não seja um impedimento para a sua gestão financeira. É melhor ter em planilhas do que não ter, certo?

Agora que você já definiu onde fará o registro, é preciso definir quais dados devem ser registrados primeiro.

## **Contas a receber**

Esqueça o passado. Faça os lançamentos a partir desse momento.

Comece registrando as suas contas a receber. É importante que você tenha informações relevantes sobre elas, como por exemplo, o nome do cliente, o valor e a data de vencimento.

Com essas informações você pode, inclusive, começar a fazer a cobrança das receitas em atraso.

## **Contas a pagar**

Antes de falarmos sobre contas a pagar, precisamos entender os conceitos de custos e despesas.

Um erro muito comum é achar que eles são a mesma coisa. Podemos dizer que custos e despesas são gastos, mas com um propósito totalmente diferente.

Os custos são aqueles gastos ligados à produção ou comercialização de bens ou serviços. Eles são facilmente identificados com o seguinte pensamento:

***“Quanto mais eu vender,  
mais estes gastos aumentarão.”***

Você pode considerar como custo coisas como matéria prima, compra de mercadorias para revenda, frete, em alguns casos a comissão dos vendedores e até mesmo custos financeiros como boleto ou taxas de cartão de crédito.

Já as despesas são gastos relacionados com a administração da empresa.

Despesas com aluguel, salários do pessoal do escritório, cafezinho e telefone podem ser considerados exemplos

de despesas.

Elas são identificadas com o pensamento:

***“Vendendo ou não,  
Eu terei estes gastos.”***

Ah! É importante lembrar que as contas recorrentes, como aluguel, água, luz e salários, também precisam ser lançadas, assim é possível assumir somente as dívidas que você pode pagar.

Lembre-se de fazer o registro de todas as contas a pagar assim que acontecerem, dessa maneira a chance de esquecer alguma é bem menor.

Através desse registro, você pode trabalhar prazos e condições em casos de dificuldades financeiras.

### **Saldo das contas**

O saldo das contas é o valor que você tem em cada conta da sua empresa. Pode ser em contas bancárias e até mesmo no caixa.

Aqui nós temos uma informação muito importante: o cartão de crédito. Ele deve ser considerado como uma conta e os seus lançamentos devem ser feitos de maneira unitária com todos os dados das contas a pagar.



Por exemplo: se você comprar um notebook com o cartão de crédito deve fazer o lançamento desse gasto com a conta financeira cartão de crédito.

Elas precisam ser registradas para a próxima etapa do financeiro.

## **Conciliação bancária**

Agora nós vamos entrar em um nível de maturidade maior do seu financeiro: a conciliação bancária.

Ela deve ser feita quando todos os lançamentos de contas a pagar e a receber estejam sendo lançadas no sistema.

A conciliação bancária é a comparação entre as entradas e saídas registradas por sua empresa com as movimentações de conta bancária.

Ela confronta se seus registros e previsões foram de fato realizados e se os saldos tanto de seu controle financeiro interno quanto de sua conta estão corretos.

No fundo, quando você olha para a conta corrente de sua empresa para verificar se aquele cliente importante realizou o pagamento na data correta, você está fazendo uma parte da conciliação bancária! Simples, não é mesmo?

É importante que você faça a conciliação bancária com frequência, pois assim garante que o registro dos pagamentos e recebimentos sejam lançados corretamente.

---

Agora que você já tem o registro do presente, é a hora de começar a planejar o futuro. Analisar os objetivos da empresa com métricas numéricas, prever as necessidades de capital e decidir de onde virá o dinheiro: por meio de receita? Empréstimo? Investimento?

O planejamento financeiro deve ser uma etapa do planejamento estratégico, para onde sua empresa quer ir no futuro? Quais são os passos desse ano? Como fazer as coisas planejadas acontecerem?!

Para isso, há alguns números que você pode acompanhar que irão ajudar.



**QUAIS NÚMEROS  
DEVO ACOMPANHAR?**

# QUAIS NÚMEROS DEVO ACOMPANHAR?

Para começar você precisa entender a diferença entre regime de caixa e regime de competência.

Alguns relatórios você analisará através do regime de competência e outros pelo regime de caixa. Por isso, é muito importante você saber diferenciá-los.

O regime de caixa é o mais simples. Você considerará o gasto ou a receita na data em que ele entrou no seu caixa.

Por exemplo, se você comprou uma assinatura anual de uma revista e pagará 3 parcelas de R\$ 40,00, então, você terá 3 lançamentos no caixa 0 um a cada 30 dias conforme o pagamento seja realizado.

O regime de competência é um pouco mais complexo de ser entendido. Você deve usar a data na qual aquela despesa ou receita compete, ou seja, quando aconteceu – não importa se você pagou ou quando pagou.

Ainda no nosso exemplo da revista, você terá 12 lançamentos mensais de R\$ 10,00, pois a competência da assinatura é anual.

Revistas, jornais, seguros, décimos e férias, são casos excepcionais. Normalmente a regra é mais simples: por caixa você deve considerar a data de pagamento e por competência você deve considerar a data de emissão ou realização.

Agora vamos ver quais números trarão resultados para sua empresa?

### **Acompanhe o DRE uma vez por mês**

Alguns conhecem como demonstração de resultado do exercício e outros conhecem como demonstrativo de resultado do exercício.

Na verdade, como este relatório se chama não é tão importante. O mais importante mesmo é o que ele pode lhe dizer.

O DRE é calculado usando como base o regime de competência. Nele as receitas e gastos são organizados em categorias.

A última linha deste relatório indica se a sua empresa deu lucro ou prejuízo, mas esta não é a única coisa a ser analisada.

O corpo do relatório pode indicar para onde o dinheiro da empresa está escoando. Ele pode lhe ajudar a apertar o cinto no lugar correto em épocas de crise.

Através dos dados gerados pelo DRE, nós podemos calcular outros indicadores muito interessantes como margem de contribuição, ponto de equilíbrio, lucratividade e outros.

Você pode ainda usar o DRE como base para um planejamento orçamentário e até mesmo avaliar se o seu negócio é passivo de uma alavancagem operacional.

Se você não tiver tempo para fazer nada disso que foi descrito acima, ao menos olhe o seu DRE uma vez por mês lendo a última linha. Ela indicará se a empresa está dando lucro ou prejuízo.

## **Acompanhe semanalmente o fluxo de caixa**

Dentre todas as ferramentas financeiras disponíveis, o fluxo de caixa é a de maior importância.

Se o seu tempo é escasso e você precisa escolher entre um grupo de coisas para monitorar, então dê preferência ao fluxo de caixa.

A sua empresa pode quebrar dando lucro e o fluxo de caixa é o instrumento que irá lhe avisar caso isso esteja acontecendo.

Por exemplo: sua empresa pode estar vendendo bastante a prazo e o DRE pode estar apontando lucro.

Porém, suas despesas podem vencer antes de você começar a receber e a sua empresa pode ficar sem capital de giro.

Neste momento a sua empresa estará dependente de dinheiro externo para quitar as dívidas e até mesmo realizar novas compras.

O fluxo de caixa é gerado usando o regime de caixa, ou seja, você deve usar a data em que o pagamento foi ou será realizado. O relatório irá mostrar como ficará o saldo das contas da empresa ao longo do tempo à medida que as contas a receber e a pagar sejam realizadas.

Tente alimentar o fluxo de caixa diariamente, mas caso não dê, faça isso pelo menos uma vez por semana. Você precisa ter pelo menos uma visão de 90 dias pra frente. Assim como o DRE lhe dará uma visão do passado, o fluxo de caixa lhe mostrará o futuro.



**PARA SE APROFUNDAR MAIS...**



# PARA SE APROFUNDAR MAIS...

## Lucratividade é diferente da Rentabilidade

A lucratividade é quanto a empresa ganhou sobre as vendas. Digamos que a empresa teve um lucro líquido de R\$ 10 mil e uma receita bruta de R\$ 200 mil. Neste caso a lucratividade será de 5%.

Já a rentabilidade é o retorno que a empresa teve em cima de um investimento. Digamos que a empresa compre um equipamento que custe R\$ 100 mil. Digamos ainda que por causa desse equipamento a empresa faturou R\$ 13 mil.

Logo, a rentabilidade deste investimento foi de 13%. É através da análise da rentabilidade que você decide se o seu dinheiro vale a pena ser investido na empresa ou em uma aplicação bancária.

Estas são informações coletadas no DRE.

## Ponto de Equilíbrio

Você sabe quanto de produto ou serviço você precisa vender para que as suas receitas empatem com seus gastos? Este é o conceito de ponto de equilíbrio: é quando suas receitas atingem exatamente o tamanho

dos gastos.

Ao calcular o ponto de equilíbrio, você terá a quantidade de produtos ou serviços que você precisa vender para cobrir todos os seus gastos e obter lucro zero.

Você pode ainda calcular o ponto de equilíbrio para obter um lucro X desejado.

Estas informações são coletadas no DRE.

## **Planejamento Orçamentário**

O planejamento orçamentário é um exercício de imaginação de quanto a empresa faturará e gastará num período. No planejamento você especificará o quanto você gastará de água, energia, salários, receitas e etc.

Uma maneira muito simples de montar um planejamento orçamentário é adicionar no DRE uma coluna chamada "orçado" para cada mês. Assim, você pode ir comprando ao longo do ano se o "orçado" está coerente com o "realizado".

É possível também montar um planejamento orçamentário baseado no fluxo de caixa. Reserve um tempo no fim do ano para montar o planejamento orçamentário do próximo ano e mensalmente avalie ele junto com o DRE.

## **Alavancagem Operacional**

Muitas vezes a empresa possui recursos que estão ociosos e com isto torna-se possível aumentar o faturamento da empresa sem aumentar as despesas – note que não estamos falando de custos!

Ou seja, a alavancagem operacional consiste em tentar aumentar o faturamento da empresa utilizando as mesmas pessoas, mesmas máquinas, mesmas estruturas e qualquer outra despesa que esteja ociosa.

A minha empresa conseguiria aumentar a quantidade vendida ou o preço sem mexer na estrutura fixa dela?

O segredo da alavancagem operacional é aumentar a receita bruta, os impostos e os custos variáveis, mas mantendo as despesas fixas. No final você estará aumentando o lucro da empresa.

## **Capital de Giro**

Digamos que eu tenha comprado uma mercadoria por R\$ 100,00 e pagarei daqui a 30 dias. A mesma mercadoria eu vendo por R\$ 200,00 e receberei daqui a 60 dias. Sob o ponto de vista do DRE o meu lucro foi fantástico.

O problema é que eu pagarei ao meu fornecedor bem antes de receber do meu cliente e se eu não tiver

dinheiro para segurar esta operação, mesmo tendo lucro, a minha empresa pode quebrar.

Em poucas palavras o capital de giro é isto: um dinheiro que permite que sua operação consiga segurar a sua mercadoria em estoque e as vendas a prazo.



**CONCLUSÃO**

# CONCLUSÃO

Sem dúvidas, a gestão financeira é essencial para o sucesso da sua empresa, pois é a partir dela que você analisará os resultados e tomará decisões com mais segurança.

Começar o registro das suas vendas e compras pode ser um ótimo início, mas é preciso que você realmente se dedique, para que os lançamentos sejam feitos corretamente.

A partir desses lançamentos será possível acompanhar relatórios para analisar e ver os resultados do seu negócio.

Os dois principais relatórios são o DRE e o fluxo de caixa.

O DRE lhe dará uma visão contábil do que aconteceu com a empresa – serve para você entender o seu passado. Já o fluxo de caixa é o relatório que lhe mostrará o impacto futuro dos pagamentos e recebimentos da sua empresa. Ambos são igualmente importantes e complementares, porém, se você não tiver tempo pra nada, dê preferência ao fluxo de caixa.

Uma empresa pode quebrar por falta de gestão de fluxo de caixa, mas dificilmente quebrará por falta de gestão via DRE caso ela tenha uma boa gestão de caixa.

À medida que estes relatórios façam parte do seu dia-a-dia, tente incorporar também os demais conceitos.

Você não precisa ser um expert em finanças e nem passar a metade do mês lendo relatórios. Acreditamos que sua gestão pode melhorar muito com um pouquinho de sua dedicação.

Com o passar do tempo você perceberá que ler os relatórios é a tarefa mais fácil. O mais árduo é organizar toda essa informação e por isso um sistema de gestão pode lhe ajudar muito.

Mas isso não impede que você comece hoje mesmo manualmente.

E precisando: conte conosco! 😊

# SOBRE A LOCUS EMPRESARIAL

Atuando na gestão empresarial, a Locus Empresarial tem se destacado no mercado por ser uma empresa moderna, jovem, estruturada para atender empresas de qualquer porte e ramo de atividade e com profissionais altamente qualificados em diversos segmentos.

Visando satisfazer demandas específicas das empresas, oferecemos tecnologia de ponta e atendimento personalizado em diversos serviços, dentre eles consultoria completa nas áreas de gestão empresarial, contabilidade, departamento de pessoal, tributos e administração de empresas.



CONHEÇA MAIS SOBRE  
A LOCUS EMPRESARIAL

