



# E-book

## Workshop Check-up financeiro

CUIDANDO DO SEU DINHEIRO  
E DO SEU NEGÓCIO EM  
ÉPOCAS DE CRISE.

Adm. Roberto Lourenço



E-book

# QUEM SOMOS?

**Adm. Sandro Bernardo**, Administrador de Empresas, especialista em Gestão financeira e impostos, Diretor da DGO, Coach de Empreendedorismo, desenvolveu vários projetos nas áreas de estética e beleza e agora desenvolve o projeto Podólogo Empreendedor, além de ser consultor do Sebrae e professor da Estácio de Sá, professor do IBRAP e Instrutor do SENAC, especialista em planejamento estratégico; Auditor do MPE Brasil.

**Adm. Roberto Lourenço**, MBA em Gestão de Varejo, MBA em Marketing, MBA em Qualidade Total com Ênfase em Negócios, Diretor da DGO, especialista em programas de qualidade, Coach financeiro, desenvolveu vários projetos nas áreas de estética e beleza e agora desenvolveu o projeto Podólogo Empreendedor, além de ser consultor do SEBRAE e professor de pós da Unigranrio, professor do IBRAP e Instrutor do SENAC. Analista Comportamental formado pelo IBC.



# SUMÁRIO

<b>QUEM SOMOS? (Professores)</b>	<b>2</b>
<b>5 Motivos que podem levar sua empresa a falir</b>	<b>4</b>
<b>CUSTOS FIXOS E VARIÁVEIS</b>	<b>5</b>
<b>O QUE SÃO CUSTOS FIXOS E VARIÁVEIS</b>	<b>6</b>
<b>DESEMPESAS E GASTOS</b>	<b>7</b>
<b>O QUE SÃO DESPESAS E GASTOS</b>	<b>8</b>
<b>CONTROLES FINANCEIROS</b>	<b>10</b>
<b>ATIVIDADE PRÁTICA</b>	<b>14</b>
<b>FLUXO DE CAIXA</b>	<b>15</b>
<b>ATIVIDADE PRÁTICA</b>	<b>19</b>
<b>FUNDO DE RESERVA</b>	<b>20</b>
<b>FIM</b>	<b>23</b>



# Cinco Motivos que podem levar sua empresa a falir

Fonte: Sebrae-SP. Base: 1.830 entrevistas.



**DGO**



# CUSTOS FIXOS E VARIÁVEIS



# O que são custos fixos e variáveis?

- Os custos fixos de um negócio são aqueles que são menos suscetíveis a apresentar variações de acordo com o volume de serviços ou de vendas. Já os custos variáveis correspondem aos gastos que aumentam ou diminuem de forma proporcional ao nível de atividade do negócio.
- Para poder separar os custos fixos dos variáveis do seu negócio, o primeiro a se fazer é levantar todos os gastos e despesas de um determinado período de tempo. Através dessa informação, será possível montar uma planilha para observar a sua variação mensal, diária ou semanal. O ideal é que essa planilha contenha também os serviços ou o faturamento com vendas. Assim é possível perceber a relação entre o nível de atividade do negócio e o impacto nos seus custos totais.
- No caso das empresas de serviços, conhecer os custos fixos e variáveis é importante para um melhor planejamento financeiro ao longo do ano. Mas todos os tipos de negócios podem ser beneficiados por esse conhecimento, já que a estrutura de custos de um serviço possui impacto direto no seu preço e condiciona a possibilidade de o empreendedor fazer promoções futuras.



# DESPESAS & GASTOS



# O que são Despesas e Gastos?

A despesa não tem ligação com a sua produção, mas ela engloba tudo aquilo que você precisa ter para fazer seu negócio funcionar com um mínimo de estrutura, além de poder ter influência nas vendas.

As despesas podem ser classificadas em fixas ou variáveis:

**Despesas Fixas:** todo tipo de despesa que não varia de acordo o volume produzido ou vendido pela empresa, como estruturas físicas, mobiliário, material de escritório, entre outros.

**Despesas Variáveis:** todo tipo de despesa que irá variar proporcionalmente de acordo com volume produzido ou vendido pela empresa, como comissão de vendedores, por exemplo.

**Veja estes exemplos:** material de escritório, consertos, aluguel.

Normalmente, despesa é tudo aquilo usado nas operações comerciais, nos setores administrativo, recursos humanos, marketing, entre outros.

# O que são Despesas e Gastos?

Todos os bens e serviços adquiridos para um negócio são considerados como “gastos” em algum momento de sua existência. Mas tem gastos que no decorrer do processo se transformarão em custos, despesas ou investimentos. Os gastos são os valores que via de regra não foram previsto no orçamento, mas que precisa investir para continuar a produção.

O gasto não tem relação direta com o investimento, porém são necessários quando ocorre qualquer imprevisibilidade na empresa. O gasto nunca traz um retorno positivo para a empresa quando é necessário de forma não planejada. Por isso, a empresa precisa criar estratégias para cobrir este problema.



# CONTROLES FINANCEIROS



# CONTROLES FINANCEIROS

Uma das formas de saber que uma empresa tem sucesso, é saber a forma como ela está medindo o gerenciamento do seu dinheiro.

Para nós o controle financeiro é o processo destinado a acompanhar e orientar a correta execução do planejamento financeiro do seu negócio; esse acompanhamento, torna possível identificar falhas e corrigi-las.

O controle financeiro é um conjunto de atividades que são desenvolvidas e aplicadas de forma a obter resultados financeiros positivos no seu negócio.

# CONTROLES FINANCEIROS

- **CONTROLE DIÁRIO DE CAIXA.**
- **CONTROLE DE DIÁRIO DE MOVIMENTO BANCÁRIO.**
- **CONTROLE DIÁRIO DE VENDAS.**
- **CONTROLE DE CONTAS A RECEBER.**
- **CONTROLE ANALÍTICO DE CLIENTES**
- **CONTROLE DE CONTAS A PAGAR.**
- **CONTROLE MENSAL DE DESPESAS.**
- **CONTROLE DE ESTOQUES.**





ATIVIDADE  
PRÁTICA

# Como fazer o controle financeiro?





Mr. Current Name  
Street Name, 1  
70000 City Name

Invoice

Dear Mr. Current Name,  
I authorize myself to make following invoice:

Num.	Qty.	Units	Article Nr.	Goods, Service
1	1	pcs.		Food photography for summer menu. Menu design and print on glossy cardboard DIN A4 double sided 50 pieces
1	33	pcs.		Single product photo on white background
1	1	pcs.		Photo Licenses for Cert
Total				
VAT 19%				
<b>Total Amount Payable</b>				

Service: 201104  
Date: 24.05  
City: 70000

# FLUXO DE CAIXA



Your Name (Privatperson)  
UST-IdNr.: 10000000000  
Steuer-Nr.: 10000000

# FLUXO DE CAIXA

**Saldo Inicial:** é o valor constante no caixa no início do período para a elaboração do fluxo de caixa. É composto pelo dinheiro “guardado no dia anterior” mais o saldo bancário disponível para saque.

**Entradas de caixa:** corresponde às vendas realizadas e efetivadas à vista, bem como a outros recebimentos, tais como duplicatas, faturas, cheques pré-datados, e cartões de créditos e débitos, etc., disponíveis como dinheiro na data do fluxo executado.

**Saídas de caixa:** são os pagamentos em geral; fornecedores, pró-labore, aluguéis, impostos, folha de pagamentos, água, luz, telefone, entre outros.

**Saldo operacional:** representa o valor obtido de entradas menos as saídas de caixa na respectiva data. Possibilita avaliar como se comportam seus recebimentos e gastos periodicamente, sem a influência dos saldos de caixas anteriores.

**Saldo Final de caixa:** representa o valor obtido da soma do saldo inicial com o saldo operacional. Permite constatar a real sobra ou falta de dinheiro em seu negócio no período considerado e passa a ser o saldo inicial do próximo período.

O **fluxo de caixa** é um instrumento de gestão fundamental para as empresas, independentemente do porte, ramo de atividade ou setor de atuação.

Fonte: Perfil da Micro e Pequena Empresa do Estado de Minas Gerais, Sebrae-SP 2019

# FLUXO DE CAIXA – Exemplo

	A	B	C	D	E	F	G
1	<b>PLANILHA DE FLUXO DE CAIXA</b>						
2		1	2	3	4	5	6
3	<b>ENTRADAS</b>						
4	Contas a receber-vendas realizadas						
5	Outros recebimentos						
6	<b>TOTAL DAS ENTRADAS</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7	<b>SAÍDAS</b>						
8	Fornecedores						
9	Folha de pagamento						
10	INSS a recolher						
11	Outros pagamentos						
12	<b>TOTAL DAS SAÍDAS</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
13	<b>1 (ENTRADAS - SAÍDAS)</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
14	<b>2 SALDO ANTERIOR</b>		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
15	<b>3 SALDO ACUMULADO (1 + 2)</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
16	<b>4 NECESSIDADE EMPRÉSTIMOS</b>						
17	<b>5 SALDO FINAL (3 + 4)</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Fonte: Perfil da Micro e Pequena Empresa do Estado de Minas Gerais, Sebrae-SP 2019

# Exemplo de Fluxo de Caixa

Fonte: Sebrae – Portal/NA

DESCRIÇÃO	Mês dez./x0	Mês jan./x1	Mês fev./x1	TOTAL DO TRIMESTRE (R\$)
<b>1. Saldo inicial (R\$)</b>	<b>3.000</b>	<b>27.400</b>	<b>0.400</b>	<b>3.000</b>
<b>ENTRADAS (R\$)</b>				
Vendas à vista projetado	20.000	30.000	32.000	82.000
Vendas no cartão projetado	30.000	20.000	30.000	80.000
Aporte de capital sócios				
Liberção de empréstimo capital de giro			30.000	30.000
Liberção de empréstimo longo prazo	32.000	20.000		52.000
<b>2. Total de entradas (R\$)</b>	<b>82.000</b>	<b>10.000</b>	<b>62.000</b>	<b>244.000</b>
<b>SAÍDAS (R\$)</b>				
Pagamento de fornecedor de mercadorias	20.000	30.000	40.000	90.000
Pagamento de impostos	2.000	2.400	6.200	10.600
Pagamento de salário	10.000	10.000	10.000	30.000
Pagamento de pró-labore	6.000	6.000	6.000	18.000
Pagamento de despesas fixas diversas	4.000	4.000	4.000	12.000
Aluguel	5.000	5.000	5.000	15.000
Pagamento de contador	600	600	600	1.800
Pagamento de reforma	10.000	15.000	15.000	40.000
Pagamento de fornecedor equipamentos e máquinas		14.000	14.000	24.000
Pagamento de empréstimo capital de giro				
Pagamento de empréstimo longo prazo				
<b>3. Total das saídas (R\$)</b>	<b>57.600</b>	<b>87.000</b>	<b>96.800</b>	<b>241.400</b>
<b>4. Saldo operacional (2 - 3) (R\$)</b>	<b>24.400</b>	<b>13.000</b>	<b>34.800</b>	<b>2.600</b>
<b>5. Saldo final (1 + 4) (R\$)</b>	<b>27.400</b>	<b>40.400</b>	<b>5.600</b>	<b>5.600</b>



**ATIVIDADE  
PRÁTICA**

# Como fazer um Fluxo de caixa?





# FUNDO DE RESERVA





## Fundo de Reserva

A pandemia, que criou esta crise financeira, serviu para mostrar e validar ainda mais a importância de ter um fundo de reserva na empresa (negócio). Vivemos num país de longa história de instabilidade financeira e por isso que devemos ser poupadores mas a realidade do povo brasileiro não é esta. O empreendedor brasileiro age infelizmente da mesma forma, não tendo uma reserva de capital para horas de emergência ou para futuros investimentos.

O problema é que quem não tem um fundo de reserva, fica totalmente desprotegido no caso de emergências e não consegue pagar contas ou fazer compras.





## Fundo de Reserva

### 7 Dicas para você ter seu Fundo de Reserva.

1. Adquira conhecimento em gestão de negócios;
2. Realize um Planejamento Estratégico;
3. Atenção à organização e gestão orçamentária;
4. Faça um controle mensal;
5. Cuidado com a desorganização dos documentos;
6. Administre corretamente seu fluxo de caixa;
7. Separe o dinheiro pessoal dos empresariais.





# Obrigado



21 - 96724-7344



21 - 997631700



You Tube: DGO Desenvolvimento em Gestão Organizacional



@dgoriodgo



dgoconsultoria@gmail.com



@RioDgo



[www.dgorio.com.br](http://www.dgorio.com.br)

