



# WORKSHOP

## DE FINANÇAS

PARA PEQUENAS EMPRESAS

**O QUE VOCÊ  
PRECISA SABER SOBRE  
FINANÇAS E DINHEIRO PARA SEU  
NEGÓCIO LUCRAR MAIS**

 blue

# SIGA:

---



[@4blueoficial](#)

[@renan.kaminski](#)

#BrasilEmpreendedor  
#AltamenteLucrativa



Estamos desde 2009 trabalhando  
para fazer as pequenas empresas  
mais lucrativas!





 blue&co

 blue

yampa

 talents

 *VoutrFlow*  
soluções corporativas

- ✓ Desde 2009
- ✓ Começamos sem dinheiro
- ✓ Hoje a principal referência em finanças para PMEs
- ✓ +30 mil clientes

- ✓ Fat +10MM ano
- ✓ 80 Colaboradores
- ✓ 4 negócios no grupo
- ✓ +8 Milhões em anúncios
- ✓ +1,5 Milhões em Mentorias, Consultorias, etc

# Alguns reconhecimentos que já recebemos



Empresa participante do  
**SCALE  
ENDEAVOR UP**

# +80 Colaboradores



**Mas não se engane...**

**Em 2009 nós  
começamos MUITO  
pequenos**

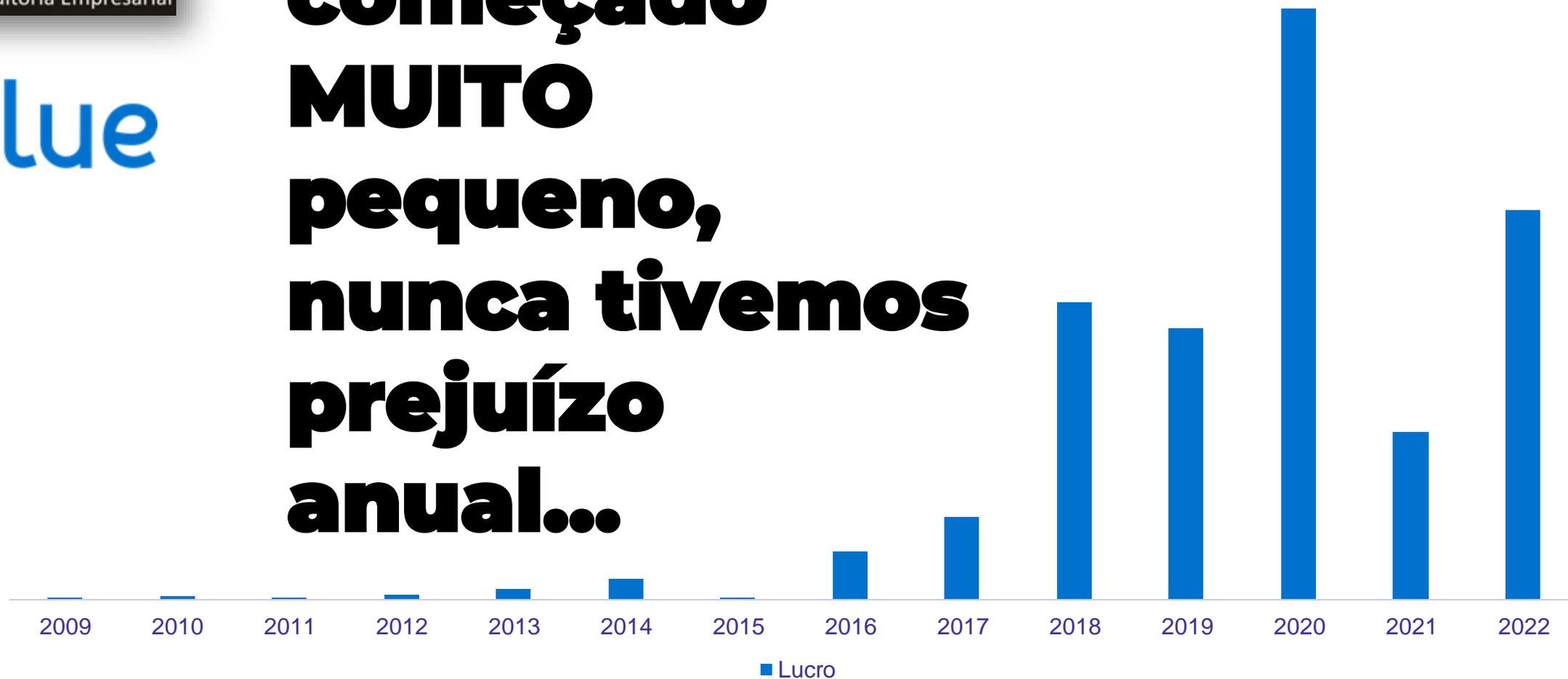
Logo criada no Power Point

R\$ 49,80 investidos para  
comprar cartão de visitas.

Site gratuito



**Apesar de ter  
começado  
MUITO  
pequeno,  
nunca tivemos  
prejuízo  
anual..**



**#ÉPOSSÍVELSIM**

# Alguns lembretes gerais

- Escolha um lugar reservado
- Tenha material de anotação
- “Conhecimento + Ação = Resultado”
- Ementa aqui + Materiais complementares das aulas

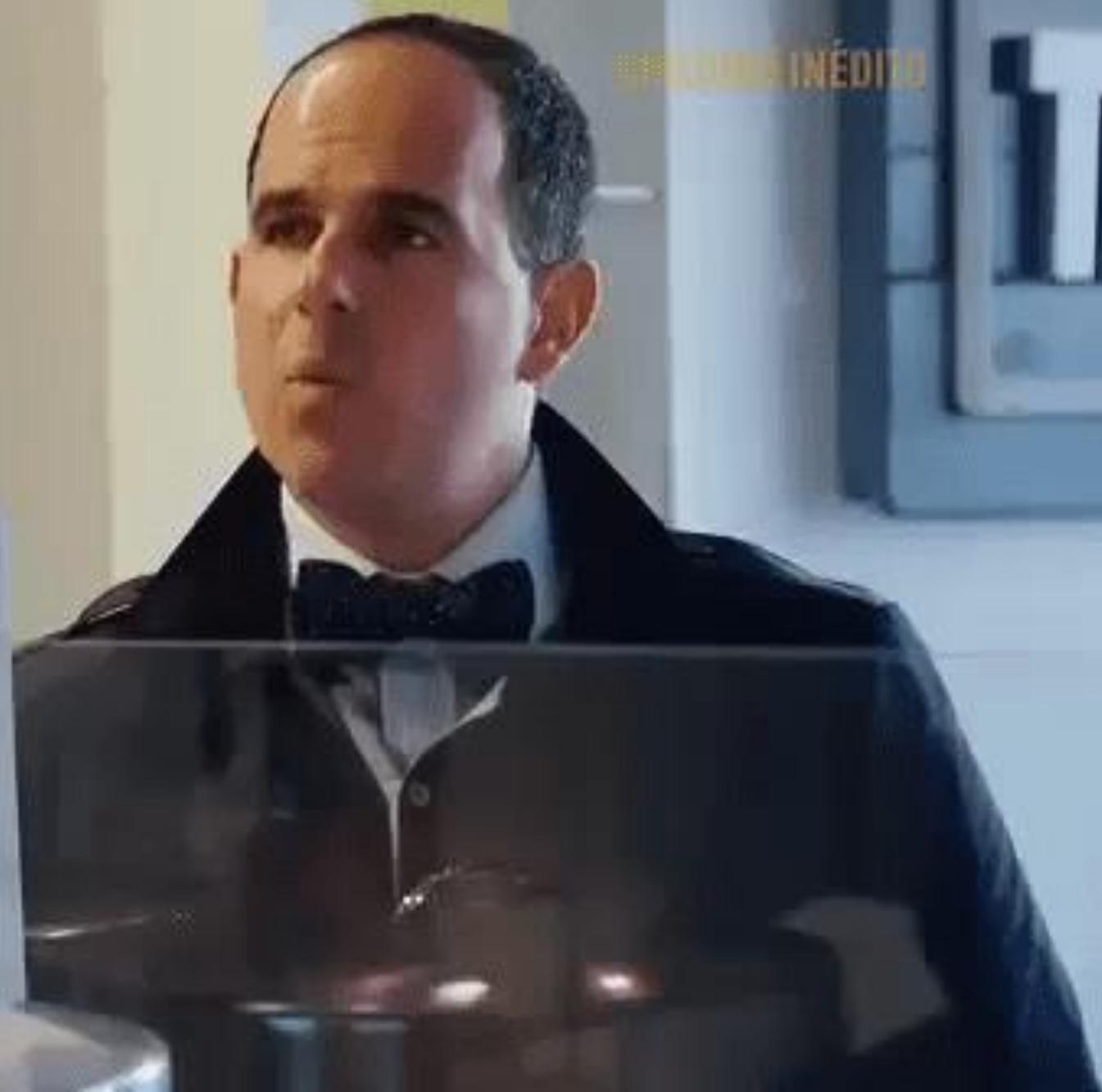


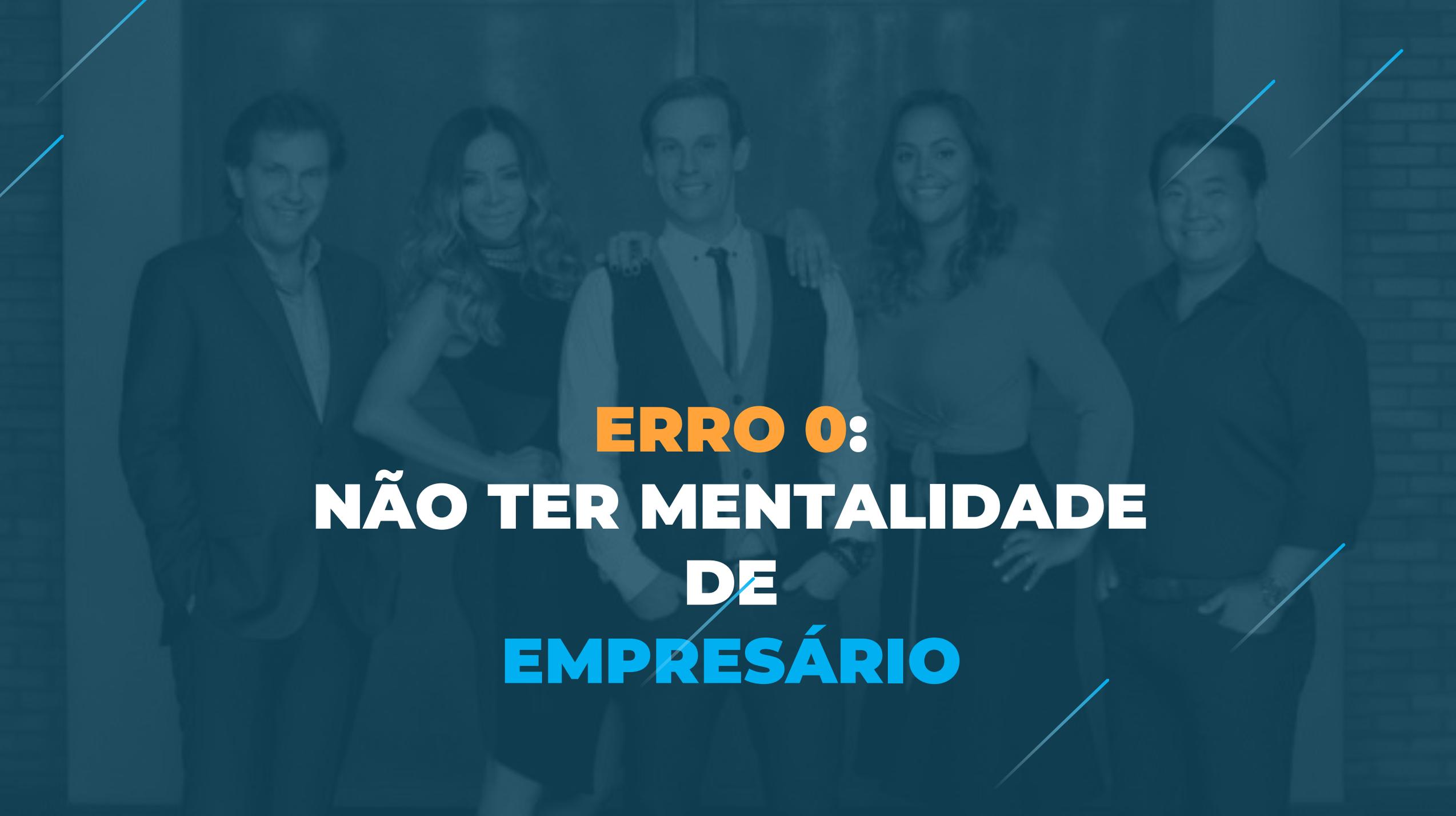
**O erro nº 0 da maioria  
dos Empreendedores**



H  
HISTORY

UNUSUS INÉDITO





**ERRO 0:**  
**NÃO TER MENTALIDADE**  
**DE**  
**EMPRESÁRIO**

## Mentalidade de Empresário!



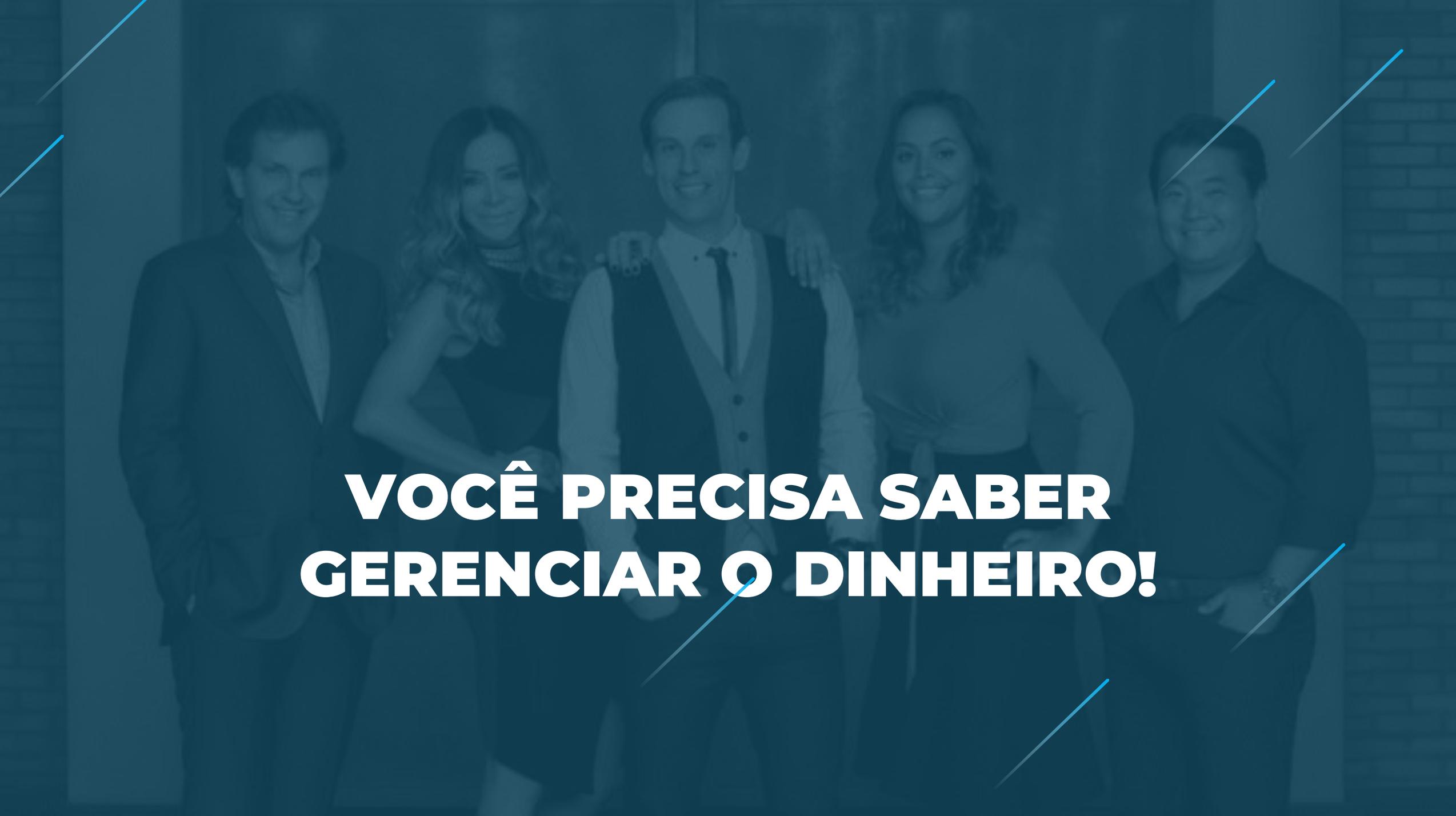
### Seja impessoal

Dois episódios dão a dimensão de como os interesses pessoais não se misturam com os negócios nas empresas de Lemann, Telles e Sicupira. Em certa ocasião, o filho de Telles, de 11 anos, contou ao pai o interesse em trabalhar em suas empresas. Telles explicou ao garoto que não seria possível atender ao desejo dele.

Os filhos dos três sócios não podem fazer carreira em suas companhias. O máximo permitido é ser trainee durante um ano. Depois disso, precisam encontrar emprego.

“A gente analisa 70.000 candidatos a trainee por ano. Será que minha genética é tão forte para eu criar o melhor desses 70.000? Não só não acredito em milagres da genética como acho que nossa cultura desapareceria”, disse Telles certa vez.

Em outra ocasião, Robert Cooper, sobrinho de Lemann, perguntou ao tio se poderia conhecer o camarote da Brahma no Carnaval. A resposta foi: “Aquilo é um negócio. Os convites são para gente famosa, mulheres bonitas e para quem me ajuda a ganhar dinheiro. Em que categoria você está?”



**VOCÊ PRECISA SABER  
GERENCIAR O DINHEIRO!**





# GESTÃO FINANCEIRA

Pergunta de 1 milhão: Como?

# A



# OS 6 PILARES FINANCEIROS

# OS 6 PILARES DA GESTÃO FINANCEIRA!

**SEGURANÇA FINANCEIRA**

**CONTROLE FINANCEIRO**

**DEMONSTRATIVO  
FINANCEIRO**

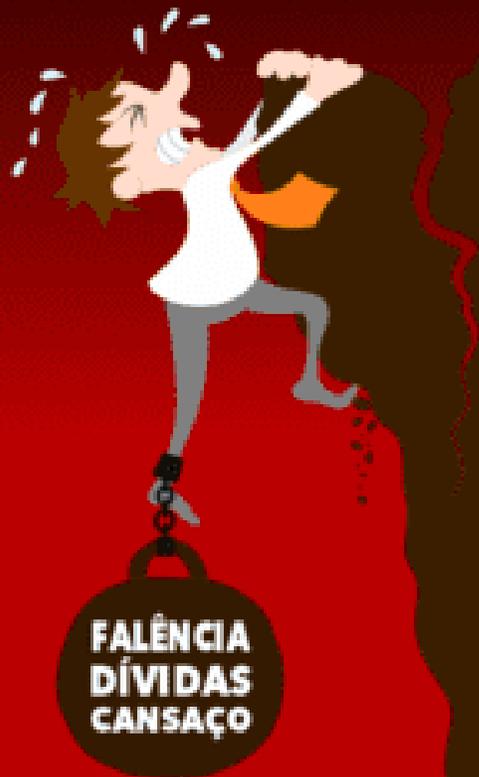
**PRECIFICAÇÃO**

**FINANÇAS  
ESTRATÉGICAS**

**SEPARAÇÃO DAS FINANÇAS**

# TESTE DE PERFIL

**FALÊNCIA**



**MARRECO**



**ESTAGIÁRIO**



**NINJA**



**Separe uma folha e  
escreva de 1 a 12**

E garanta que está  
visualizando com uma  
boa qualidade no  
Youtube

**1  
2  
3  
4  
5  
6  
7  
8  
9  
10  
11  
12**



Cada **NÃO**

**significa menos**

**dinheiro na**

**conta**



## Separação do Dinheiro!

Dinheiro da empresa é dinheiro da empresa.

Dinheiro do sócio é dinheiro do sócio.

Não respeitar esse princípio básico é a causa da morte silenciosa de milhares e mais milhares de empresas.

## Separação do Dinheiro!



1) Você recebe um pró-labore Definido todos os meses?  
Custe o que custar?

*Sim ou Não*

2) Nos últimos 3 meses, da conta da empresa, saiu apenas  
dinheiro pra pagar contas da empresa?

*Sim ou Não*

## Controle Financeiro

É o registro de cada movimentação financeira da forma correta!

Não fazer o controle da forma correta é sinônimo de ter o controle financeiro, mas ainda assim continuar no escuro.

## Controle Financeiro



3) Você tem Controle Centavo por Centavo de tudo que Entra e tudo que Sai? Ou seja, da movimentação Financeira?

*Sim ou Não*

4) *Sim ou Não*

## Demonstrativos Financeiros

É você ter os relatórios financeiros que lhe mostrem claramente a saúde financeira do seu negócio.

Seu braço direito é o Relatório de Fluxo de Caixa.

Mas não é o Relatório de FC que possivelmente você conhece, ou que seu software te apresenta!

## Demonstrativos Financeiros



5) Você consegue de forma fácil (em pouco minutos) saber qual foi seu lucro nos últimos 4 meses?

*Sim ou Não*

6) Nos demonstrativos são disponibilizadas de forma automática informações como Custo Variável, Despesa Fixa e Margem de Contribuição?

*Sim ou Não*



## Precificação

É você garantir que os preços que você pratica estão corretos e estão lhe ajudando na sua estratégia de vendas.

O Preço Errado é o atestado de Falência do seu Negócio!

## Precificação

7) Você segue algum método matemático-financeiro para calcular o preço dos produtos/serviços?

*Sim ou Não*

8) Você conhece qual é a Margem de Contribuição dos seus produtos / serviços?

*Sim ou Não*



Cada **NÃO**

**significa menos**

**dinheiro na**

**conta**

**PREÇO ERRADO**  
**É O ATESTADO DE**  
**FALÊNCIA DA**  
**EMPRESA**



## Finanças Estratégicas



É você transformar os números do seu negócio em Análises e Ação para gerar lucro para seu negócio

Empresários “comuns” tem números da sua empresa. Empresários de Sucesso transformam esses números em ações super direcionadas para gerar Resultados!



## Finanças Estratégicas



9) Você possui um Planejamento Financeiro, de no mínimo 6 meses?

*Sim ou Não*

10) Sua empresa faz uma análise detalhada dos números financeiros mensalmente?

*Sim ou Não*



## Segurança Financeira

É você ter reservas de dinheiro que lhe permitam passar por qualquer turbulência no negócio sem precisar tomar ações drásticas e desesperadas.

Empresas sem reserva financeira... Bem, você está vendo o que está acontecendo...

## Segurança Financeira



11) A empresa possui uma reserva de no mínimo 3 meses de Despesas Fixas?

*Sim ou Não*

12) Sua empresa ESTÁ LIVRE de empréstimos (incluindo cheque especial)?

*Sim ou Não*

SOMA TODOS OS SIM'S E MULTIPLICA POR 2

**FALÊNCIO**



Até 11 pontos!

**MARRECO**



12 a 17 pontos!

**ESTAGIÁRIO**



18 a 21 pontos!

**NINJA**

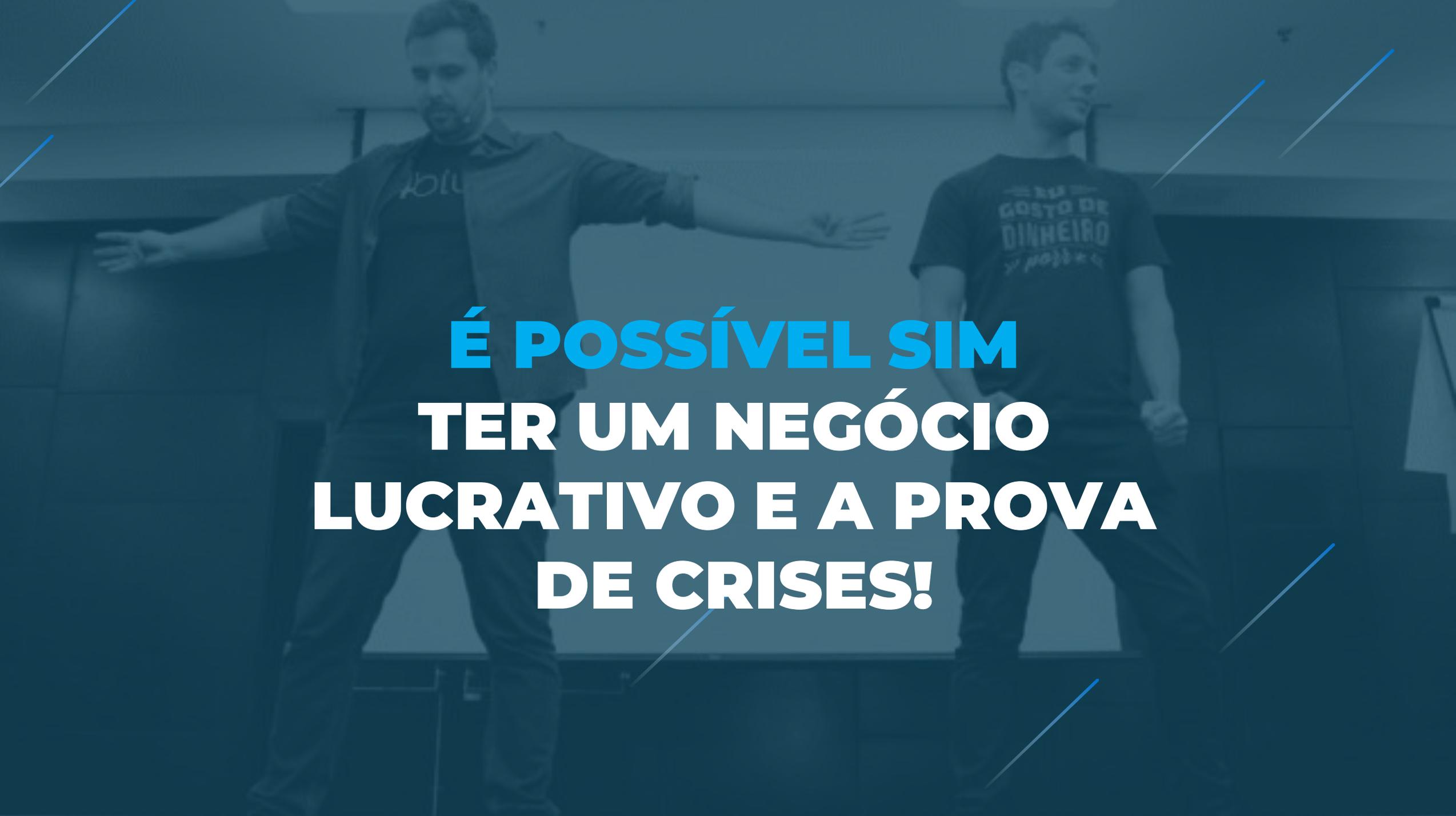


22 ou mais pontos!

**31 MIL NO CHEQUE ESPECIAL!**



**Fala pessoal, meu nome é Vitor, eu tenho  
uma padaria em Belo Horizonte que se**



**É POSSÍVEL SIM  
TER UM NEGÓCIO  
LUCRATIVO E A PROVA  
DE CRISES!**

**FALÊNCIO**



**MARRECO**



**ESTAGIÁRIO**



**NINJA**



**META E PRAZO**

**Até quando você vai  
subir 2 níveis no  
Diagnóstico?**

# OS 6 PILARES DA GESTÃO FINANCEIRA!

**SEGURANÇA FINANCEIRA**

**CONTROLE FINANCEIRO**

**DEMONSTRATIVO  
FINANCEIRO**

**PRECIFICAÇÃO**

**FINANÇAS  
ESTRATÉGICAS**

**SEPARAÇÃO DAS FINANÇAS**



**Existe uma forma  
SILENCIOSA de quebrar o  
negócio. Sabe qual é?**

**MISTURAR AS  
FINANÇAS  
PESSOAIS COM  
AS FINANÇAS  
DO NEGÓCIO!**

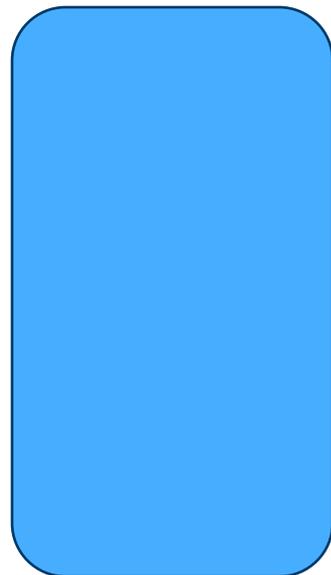
Um panda morre a cada vez que você paga uma conta pessoal direto da conta da empresa



# Qual a diferença?!



5 mil  
"do meu jeitinho"

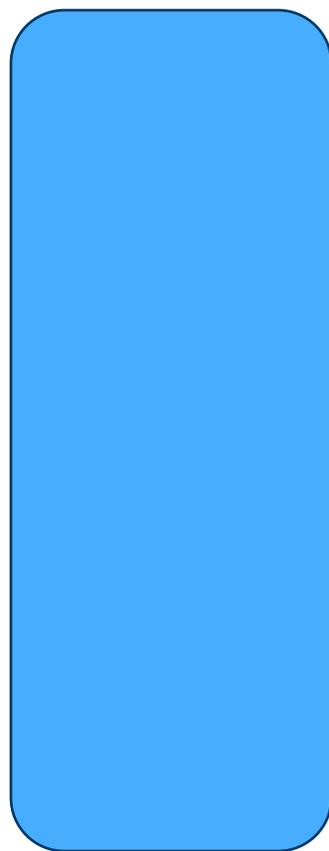


5 mil  
do jeito certo



# A diferença está no mês seguinte!

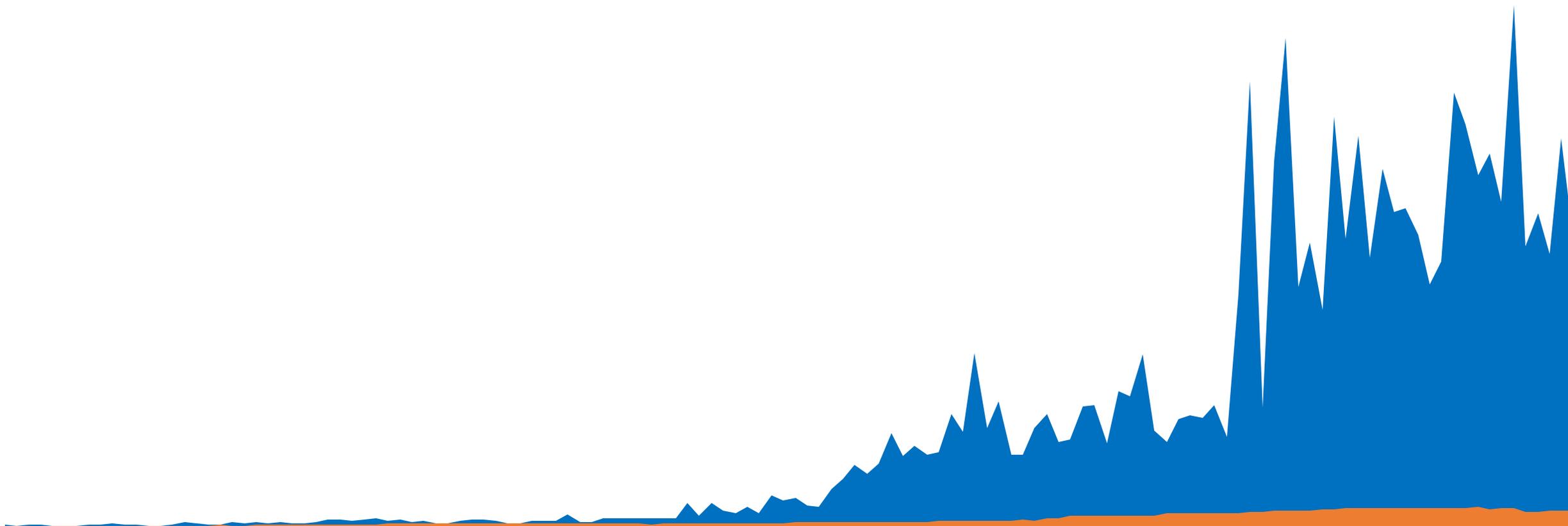
“do meu jeitinho”



5 mil do jeito certo



# Faturamento x Salário Sócios



# Faturamento x Salário Sócios

Quando você não separa as finanças...

...em picos de venda, você, quase sem perceber, gasta mais na pessoa física...

Logo, faz com que a empresa gaste mais.

Logo, não faz reserva financeira...

Logo, quando a crise chega....

# Como Remunerar os Sócios

- ✓ Remuneração Fixa  
Igual um funcionário
- ✓ Distribuição de Lucros  
Uma (no máx 2) vezes ao ano
- ✓ Remuneração por Meta  
Super opcional – Relacionada ao crescimento do negócio





**“Empresa rica,  
sócio pobre”**

Robson Shiba



**“Primeiro empresa rica,  
depois empresário rico”**

Aleksander Avalca



**NÃO MATE SUA GALINHA DOS OVOS DE OURO!**



@4blueoficial



**Planilha que Calcula**  
o quanto você pode ter  
de pró-labore (e o Ponto de Equilíbrio)

**Querem ver?!**



# OS 6 PILARES DA GESTÃO FINANCEIRA!

**SEGURANÇA FINANCEIRA**

**CONTROLE FINANCEIRO**

**DEMONSTRATIVO  
FINANCEIRO**

**PRECIFICAÇÃO**

**FINANÇAS  
ESTRATÉGICAS**

**SEPARAÇÃO DAS FINANÇAS**



Qual é a **Métrica Financeira** de  
**Sucesso**  
de qualquer tipo de empresa?

LUCRO não é tão óbvio assim...



## O que é Lucro?



*Vendas do Mês = 100.000,00*

*Desp. Variáveis = 40.000,00*

*Desp. Fixas = 30.000,00*

*Investimentos = 10.000,00*

*Lucro = 20.000,00*



***Receita do Mês = 65.000,00***

*Desp. Variáveis = 35.000,00*

*Desp. Fixas = 30.000,00*

*Investimentos = 10.000,00*

*Lucro = -10.000,00*



## O que é Lucro?



### **Lucro por COMPETÊNCIA**

(DRE – Demonstração do  
Resultado do Exercício)

*Vendas do Mês = 100.000,00*

*Desp. Variáveis = 40.000,00*  
*Desp. Fixas = 30.000,00*  
*Investimentos = 10.000,00*

*Lucro = 20.000,00*



### **Lucro por CAIXA**

(Fluxo de Caixa)

*Receita do Mês = 65.000,00*

*Desp. Variáveis = 35.000,00*  
*Desp. Fixas = 30.000,00*  
*Investimentos = 10.000,00*

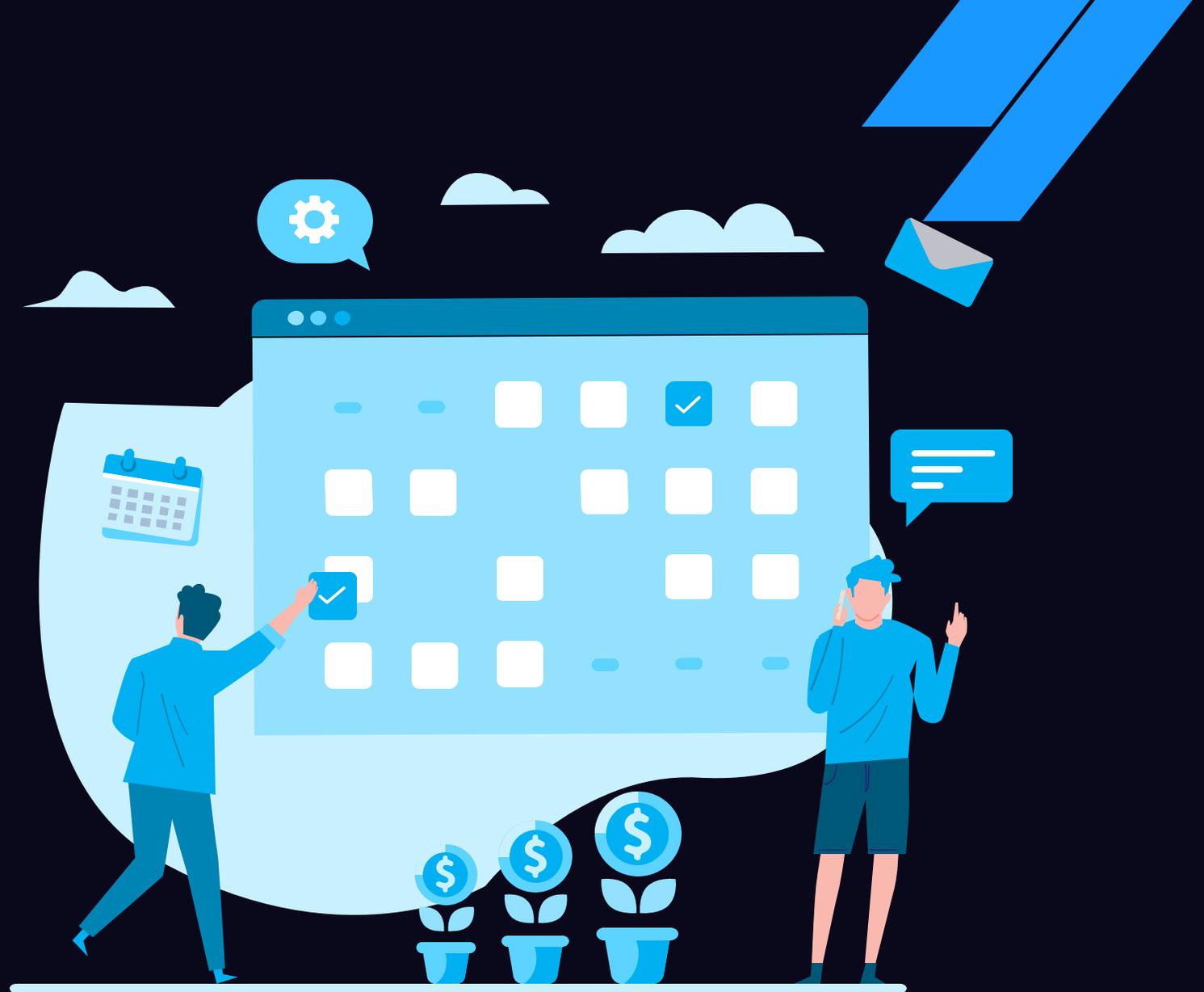
*Lucro = -10.000,00*



**Entre COMPETÊNCIA ou CAIXA,  
sempre escolha o princípio de  
Caixa**



# Quanto de **Lucro** esperar?



# Quanto de **Lucro** esperar?

## **Serviços**

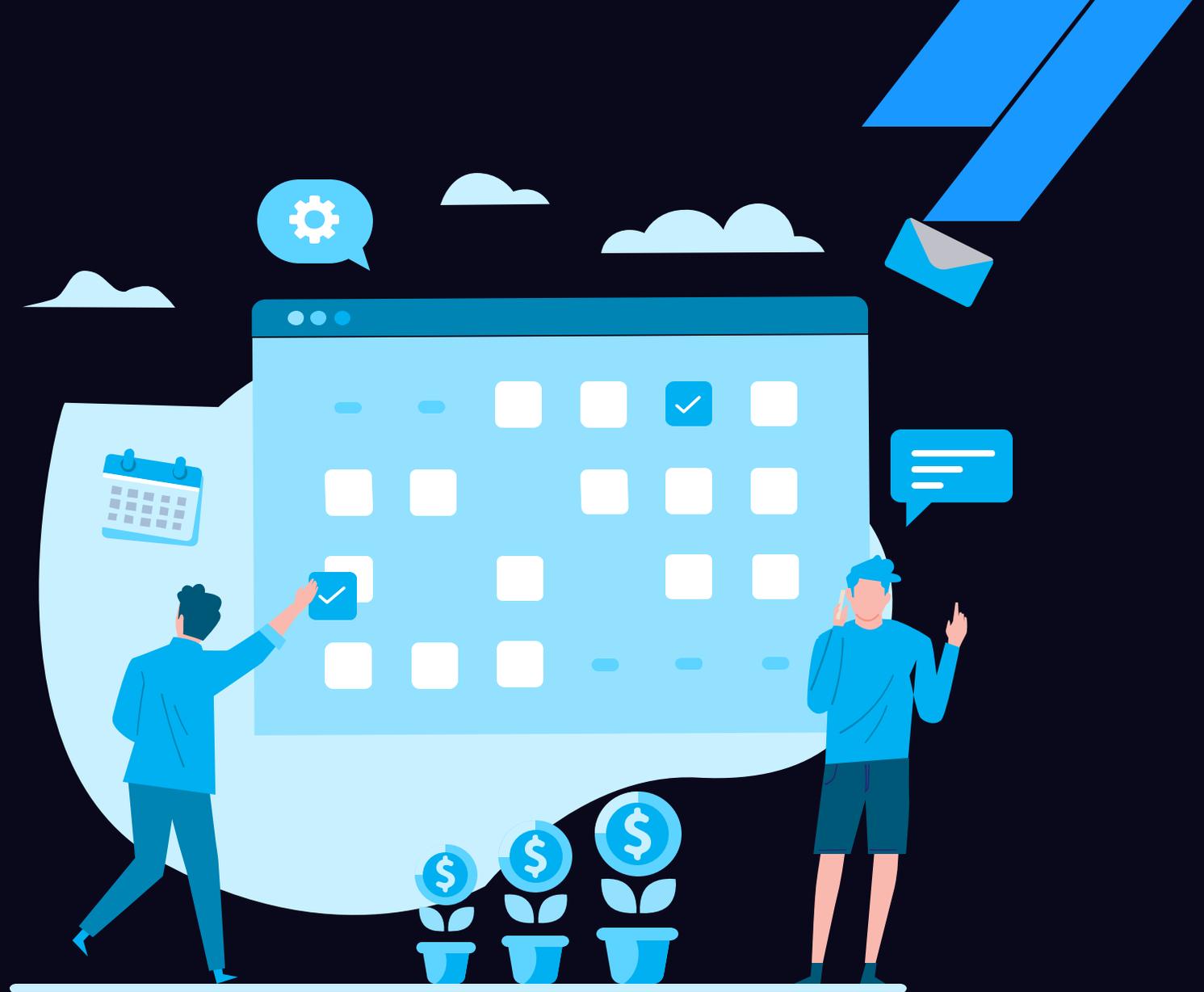
20% a 30%

## **Comércio**

10% a 20%

## **Indústria**

7% a 12%







**Alguns conceitos base precisam estar  
100% claros (e implementados no seu  
negócio)**

Sem isso, você não vai conseguir implementar...

# Plano de Contas



DATA	TIPO	DESCRIÇÃO	VALOR
07/08	Salários	Salário do pessoal	3.300,00
10/09	Genivaldo	Salário Genivaldo	1.100,00
10/09	Rosicleia	Rosicleia	1.100,00
05/10	Funcionários	Pessoal	2.200,00
07/11	Salários Funcionários	Remuneração	2.200,00
05/12	Rosicleia Maria	Salário	1.300,00
05/12	Genivaldo João	Genivaldo	1.100,00



# Plano de Contas



DATA	TIPO	DESCRIÇÃO	VALOR
07/08	Salários Funcionários	Salário do pessoal	3.300,00
10/09	Salários Funcionários	Salário Genivaldo	1.100,00
10/09	Salários Funcionários	Rosicleia	1.100,00
05/10	Salários Funcionários	Pessoal	2.200,00
07/11	Salários Funcionários	Remuneração	2.200,00
05/12	Salários Funcionários	Salário	1.300,00
05/12	Salários Funcionários	Genivaldo	1.100,00

# Conceitos Base

## 3. Receitas de Vendas

4. Custos Variáveis

5. Despesas Fixas

6. Investimentos

7.1 Entradas Não Operacionais

7.2 Saídas Não Operacionais

**Entradas ou Receitas**  
são todos os valores  
recebidos  
no período.  
É diferente de venda!  
Aqui consideramos o  
dinheiro  
que efetivamente  
entrou na empresa!

# Conceitos Base

3. Receitas de Vendas

4. Custos Variáveis

5. Despesas Fixas

6. Investimentos

7.1 Entradas Não Operacionais

7.2 Saídas Não Operacionais

**Custos Variáveis**  
são todos os gastos diretamente relacionados ao seu produto ou serviço. Ele é variável porque o seu gasto total varia conforme a sua venda!  
Ex.: impostos, comissões, matéria prima, terceirizações do serviço, taxas de cartão, etc.

# Conceitos Base

3. Receitas de Vendas

4. Custos Variáveis

5. Despesas Fixas

6. Investimentos

7.1 Entradas Não Operacionais

7.2 Saídas Não Operacionais

**Custos ou Despesas Fixas** são os gastos relacionados à estrutura da sua empresa. As despesas fixas são “fixas” porque faça chuva ou faça sol, elas sempre estarão presentes. Ex.: luz, água, telefone, contador, aluguel, tarifa bancária, pró-labore, salários, etc.

# Conceitos Base

3. Receitas de Vendas

4. Custos Variáveis

5. Despesas Fixas

**6. Investimentos**

7.1 Entradas Não Operacionais

7.2 Saídas Não Operacionais

## Investimentos

são gastos que não fazem parte do dia a dia da empresa e sobre o qual pretende-se ter algum retorno a curto, médio ou longo prazo.

Ex.: compra de maquinário, compra de novo software, contratação de consultoria e capacitação, aumento de estrutura, etc.

# Conceitos Base

3. Receitas de Vendas

4. Custos Variáveis

5. Despesas Fixas

6. Investimentos

**7.1 Entradas Não Operacionais**

7.2 Saídas Não Operacionais

## Entradas Não Operacionais

São entradas de dinheiro que não fazem parte do cerne (da operação) do negócio.

Ex.: capitalização dos sócios, captação de empréstimos, venda de equipamentos usados, etc.

# Conceitos Base

3. Receitas de Vendas

4. Custos Variáveis

5. Despesas Fixas

6. Investimentos

7.1 Entradas Não Operacionais

7.2 Saídas Não Operacionais

## Saídas Não Operacionais

São saídas de dinheiro que não fazem parte do cerne (da operação) do negócio.

Ex.: pagamento de empréstimos, distribuição de lucros, pagamento de juros, etc.

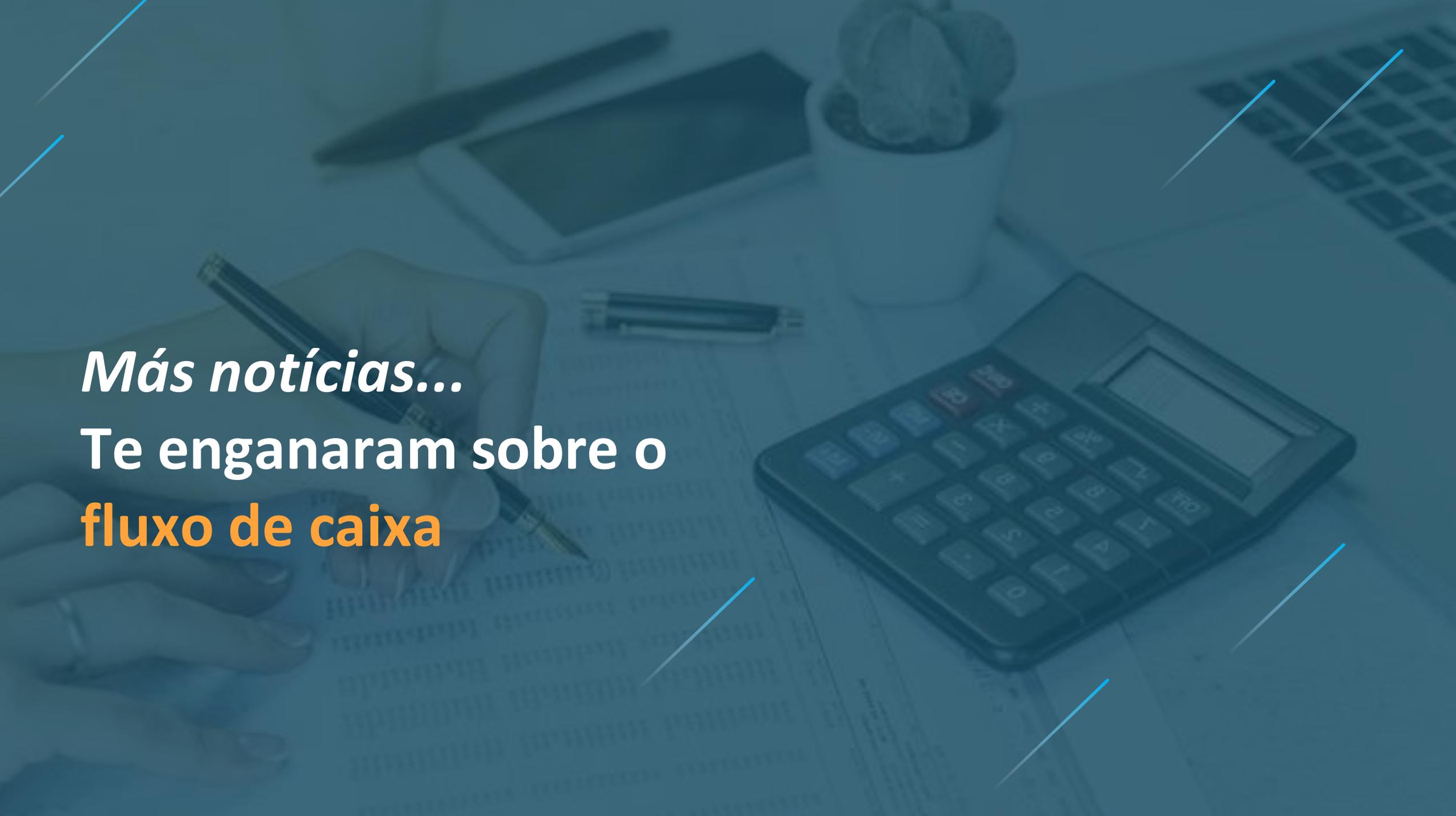
# Conceitos Base

- Receitas
- Custos Variáveis
- Despesas Fixas
- Investimentos
- Entradas ou Saídas Não Operacionais









*Más noticias...*  
Te enganaram sobre o  
**fluxo de caixa**

At 2017

SEBRAE												
FLUXO DE CAIXA												
Lançamentos Relatórios												
2017	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	Valores											
<b>Saldo Inicial de Caixa</b>	R\$ -											
Dinheiro	R\$ -											
Cheque	R\$ -											
Cartão de Débito	R\$ -											
Cartão de Crédito	R\$ -											
Outros Recebimentos 1	R\$ -											
Outros Recebimentos 2	R\$ -											
<b>Total de Entradas</b>	R\$ -											
Retirada de Sólido	R\$ -											
Transferências Bancárias	R\$ -											
Fornecedores	R\$ -											
Despesas Financeiras	R\$ -											
Impostos	R\$ -											
Despesas com Pessoal	R\$ -											
Seguro	R\$ -											
Despesas Administrativas	R\$ -											
Contador	R\$ -											
Outras Saídas 1	R\$ -											
Outras Saídas 2	R\$ -											
<b>Total de Saídas</b>	R\$ -											
<b>Saldo Operacional (Entradas - Saídas)</b>	R\$ -											
<b>Saldo Acumulado (Saldo Operacional + Saldo Inicial)</b>	R\$ -											

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Sep	Out	Nov	Dez
<b>Saldo Final</b>	381.854	361.514	358.482	366.631	12.809	16.213	32.403	34.343 -123	-36.487	-68.104	-72.140	-83.194
Saldo do mês anterior	380.127	381.854	361.514	358.482	366.631	12.809	16.213	32.403	-123	-36.487	-68.104	-72.140
Geração de Caixa	1.728	-20.742	-2.631	7.149	-352.822	3.404	16.190	1.991 -34.487	-36.373	-22.667	-12.986	-10.771
<b>Recebimentos</b>	58.992	44.514	55.963	63.702	61.545	45.702	80.786	31.164 1.617	245	121	121	
Outras Receitas			21.094	29.150								
Receitas de Vendas	58.992	44.514	44.949	34.552	61.545	45.702	80.786	31.164 1.617	245	121	121	
Saldo Inicial					10							
<b>Pagamentos</b>	-67.261	-66.246	-68.684	-66.943	-64.377	-62.298	-64.696	-39.203 -36.103	-36.618	-22.778	-13.107	-10.771
Despesas Administrativas e Co...	-21.379	-27.192	-19.728	-30.807	-17.700	-17.660	-22.837	-6.782 -13.879	-12.208	-12.208	-10.072	-10.072
Despesas de Produtos Vendidos												
Despesas Financeiras	-35.884	-38.054	-48.957	-35.747	-25.499	-24.638	-41.759	-22.421 -22.229	-14.410	-10.570	-3.035	-705
Investimentos												
Outras Despesas												
Saldo Inicial					-371.078							
Transferências	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

DE DATA INICIAL  
01/07/2016

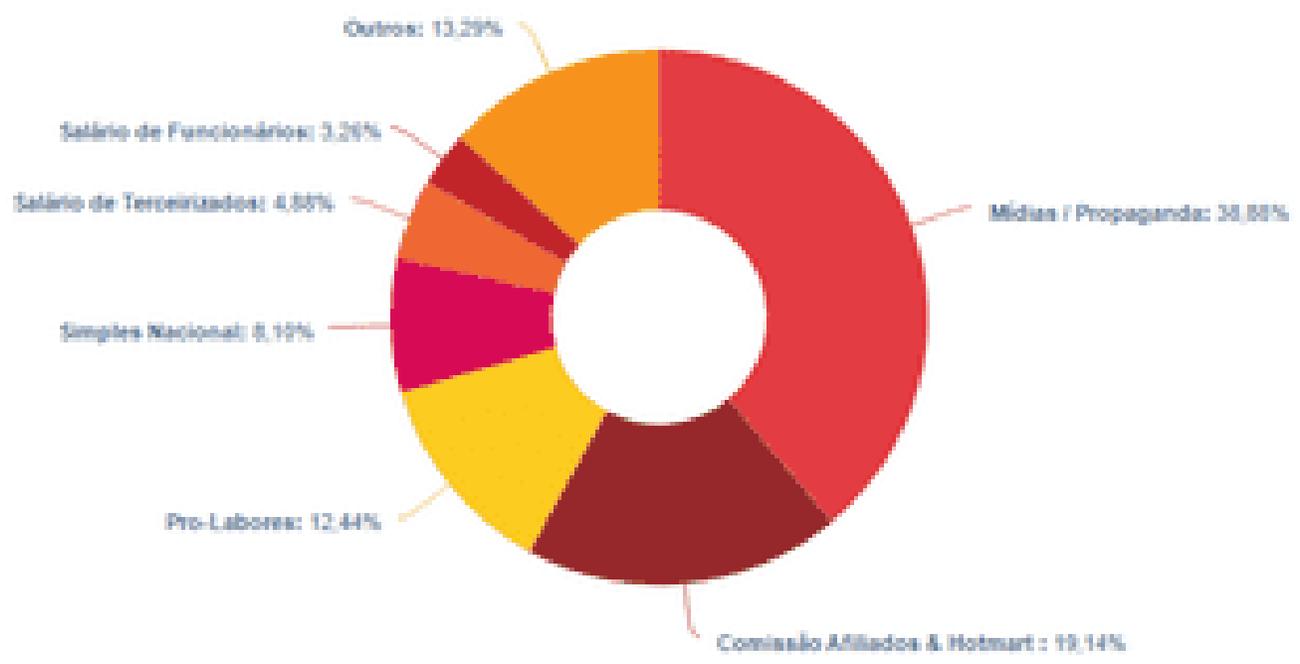
ATÉ DATA FINAL  
31/07/2016

📄 PDF

🖨️ Imprimir

um filtro:

- Atividade
- Pagamento
- Competência
- ...
- Pagos
- Não Pagos



CATEGORIA	VALOR
Mídias / Propaganda	R\$ 69.267,48
Comissão Afiliados & Hotmart	R\$ 34.088,43
Pro-Labores	R\$ 22.166,71
Outros	R\$ 24.444,00
Salário de Terceirizados	R\$ 9.111,00
Salário de Funcionários	R\$ 6.074,00

contas ]

01/07/2016

31/07/2016

Defina um filtro:

- Competência
- Data de Pagamento
- Data de Competência
- Contas
- Fonte Pagos
- Fonte Não Pagos

- Descrição
- Valor
- Tipo
- Categoria
- Marcações (Tags)

DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS — 01/07/2016 À 31/07/2016

Receita Bruta	R\$ 426.419,23
Impostos	- R\$ 0,00
Lucro Bruto	R\$ 426.419,23
Total de Despesas Variáveis	- R\$ 49.704,09
Lucro Operacional	R\$ 376.715,14
Total de Despesas Fixas	- R\$ 89.329,97
Gastos com Pessoal	- R\$ 39.102,36
<b>LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO</b>	<b>R\$ 248.282,82</b>

AVISO: O DRE É CALCULADO SOBRE AS OPERAÇÕES DE TODAS AS CONTAS

	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maior	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro
	Realizado	Realizado	Realizado	Realizado	Realizado	Realizado	Realizado	Realizado e Previsto	Previsto	Previsto
Saldo inicial do período	0,00	240.900,93	251.405,87	176.361,36	151.823,79	137.260,17	111.987,40	89.810,61	48.943,91	0,00

### Receitas

▶ 3.1 Receita de Vendas	84.709,87	89.801,83	50.497,38	43.051,53	63.449,15	19.682,76	24.345,94	8.333,33	8.333,33	0,00
▶ 3.2 Recebimento de Juros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.035,32	832,68	0,02	0,00	0,00
▶ 4.2 Custos com Cursos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	224,55	0,00	0,00	0,00	0,00
▶ 5.4 Despesas com Operação	0,00	0,00	0,00	425,63	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
▶ 7.1 Entradas não Opera...	55,15	204,60	5.359,73	128,17	450,80	1,59	0,12	0,00	0,00	0,00
▶ 7.2 Saídas não Operaci...	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	748,50	15,12	0,00	0,00	0,00
▶ Acerto de Caixa	576,24	58,41	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
▶ Saldo Inicial	227.621,47	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total de receitas	853.867,73	90.001,64	55.857,11	43.051,53	63.449,15	20.718,35	25.183,74	8.333,35	8.333,33	0,00

### Despesas

▶ 2.1 Receita de Vendas	0,00	0,00	0,00	-1.000,00	-340,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
▶ 4.1 Custos tributários...	-25.941,00	-6,90	-20.344,55	-396,83	-6.248,42	-1.214,41	-5.655,00	-10.000,00	-10.000,00	-10.000,00
▶ 4.2 Custos com Cursos	-9.651,56	-3.749,42	-40.184,57	-14.254,99	-19.967,41	-644,15	-3.124,27	0,00	0,00	0,00
▶ 4.3 Custo com Consulto...	-5.169,41	-5.401,44	-619,90	-500,00	-227,04	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
▶ 4.4 Custo com mentoria	0,00	0,00	0,00	0,00	-81,18	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
▶ 5.1 Despesas Financeiras	-160,50	-317,13	-195,00	-205,70	-345,70	-388,73	-183,00	-86,83	-82,58	-82,58
▶ 5.2 Despesas Administr...	-297,00	-297,00	-622,08	-1.821,26	-1.851,26	-1.051,47	-1.249,67	-399,50	-397,00	-397,00
▶ 5.3 Despesas com Pessoal	-27.913,55	-49.854,21	-28.237,93	-20.278,23	-23.571,01	-20.059,30	-16.497,08	-19.794,69	-21.164,94	-21.164,94
▶ 5.4 Despesas com Operação	-55,44	-872,00	-2.769,26	-1.443,06	-4.544,07	-1.665,08	-2.761,67	-1.097,00	-1.097,00	-1.097,00
▶ 6.1 Investimentos em M...	0,00	-881,14	-253,95	0,00	-932,51	-36,00	0,00	-1.000,00	-1.000,00	-1.000,00
▶ 6.2 Investimentos em B...	-350,00	-3.390,69	-19,01	-893,26	-4.409,58	0,00	-19,01	-19,01	-19,01	-19,01
▶ 6.3 Investimentos em D...	0,00	-3.316,79	-1.566,21	-23.612,88	-5.214,83	-3.880,74	-3.101,21	-1.556,00	-21,00	-21,00

**Entradas**

Recebimentos de Juros	264,77	0,47
Venda Atacado	29.271,51	35,63
Venda Consumidor Final	4.188,45	7,36
Vendas de Amostras	375,00	0,64
Sem categoria	31.792,33	55,88

**Saídas**

Comissão dos Sócios	10.024,48	15,03
Comissão Interna	1.888,05	2,83
Custos de Embalagem	26.907,38	31,35
Custos de Produto	2.329,67	3,49
Frete de Compra	22,00	0,03
Correios / Frete Venda	11.327,52	16,99
Custos com Manuseio	4.562,00	6,84
Outros Custos com Logística	97,25	0,15
ICMS-ST (DARE)	98,16	0,15
Outros Custos Tributários ou Financeiros	84,74	0,13
Simplex Nacional	5.197,07	7,79
Taxas Boletó	165,29	0,16
Taxas Gateway de Pagamento	2.738,62	4,11
Contabilidade	435,00	0,65
Limpeza	130,00	0,19

# FLUXO DE CAIXA

	Previsão	Realizado
7		
8	1	1
9	<b>ENTRADAS</b>	
10	Previsão de recebimento vendas	
11	Contas a receber vendas realizadas	
12	Outros recebimentos	
13	<b>TOTAL DAS ENTRADAS</b>	0,00 0,00
14	<b>SAÍDAS</b>	
15	Fornecedores	
16	Folha de pagamento	
17	INSS a recolher	
18	FGTS	
19	Retiradas sócios	
20	Impostos s/ vendas	
21	Aluguel	
22	Energia elétrica	
23	Telefone	
24	Serviços contabilidade	
25	Combustíveis	
26	Manut. de veículos	
27	Manutenção fábrica	
28	Despesas diversas	
29	Férias	
30	13º salário	
31	Verbas para rescisão	
32	Empréstimos bancários	
33	Financiamentos equip.	
34	Despesas financeiras	
35	Pagamento novos empréstimos	
36	Outros pagamentos	
37	<b>TOTAL DAS SAÍDAS</b>	0,00 0,00
38	<b>1 (ENTRADAS - SAÍDAS)</b>	0,00 0,00
39	<b>2 SALDO ANTERIOR</b>	
40	<b>3 SALDO ACUMULADO (1 + 2)</b>	0,00 0,00
41	<b>4 NECESSIDADE (EMPRÉSTIMOS)</b>	
42	<b>5 SALDO FINAL (3 + 4)</b>	0,00 0,00

< > 1º Semestre 2º Semestre +



#DESISTIRNÃOÉOPÇÃO

A maioria dos empresários  
tem todo o trabalho de  
fazer o controle financeiro  
sem o benefício de ter  
a clareza dos números!

4blue  
yamp



O relatório de Fluxo de Caixa pode (e deve) ser muito mais do que uma simples relação de entradas e saídas de dinheiro

**Qual o Modelo Perfeito  
de Fluxo de Caixa?**

# Conceitos Base

3. Receitas de Vendas

4. Custos Variáveis

5. Despesas Fixas

6. Investimentos

7.1 Entradas Não Operacionais

7.2 Saídas Não Operacionais

# Modelo Perfeito de Fluxo de Caixa

- 3. Receitas de Vendas
- (-) 4. Custos Variáveis
- = **Margem de Contribuição**
- 5. Despesas Fixas
- 6. Investimentos
- 7.1 Entradas Não Operacionais
- 7.2 Saídas Não Operacionais

**Margem de Contribuição**,  
é a diferença entre todas as  
receitas e os custos  
variáveis.

Desta forma, a M.C. é o  
valor que sua empresa  
realmente recebe para pagar  
as despesas  
fixas e gerar lucro.

# Modelo Perfeito de Fluxo de Caixa

3. Receitas de Vendas

(-) 4. Custos Variáveis

= **Margem de Contribuição**

(-) 5. Despesas Fixas

= **Lucro Operacional Antes Investimentos**

6. Investimentos

7.1 Entradas Não Operacionais

7.2 Saídas Não Operacionais

## Lucro Operacional Antes dos Investimentos

É o “arroz com feijão do negócio”. É o resultado operacional antes de considerar os investimentos que o negócio está fazendo.

# Modelo Perfeito de Fluxo de Caixa

3. Receitas de Vendas

(-) 4. Custos Variáveis

= **Margem de Contribuição**

(-) 5. Despesas Fixas

= **Lucro Operacional Antes Investimentos**

(-) 6. Investimentos

= **Lucro Operacional**

7.1 Entradas Não Operacionais

7.2 Saídas Não Operacionais

**Lucro Operacional** é a diferença entre todas as receitas de vendas, os custos variáveis, as despesas fixas e os investimentos. Ou seja, é o quanto a operação da empresa gerou de resultado. Se sua empresa vende pizza, então é o quanto a operação de venda de pizza gerou de lucro. Mas ainda não é o lucro líquido!

# Modelo Perfeito de Fluxo de Caixa

- 3. Receitas de Vendas
- (-) 4. Custos Variáveis
- = **Margem de Contribuição**
- (-) 5. Despesas Fixas
- = **Lucro Operacional Antes Investimentos**
- (-) 6. Investimentos
- = **Lucro Operacional**
- + 7.1 Entradas Não Operacionais
- (-) 7.2 Saídas Não Operacionais
- = **Resultado Líquido**

**Resultado ou Saldo Líquido**  
é o grande objetivo da  
empresa.

É a diferença entre todas as  
entradas e todas as saídas,  
incluindo os investimentos. Ou  
seja, é o quanto realmente  
sobrou de dinheiro no período.

Se este saldo for negativo,  
significa que você gastou mais  
do que recebeu, ou seja, teve  
prejuízo!

## Cada entrada e cada saída de dinheiro deve entrar numa das categorias...

3. Receitas de Vendas

(-) 4. Custos Variáveis

= Margem de Contribuição

(-) 5. Despesas Fixas

= Lucro Operacional Antes Investimentos

(-) 6. Investimentos

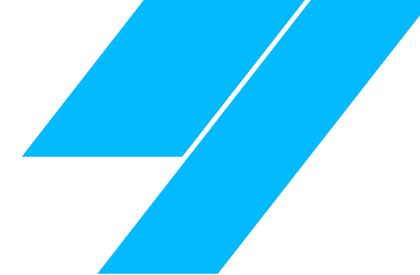
= Lucro Operacional

+ Entradas Não Operacionais

(-) Saídas Não Operacionais

= Resultado Líquido

# Modelo Perfeito de Fluxo de Caixa



3. Receitas de Vendas

(-) 4. Custos Variáveis

= Margem de Contribuição

(-) 5. Despesas Fixas

= Lucro Operacional Antes Investimentos

(-) 6. Investimentos

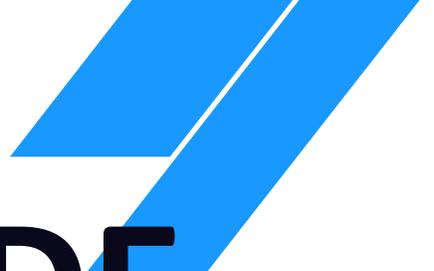
= Lucro Operacional

+ Entradas Não Operacionais

(-) Saídas Não Operacionais

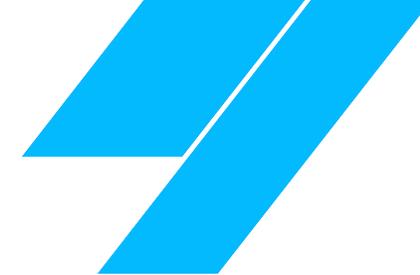
= Resultado Líquido

MONTRAP APÓS MACRO-CONTAS	JANEIRO			FEBREIRO			MARÇO			ABRIL			MAIO		
	REALIZADO	AV	AH	REALIZADO	AV	AH	REALIZADO	AV	AH	REALIZADO	AV	AH	REALIZADO	AV	AH
LUCRO OPERACIONAL	18.612,52	8,1%	122,1%	-8.073,13	-3,9%	-143,4%	45.875,51	16,0%	688,2%	55.750,94	18,3%	21,5%	78.062,29	98,3%	40,0%
RECEITA/FATURAMENTO	230.930,30	100,0%	-17,9%	231.485,23	100,0%	0,2%	287.331,15	100,0%	24,1%	304.173,48	100,0%	5,9%	131.598,25	100,0%	-56,7%
3.1 Receita de Vendas	230.930,30	100,0%	-17,9%	231.485,23	100,0%	0,2%	287.331,15	100,0%	24,1%	304.173,48	100,0%	5,9%	131.598,25	100,0%	-56,7%
CUSTOS VARIÁVEIS	-69.478,73	30,1%	-39,2%	-70.006,95	30,2%	0,8%	-78.828,68	27,4%	12,6%	-93.625,45	30,8%	18,8%	-21.802,86	16,6%	-78,7%
4.1 Custos Tributários e Financeiros	-27.313,75	11,8%	-37,6%	-28.099,70	12,1%	2,9%	-30.444,76	10,4%	8,3%	-35.257,38	11,6%	15,8%	-3.272,82	2,5%	-90,7%
4.2 Custos com Produtos e Serviços	-22.817,16	9,9%	-40,0%	-18.531,22	8,0%	-18,8%	-23.769,14	8,3%	28,3%	-33.484,86	11,0%	40,9%	-1.640,22	1,2%	-95,1%
4.2.1 Fornecedores	-22.817,16	9,9%	-40,0%	-18.531,22	8,0%	-18,8%	-23.769,14	8,3%	28,3%	-33.484,86	11,0%	40,9%	-1.640,22	1,2%	-95,1%
4.2.2 Mão de Obra Terceirizada															
4.3 Custos com Comissões	-12.591,52	5,5%	-49,2%	-16.450,30	7,1%	30,6%	-17.928,21	6,2%	9,0%	-15.786,26	5,2%	-11,9%	-11.000,34	8,4%	-30,3%
4.3.1 Comissão para Vendedores	-12.591,52	5,5%	-49,2%	-16.450,30	7,1%	30,6%	-17.928,21	6,2%	9,0%	-15.786,26	5,2%	-11,9%	-11.000,34	8,4%	-30,3%
4.3.2 Comissão com Parceiros															
4.5 Outros Custos com Produtos ou Serviços	-6.756,30	2,9%	-11,2%	-6.925,33	3,0%	2,9%	-6.686,57	2,9%	-1,4%	-9.096,95	3,0%	36,0%	-5.897,48	4,5%	-35,2%
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	161.451,57	69,9%	-5,4%	161.478,68	69,8%	0,0%	208.502,47	71,6%	29,1%	210.548,03	69,2%	1,0%	109.787,39	83,6%	-47,8%
DESPESAS FIXAS	-141.039,05	61,1%	-41,1%	-163.675,04	70,7%	16,0%	-196.459,29	84,5%	-4,4%	-148.857,21	48,9%	-5,0%	-30.825,10	23,4%	-79,3%
5.1 Despesas Financeiras	-2.330,40	1,0%	51,4%	-1.004,72	0,4%	-56,9%	-1.606,28	0,6%	59,9%	-2.415,25	0,8%	50,4%	-409,32	0,3%	-83,1%
5.1.1 Tarifas Bancárias	-2.126,46	0,9%	104,5%	-1.001,75	0,4%	-52,9%	-1.117,56	0,4%	11,6%	-951,12	0,3%	-14,9%	-409,28	0,3%	-57,0%
5.1.2 Aluguel e Tarifas Operadora Cartão															
5.1.3 DOC/TED															
5.1.99 Outros Custos com Despesas Financeiras	-203,94	0,1%	-9,2%	-2,97	0,0%	-99,1%	-488,72	0,2%	-1999,3%	-1.464,13	0,5%	199,6%	-0,04	0,0%	-100,0%
5.2 Despesas Administrativas	-32.528,76	14,1%	-6,1%	-34.212,51	14,8%	5,2%	-32.378,56	11,3%	-5,4%	-30.700,52	10,1%	-5,2%	-25.758,05	19,6%	-16,1%



**VOCÊ PERDE CENTENAS DE  
MILHARES DE REAIS  
TODOS OS ANOS AO NÃO  
ANALISAR OS NÚMEROS  
DESTA FORMA!**

# Modelo Perfeito de Fluxo de Caixa



3. Receitas de Vendas

(-) 4. Custos Variáveis

= Margem de Contribuição

(-) 5. Despesas Fixas

= Lucro Operacional Antes Investimentos

(-) 6. Investimentos

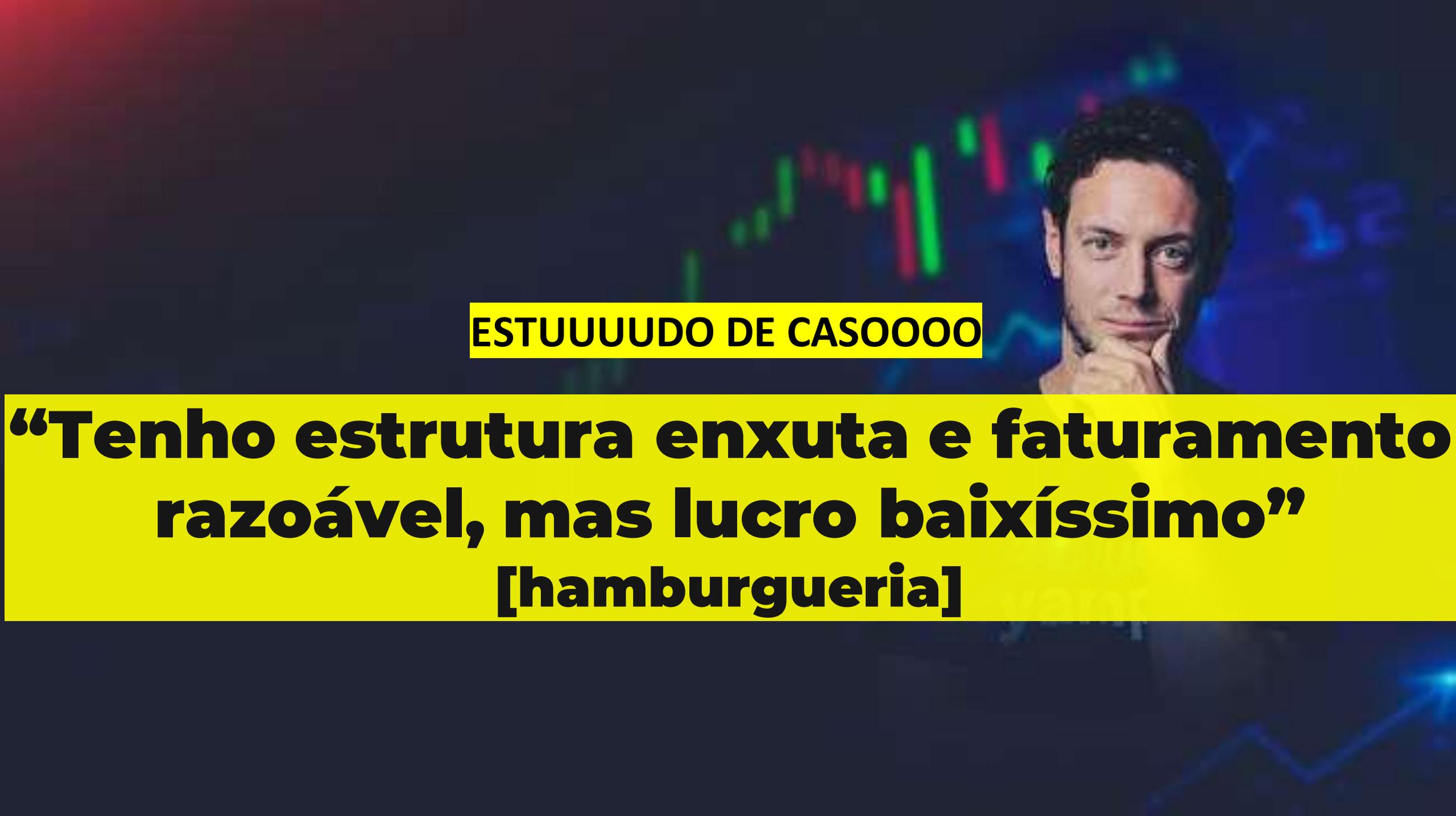
= Lucro Operacional

+ Entradas Não Operacionais

(-) Saídas Não Operacionais

= Resultado Líquido

MONTRAP APÓS MACRO-CONTAS	JANEIRO			FEBREIRO			MARÇO			ABRIL			MAIO		
	REALIZADO	AV	AH	REALIZADO	AV	AH	REALIZADO	AV	AH	REALIZADO	AV	AH	REALIZADO	AV	AH
LUCRO OPERACIONAL	18.612,52	8,1%	122,1%	-8.073,13	-3,9%	-143,4%	45.875,51	16,0%	688,2%	55.750,94	18,3%	21,5%	78.062,29	98,3%	40,0%
▼ RECEITA/FATURAMENTO	230.930,30	100,0%	-17,9%	231.485,23	100,0%	0,2%	287.331,15	100,0%	24,1%	304.173,48	100,0%	5,9%	131.598,25	100,0%	-56,7%
▶ 3.1 Receita de Vendas	230.930,30	100,0%	-17,9%	231.485,23	100,0%	0,2%	287.331,15	100,0%	24,1%	304.173,48	100,0%	5,9%	131.598,25	100,0%	-56,7%
▼ CUSTOS VARIÁVEIS	-69.478,73	30,1%	-39,2%	-70.006,55	30,2%	0,8%	-78.828,68	27,4%	12,6%	-93.625,45	30,8%	18,8%	-21.802,86	16,6%	-78,7%
▶ 4.1 Custos Tributários e Financeiros	-27.313,75	11,8%	-37,6%	-28.099,70	12,1%	2,9%	-30.444,76	10,4%	8,3%	-35.257,38	11,6%	15,8%	-3.272,82	2,5%	-90,7%
▼ 4.2 Custos com Produtos e Serviços	-22.817,16	9,9%	-40,0%	-18.531,22	8,0%	-18,8%	-23.769,14	8,3%	28,3%	-33.484,86	11,0%	40,9%	-1.640,22	1,2%	-95,1%
4.2.1 Fornecedores	-22.817,16	9,9%	-40,0%	-18.531,22	8,0%	-18,8%	-23.769,14	8,3%	28,3%	-33.484,86	11,0%	40,9%	-1.640,22	1,2%	-95,1%
4.2.2 Mão de Obra Terceirizada															
▼ 4.3 Custos com Comissões	-12.591,52	5,5%	-49,2%	-16.450,30	7,1%	30,6%	-17.928,21	6,2%	9,0%	-15.786,26	5,2%	-11,9%	-11.000,34	8,4%	-30,3%
4.3.1 Comissão para Vendedores	-12.591,52	5,5%	-49,2%	-16.450,30	7,1%	30,6%	-17.928,21	6,2%	9,0%	-15.786,26	5,2%	-11,9%	-11.000,34	8,4%	-30,3%
4.3.2 Comissão com Parceiros															
4.5 Outros Custos com Produtos ou Serviços	-6.756,30	2,9%	-11,2%	-6.925,33	3,0%	2,9%	-6.686,57	2,9%	-1,4%	-9.096,95	3,0%	36,0%	-5.897,48	4,5%	-35,2%
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	161.451,57	69,9%	-5,4%	161.478,68	69,8%	0,0%	208.502,47	71,6%	29,1%	210.548,03	69,2%	1,0%	109.787,39	83,6%	-47,8%
▼ DESPESAS FIXAS	-141.039,05	61,1%	-41,1%	-163.675,04	70,7%	16,0%	-156.459,29	64,5%	-4,4%	-148.857,21	48,9%	-5,0%	-30.825,10	23,4%	-79,3%
▼ 5.1 Despesas Financeiras	-2.330,40	1,0%	51,4%	-1.004,72	0,4%	-56,9%	-1.606,28	0,6%	59,9%	-2.415,25	0,8%	50,4%	-409,32	0,3%	-83,1%
5.1.1 Tarifas Bancárias	-2.126,46	0,9%	104,5%	-1.001,75	0,4%	-52,9%	-1.117,56	0,4%	11,6%	-951,12	0,3%	-14,9%	-409,20	0,3%	-57,0%
5.1.2 Aluguel e Tarifas Operadora Cartão															
5.1.3 DOC/TED															
5.1.99 Outros Custos com Despesas Financeiras	-203,94	0,1%	-9,2%	-2,97	0,0%	-95,1%	-488,72	0,2%	-199,9%	-1.464,13	0,5%	199,6%	-0,04	0,0%	-100,0%
▼ 5.2 Despesas Administrativas	-32.528,76	14,1%	-6,1%	-34.212,51	14,8%	5,2%	-32.378,56	11,3%	-5,4%	-30.700,52	10,1%	-5,2%	-25.758,05	19,6%	-16,1%



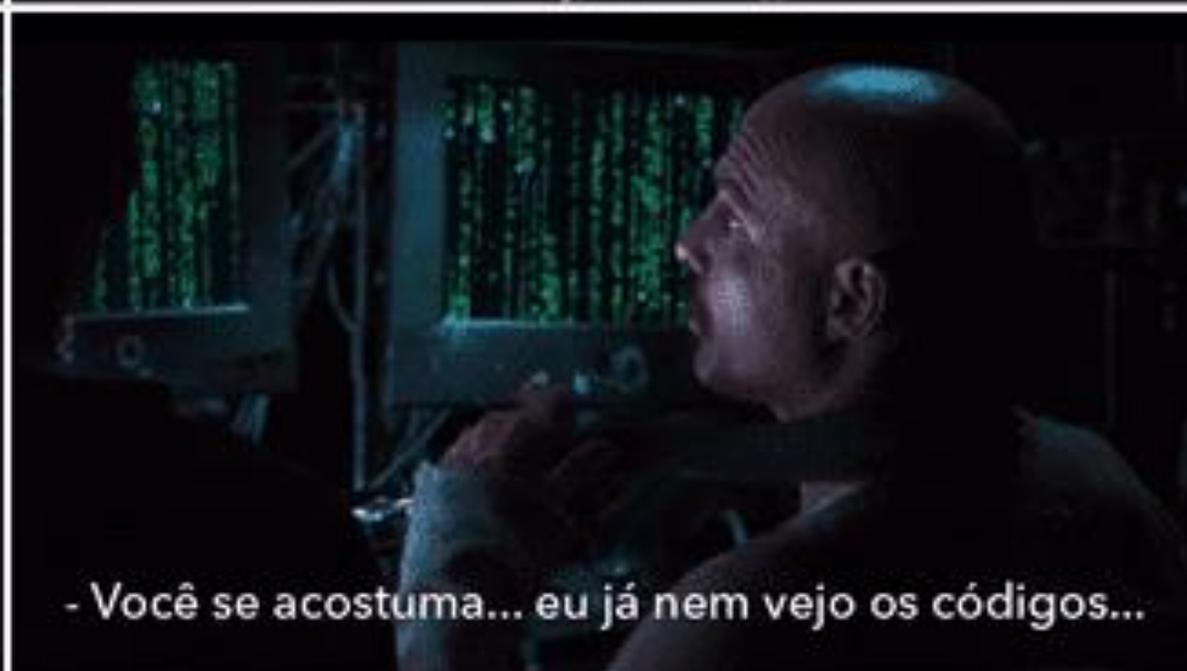
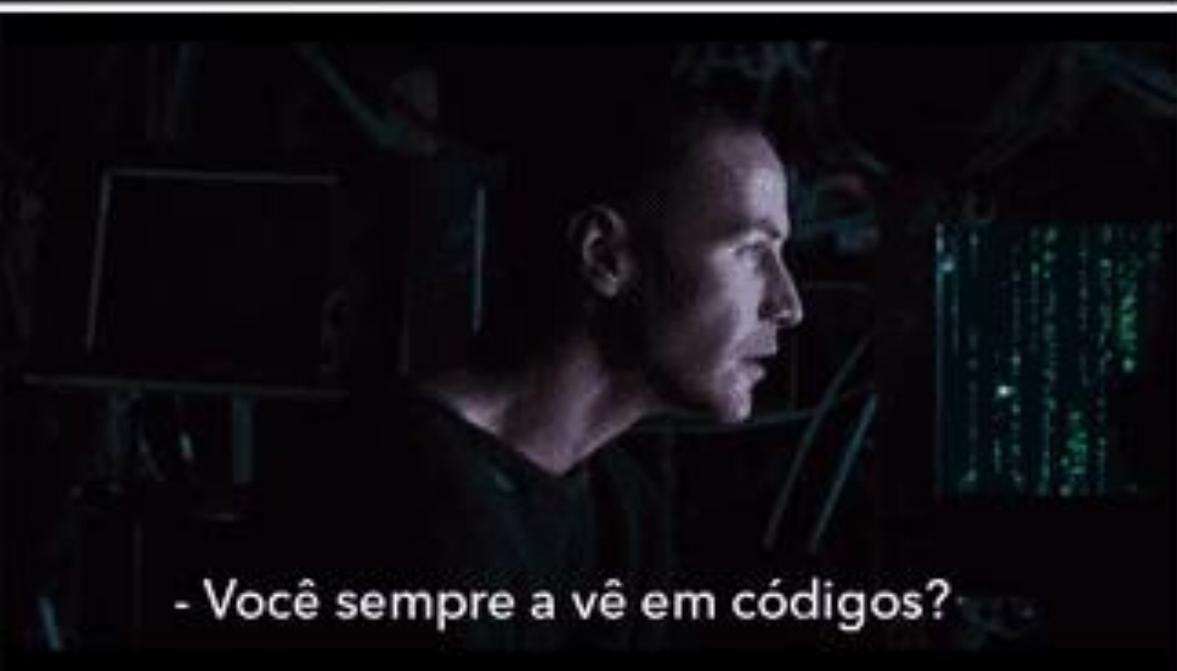
ESTUUUUDO DE CASOOOO

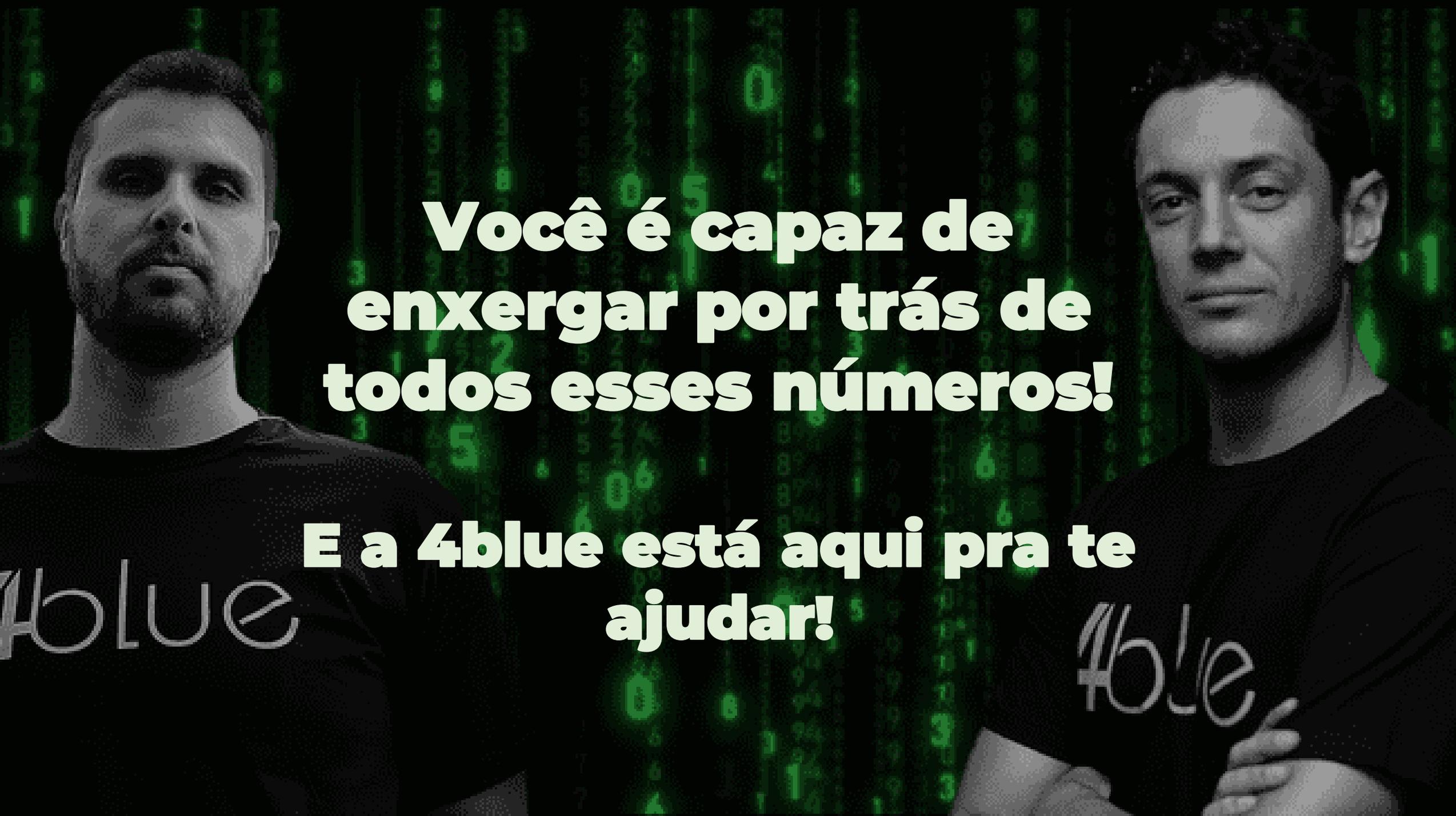
**“Tenho estrutura enxuta e faturamento razoável, mas lucro baixíssimo”  
[hamburgueria]**

**Existe um PROBLEMA  
GRITANTE na estrutura  
financeira da empresa a  
seguir.**

**Consegue identificar qual é?**

▶ MOSTRAR CONTAS FILHAS	PERÍODO A	
	MÉDIA	AV
▶ RECEITA/FATURAMENTO	67.564,88	100,0%
▶ CUSTOS VARIÁVEIS	-47.589,36	70,4%
▶ DESPESAS FIXAS	-16.253,78	24,1%
▶ INVESTIMENTOS	-1.326,86	2,0%
<b>LUCRO OPERACIONAL</b>	<b>2.394,89</b>	<b>3,5%</b>



The image features two men, one on the left and one on the right, both wearing dark t-shirts with the '4blue' logo. They are positioned against a background of falling green binary code (0s and 1s), reminiscent of the 'Matrix' movie aesthetic. The man on the left has a beard and is looking slightly to the right. The man on the right is clean-shaven and looking directly at the camera. The text is overlaid in the center in a bold, white, sans-serif font.

**Você é capaz de  
enxergar por trás de  
todos esses números!**

**E a 4blue está aqui pra te  
ajudar!**

“Ahh, mas isso é muito difícil...”

“Coisa pra profissional...”

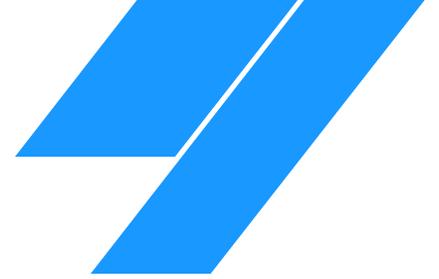
“Prefiro meu jeito que é mais fácil...”





**Entre Profissionais e  
Amadores, os  
Profissionais SEMPRE  
ganham o jogo**

**4blue**



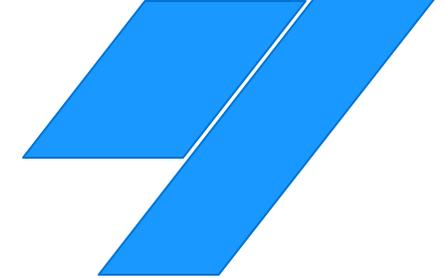
# **A ANÁLISE FINANCEIRA MAIS PODEROSA NO CURTO PRAZO PARA SEU NEGÓCIO**



Existem apenas 4 fatores  
que irão aumentar  
os seus lucros







**Cada fator vai ter um impacto diferente sobre o seu negócio.**

**Você precisa ter essa clareza**

	Alteração	Impacto
Preço	5%	41,5%
Quantidade Vendida	5%	21,5%
Custo Variável	-5%	28,5%
Despesa Fixa	-5%	16,5%



# E aí, querem?

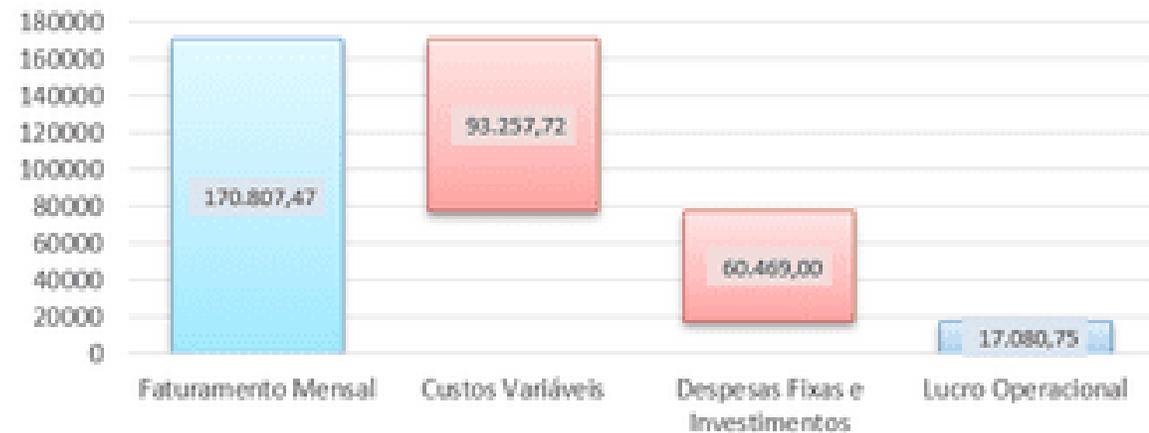
## Turbinando os Lucros!!!

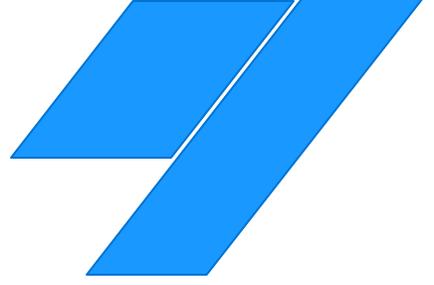
### Fluxo Base para Comparação

Qual Lucro Base você deseja avaliar?

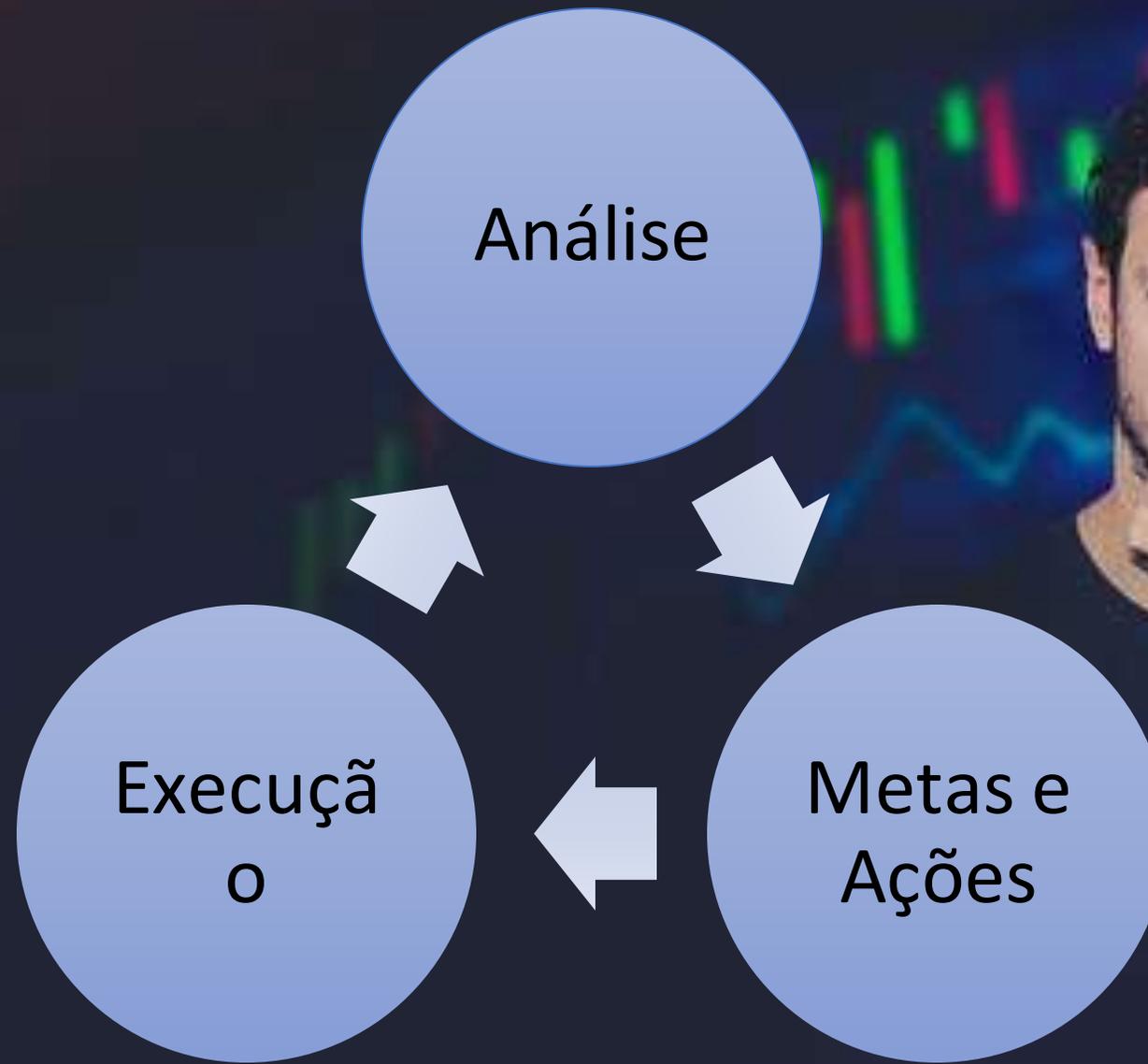
10%

Faturamento Mensal	170.807,47	100,0%
Custos Variáveis	93.257,72	54,6%
Margem de Contribuição	77.549,75	45,4%
Despesas Fixas e Investimentos	60.469,00	35,4%
<b>Lucro Operacional</b>	<b>17.080,75</b>	<b>10,0%</b>
Preço Médio	44,43	
Quantidade vendida (mês)	3.844,85	





# Ciclo do Crescimento



## Ciclo do Crescimento

Definir com clareza as **metas para se alcançar**

- Meta de vendas
- Meta da Margem de Contribuição
- Meta de Custos Variáveis
- Meta de Despesas Fixas
- Meta de lucro!

Definir com clareza **aquilo que precisa ser feito**

- Despesas para se cortar?
- Produtos para se excluir?
- Produtos para aumentar o preço?
- Produtos para diminuir o preço?
- Produtos para se focar?
- Ações para vender mais?
- Combos para se criar?

**NEM TUDO SÃO  
FLORES, MAS A  
DOR PASSA, O  
LUCRO FICA.**

