



WORKSHOP

DE FINANÇAS

PARA PEQUENAS EMPRESAS

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

4blue

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



Aleksander Avalca



alvaro



andressa



anibal



anna



Bruna Pontalti



Bruno Mosé



camila



camile



cesar



cleverson



Cyrus Vejdani



dandara



daniela



dhione



diego



diogo



eden



elisa



fabiana



felipe charão (2)



Felipe Charão



felipe piragibe



gabriel



gabriela kouson



gabriela



gabrielle



geovana



guilherme coiado



guilherme pereira



henrique ferri



henrique melo



hugo



jefferson



jenifer



Jéssica Ribeiro



joão



julia



juliana



katilcia



kleiton



lauren



Léa Valduga



LEA



lorrayne



Maira Niedermaier



manuela



marianna



Martin Neto



Nadir



Nathalia



paulo



rafaela



raphael



Renan Kaminski



rosana



suelen



suzany



Talita Rui



tatiane



Mas não se engane...

**Em 2009 nós
começamos MUITO
pequenos**

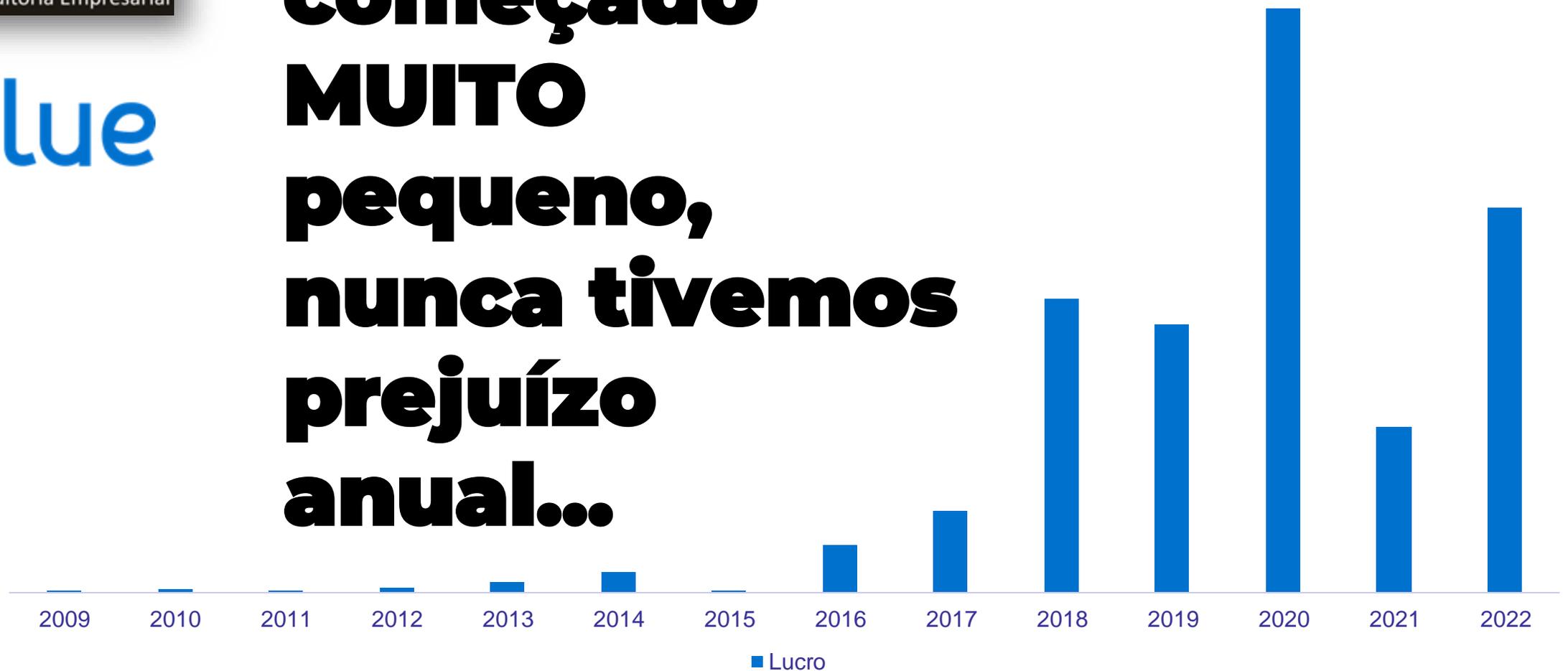
Logo criada no Power Point

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

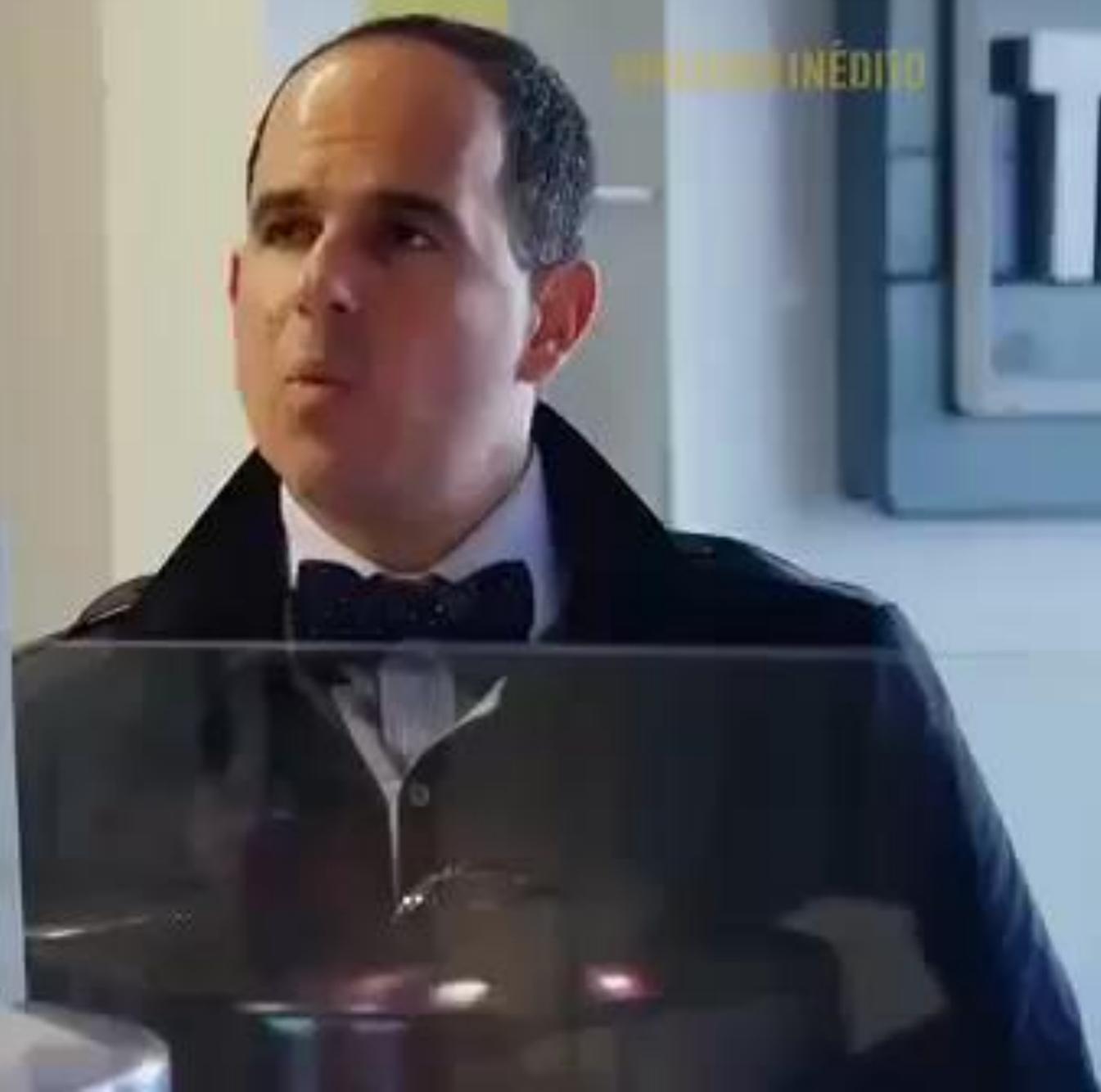


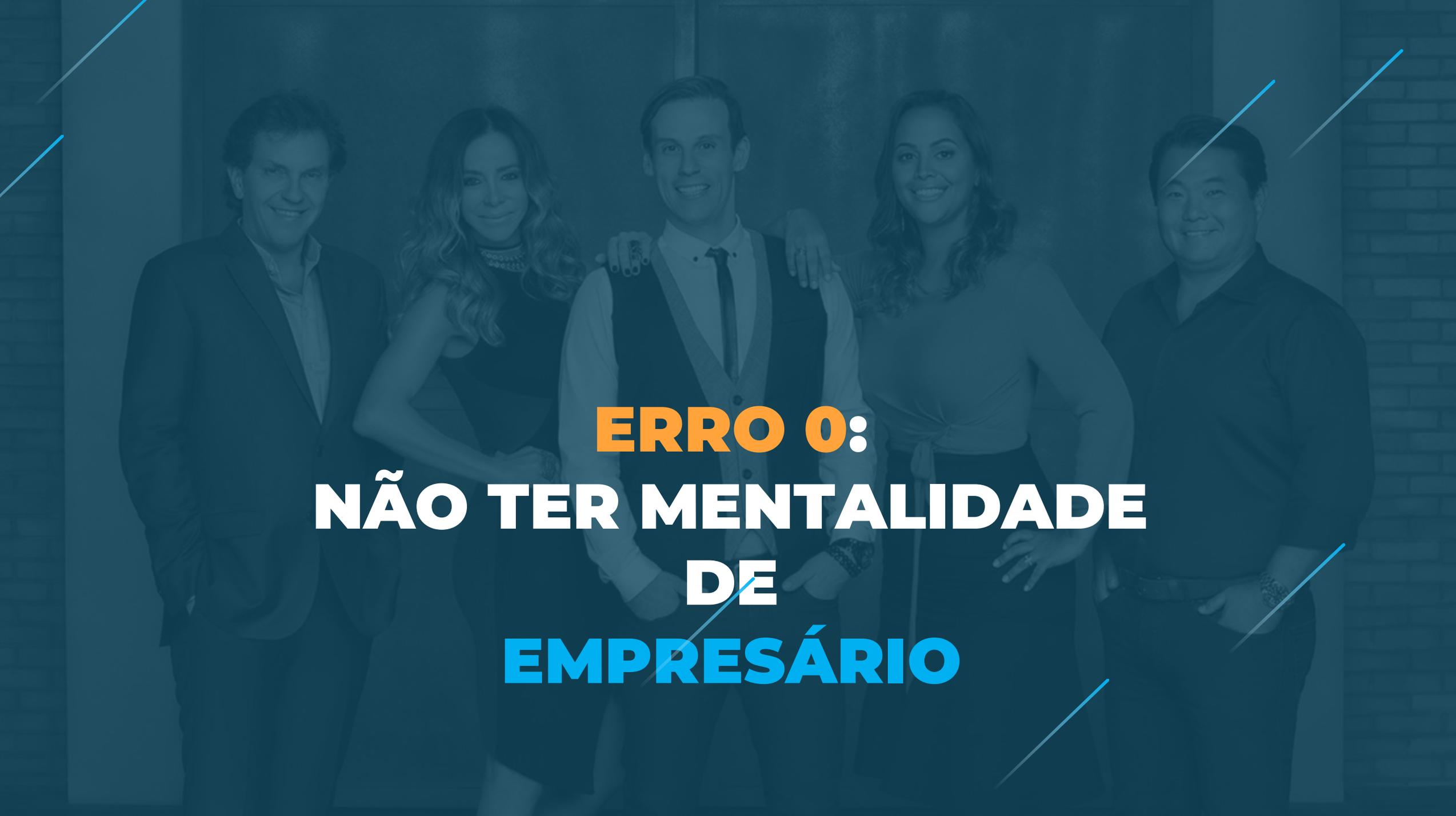
**O erro nº 0 da maioria
dos Empreendedores**



H
HISTORY

EXCLUSIVO INÉDITO





ERRO 0:
NÃO TER MENTALIDADE
DE
EMPRESÁRIO

Mentalidade de Empresário!



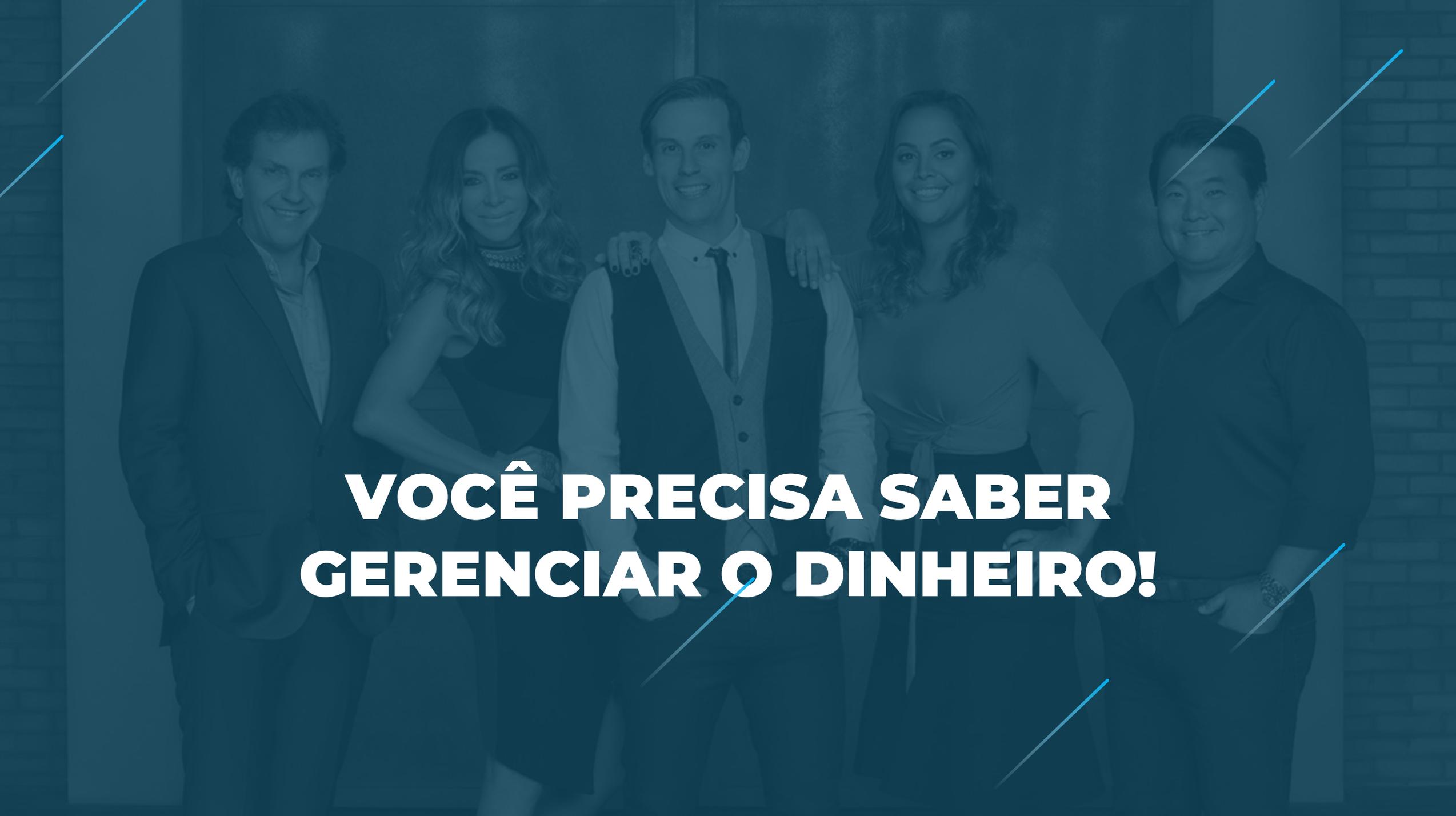
Seja impessoal

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

FALÊNCIO



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

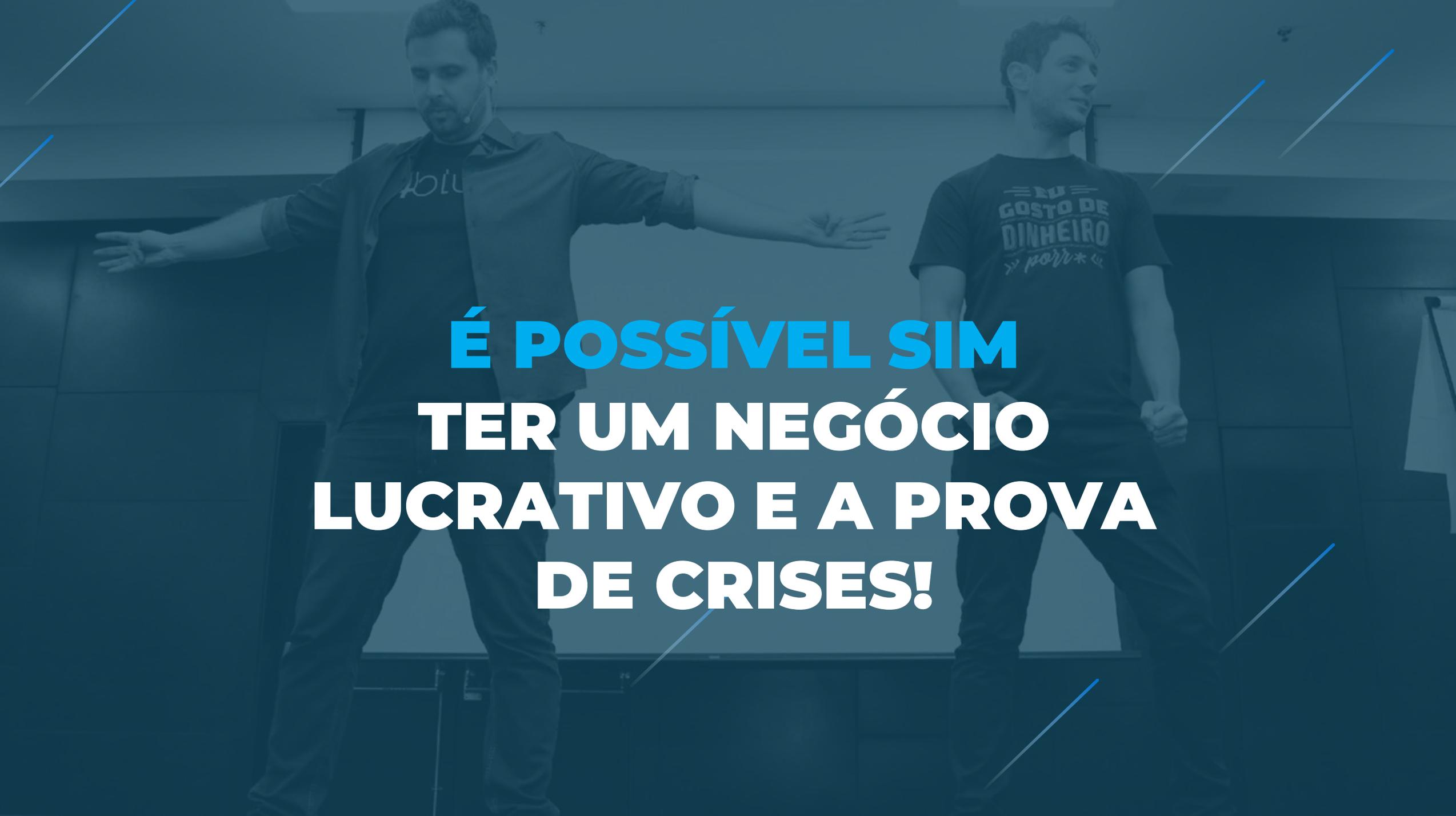


22 ou mais pontos!

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!**

FALÊNCIA



FALÊNCIA
DÍVIDAS
CANSAÇO

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!**

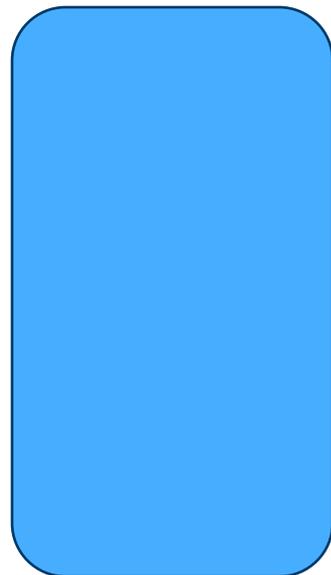
Um panda morre a cada vez que você paga uma conta pessoal direto da conta da empresa



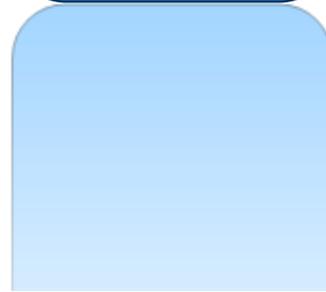
Qual a diferença?!



5 mil
"do meu jeitinho"

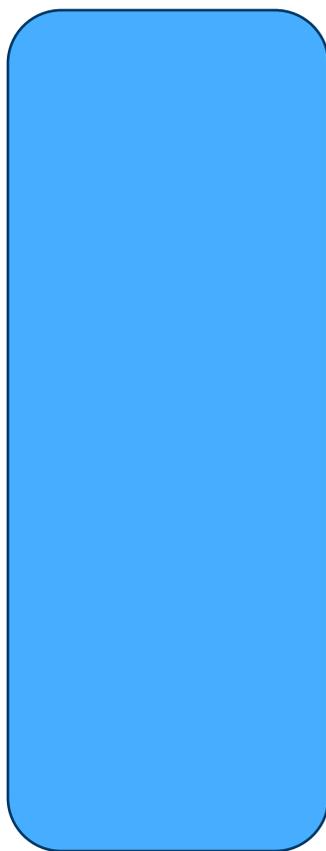


5 mil
do jeito certo



A diferença está no mês seguinte!

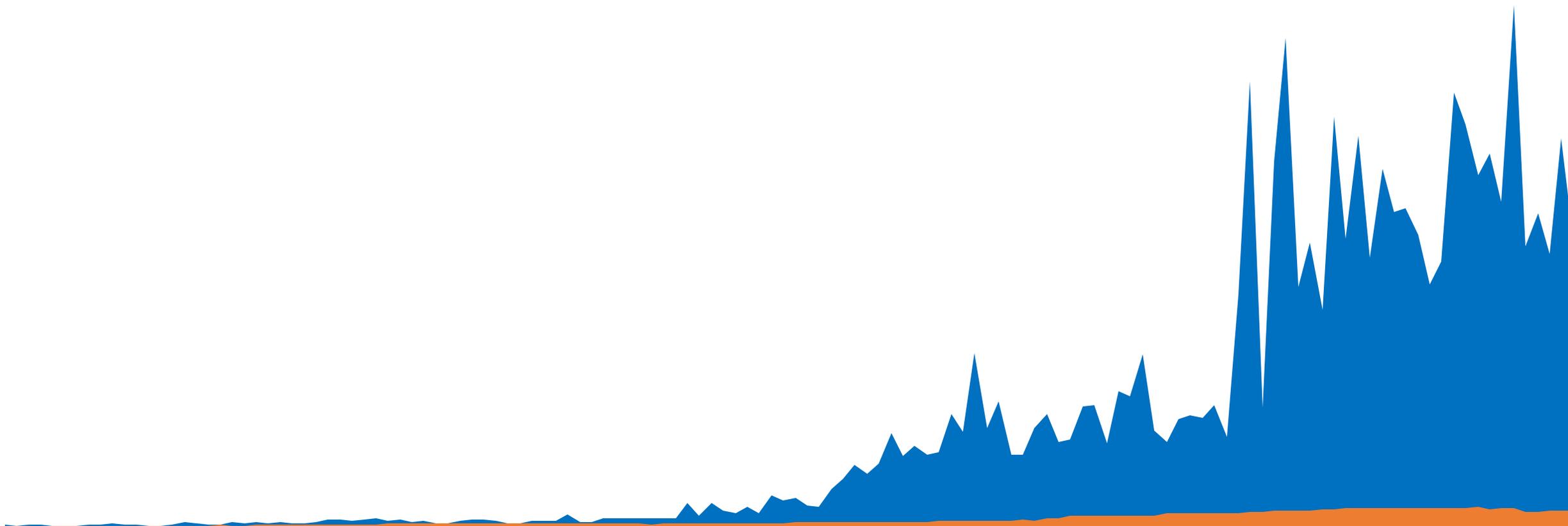
“do meu jeitinho”



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



A man with dark hair, wearing a dark blue button-down shirt, stands with his arms crossed against a brick wall. The image is overlaid with a semi-transparent dark blue filter. Several thin, light blue diagonal lines are scattered across the background.

“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

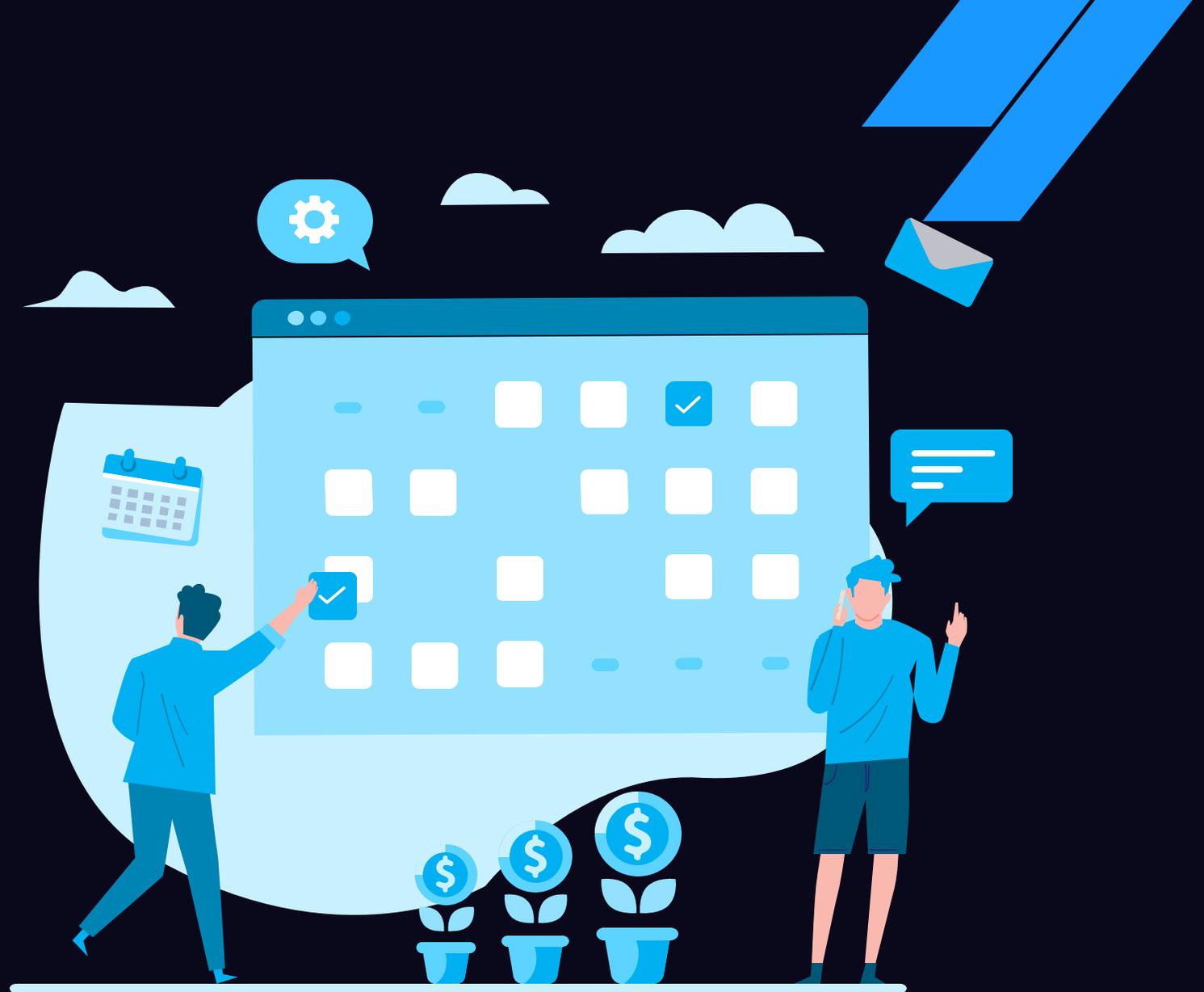
Lucro = -10.000,00



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



Quanto de **Lucro** esperar?



Quanto de **Lucro** esperar?

Serviços

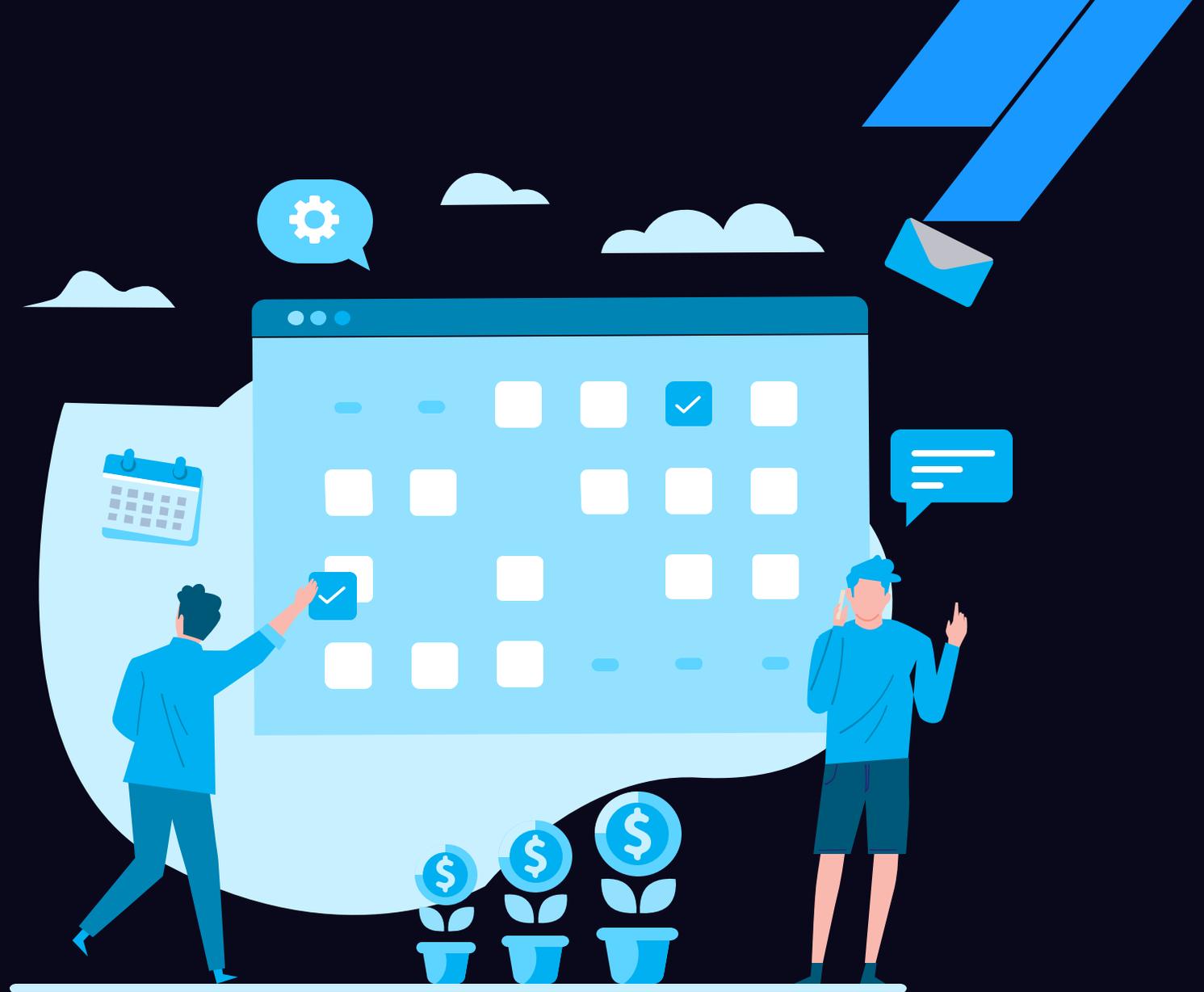
20% a 30%

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.

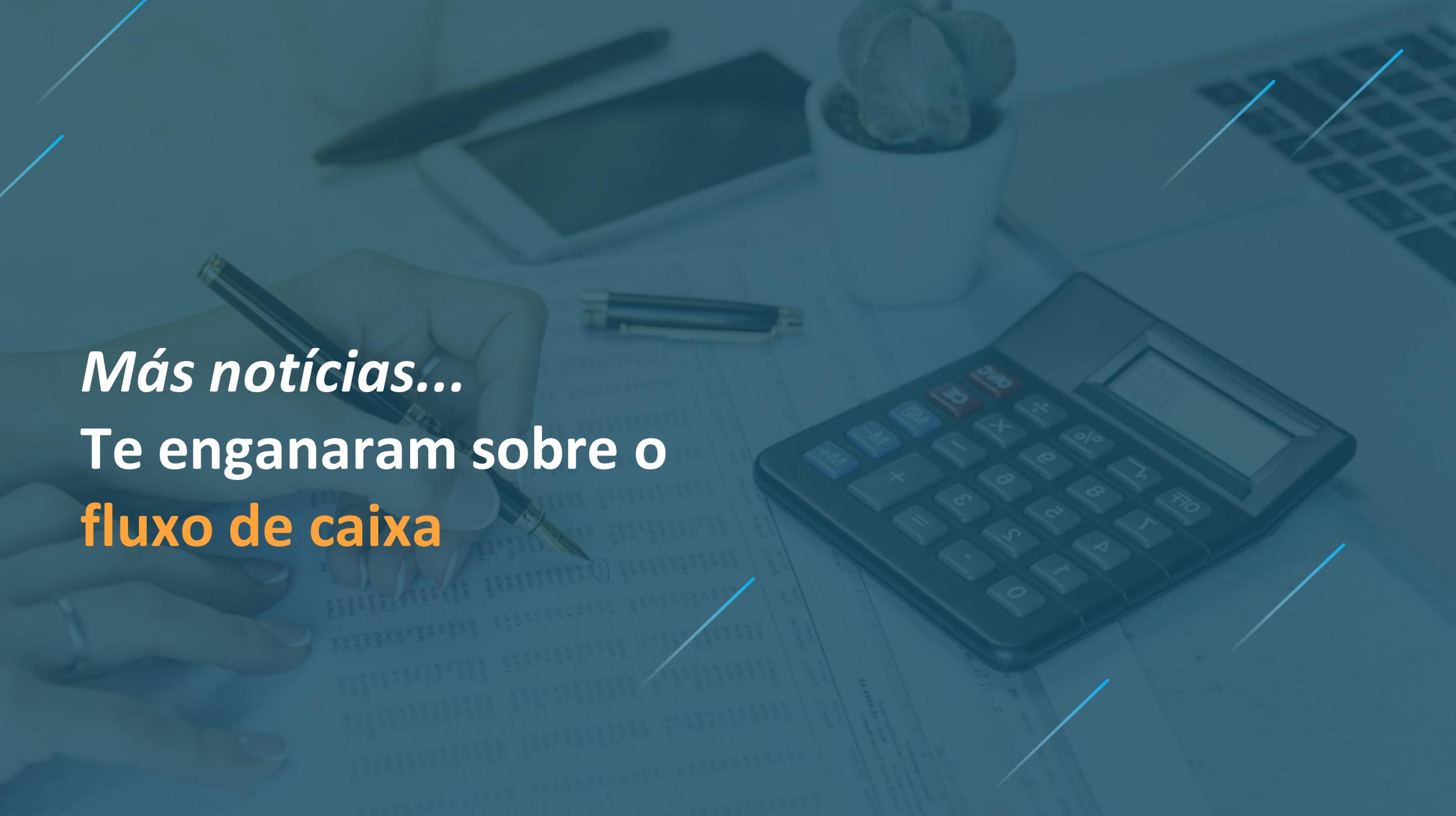
Conceitos Base

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







A hand holding a pen over a document with a calculator nearby. The background is a blurred office desk with a laptop, a pen, and a small potted plant. The text is overlaid on the left side of the image.

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

A4 2017

SEBRAE												
FLUXO DE CAIXA												
Lançamentos Relatório												
EMPRESA:												
MÊS/ANO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2017	Valores											
Saldo Inicial do Caixa		R\$ -										
Dinheiro	R\$ -											
Cheque	R\$ -											
Cartão de Débito	R\$ -											
Cartão de Crédito	R\$ -											
Outros Recebimentos 1	R\$ -											
Outros Recebimentos 2	R\$ -											
Total de Entradas	R\$ -											
Retirada de Sócio	R\$ -											
Transferências Bancárias	R\$ -											
Fornecedores	R\$ -											
Despesas Financeiras	R\$ -											
Impostos	R\$ -											
Despesas com Pessoal	R\$ -											
Saque	R\$ -											
Despesas Administrativas	R\$ -											
Contador	R\$ -											
Outras Saídas 1	R\$ -											
Outras Saídas 2	R\$ -											
Total de Saídas	R\$ -											
Saldo Operacional (Entradas - Saídas)	R\$ -											
Saldo Acumulado (Saldo Operacional + Saldo Inicial)	R\$ -											

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
Saldo Final	381.856	361.114	358.482	365.631	12.809	16.213	32.403	34.363 -123	-36.497	-59.154	-72.140	-82.914
Saldo do mês anterior	380.127	381.856	361.114	358.482	365.631	12.809	16.213	32.403	-123	-36.497	-59.154	-72.140
Geração de Caixa	1.729	-20.742	-2.631	7.149	-352.822	3.404	16.190	1.961 -34.487	-36.373	-22.657	-12.986	-10.774
Recebimentos	58.992	44.514	65.963	63.702	61.555	45.702	80.786	31.164 1.617	245	121	121	0
Outras Receitas			21.014	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							
Pagamentos	-57.263	-65.256	-68.594	-56.553	-414.377	-42.298	-64.596	-29.203 -36.103	-36.618	-22.778	-13.107	-10.774
Despesas Administrativas e Co...	-21.379	-27.192	-19.726	-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	-38.064	-48.857	-25.747	-25.499	-24.638	-41.759	-22.421 -22.225	-24.410	-10.570	-3.035	-702
Investimentos												
itau												
Outras Despesas												
paga												
Saldo Inicial					-371.178							
Transporte			-11									
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:

- etência
- Pagamento
- Competência
- s
- Pagos
- Não Pagos

ição

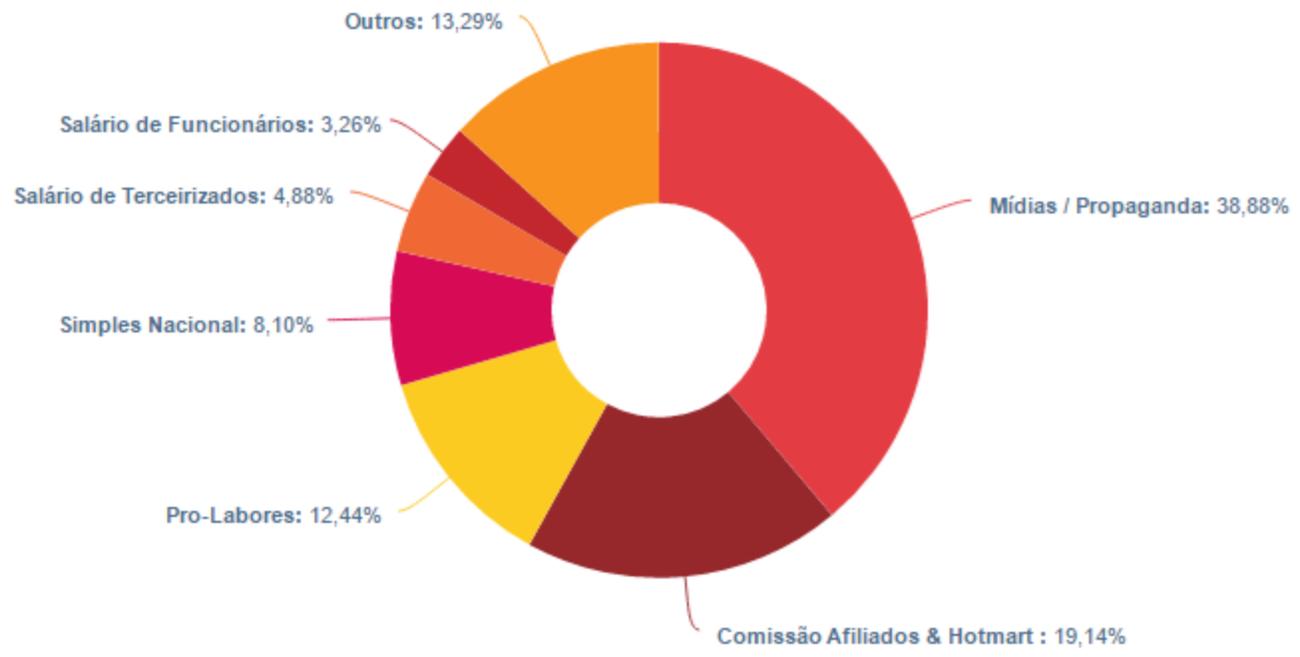
oria

ções (Tags)

s

ição

oria



CATEGORIA	VALOR
Mídias / Propaganda	R\$ 69.267,48
Comissão Afiliados & Hotmart	R\$ 34.088,43
Pro-Labores	R\$ 22.165,71
Simples Nacional	R\$ 11.101,00

01/07/2016 31/07/2016

- ne um filtro:
- mpetência
- de Pagamento
- de Competência
- ntos
- nte Pagos
- nte Não Pagos
- escrição
- ia
- po
- ategoria
- arcações (Tags)
- a...
- entos
- escrição

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\$ 39.102,35
➤ LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$ 248.282,82

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

	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	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	176.561,36	151.823,79	137.260,17	111.987,40	89.810,61	48.945,91	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	14.345,96	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	18,41	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	240.900,93	240.900,93	251.405,87	176.561,36	151.823,79	137.260,17	111.987,40	89.810,61	48.945,91	0,00

Despesas

▶ 3.1 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	0,00
▶ 4.2 Custos com Cursos	-9.651,16	-5.749,42	-60.184,57	-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	-165,70	-188,73	-163,00	-86,83	-82,58	0,00
▶ 5.2 Despesas Administr...	-297,00	-297,00	-622,08	-1.821,26	-1.851,26	-1.051,47	-1.249,67	-399,50	-297,00	0,00
▶ 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	0,00
▶ 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	0,00
▶ 6.1 Investimentos em M...	0,00	-881,14	-255,95	0,00	-932,51	-36,00	0,00	-5.000,00	-5.000,00	0,00
▶ 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	0,00
▶ 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	-23,00	0,00

Entradas

Recebimentos de Juros	264,77	0,47
Venda Atacado	20.271,51	35,63
Venda Consumidor Final	4.188,45	7,36
Vendas de Amostras	375,00	0,66
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	20.907,36	31,35
Custos de Produto	2.329,67	3,49
Fretes 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 (GNRE)	98,16	0,15
Outros Custos Tributarios ou Financeiros	84,74	0,13
Simple Nacional	5.197,07	7,79
Taxas Boleto	105,29	0,16
Taxas Gateway de Pagamento	2.738,82	4,11
Contabilidade	435,00	0,65
Limpeza	130,00	0,19

FLUXO DE CAIXA

	Previsão	Realizado
7		
8	1	1
9	ENTRADAS	
10	Previsão de recebimento vendas	
11	Contas a receber -vendas realizadas	
12	Outros recebimentos	
13	TOTAL DAS ENTRADAS	0,00 0,00
14	SAÍDAS	
15	Fornecedores	
16	Folha de pagamento	
17	INSS a recolher	
18	FGTS	
19	Retiradas sócios	
20	Impostos s/ vendas	
21	Aluguéis	
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	TOTAL DAS SAÍDAS	0,00 0,00
38	1 (ENTRADAS - SAÍDAS)	0,00 0,00
39	2 SALDO ANTERIOR	
40	3 SALDO ACUMULADO (1 + 2)	0,00 0,00
41	4 NECESSIDADE EMPRÉSTIMOS	
42	5 SALDO FINAL (3 + 4)	0,00 0,00



#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

$$\begin{aligned} & 3. \text{ Receitas de Vendas} \\ (-) & 4. \text{ Custos Variáveis} \\ = & \text{Margem de Contribuição} \\ (-) & 5. \text{ Despesas Fixas} \\ = & \text{Lucro Operacional Antes Investimentos} \\ (-) & 6. \text{ Investimentos} \\ = & \text{Lucro Operacional} \\ + & 7.1 \text{ Entradas Não Operacionais} \\ (-) & 7.2 \text{ Saídas Não Operacionais} \\ = & \text{Resultado Líquido} \end{aligned}$$

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

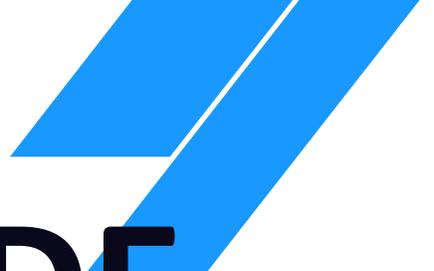
= Resultado Líquido

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

MOTIVAR APENAS MACRO CONTÁ	JANEIRO			FEVEREIRO			MARÇO			ABRIL			MAIO		
	REALIZADO	AV	AH	REALIZADO	AV	AH	REALIZADO	AV	AH	REALIZADO	AV	AH	REALIZADO	AV	AH
LUCRO OPERACIONAL	18.612,32	8,1%	103,1%	-6.073,13	-9,9%	-143,4%	45.875,51	10,0%	446,2%	56.759,94	18,3%	21,9%	79.062,29	59,3%	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%	131.596,25	100,0%	-46,7%
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%	131.596,25	100,0%	-46,7%
CUSTOS VARIÁVEIS	-68.478,73	-30,1%	-84,2%	-70.006,06	-30,2%	-9,8%	-79.838,88	-27,4%	-11,6%	-93.625,45	-30,9%	-38,8%	-21.910,86	-16,8%	-76,7%
4.1 Custos Tributários e Financeiros	-27.313,75	11,8%	-37,6%	-28.099,70	12,1%	3,9%	-30.444,76	10,6%	8,3%	-35.257,38	11,0%	15,9%	-3.272,82	2,5%	-80,7%
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%	29,3%	-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%	29,3%	-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%	-17.908,21	6,2%	6,0%	-19.796,26	6,2%	-11,9%	-11.000,34	6,4%	-30,3%
4.3.1 Comissão para Vendedores	-12.591,52	5,5%	-49,2%	-16.450,30	7,1%	30,6%	-17.908,21	6,2%	6,0%	-19.796,26	6,2%	-11,9%	-11.000,34	6,4%	-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	-1,0%	-3,9%	-6.696,57	-2,9%	-3,4%	-8.096,95	-3,0%	36,0%	-5.897,48	4,5%	-95,2%
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	161.451,57	69,9%	-5,9%	161.478,68	69,9%	0,0%	206.502,47	71,6%	29,1%	210.548,03	69,2%	1,0%	108.787,39	61,6%	-47,9%
DESPESAS FIXAS	-141.038,08	-61,1%	-41,1%	-143.475,04	-61,7%	18,0%	-198.498,29	-84,5%	-4,4%	-148.857,21	-64,9%	-6,0%	-30.925,10	-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%	58,9%	-2.415,25	-0,8%	50,4%	-499,32	-0,3%	-83,1%
5.1.1 Tarifas Bancárias	-1.126,40	-0,5%	104,5%	-1.001,75	-0,4%	-10,9%	-1.117,56	-0,4%	11,6%	-951,12	-0,4%	-14,5%	-499,20	-0,3%	-87,0%
5.1.2 Aluguel e Tarifas Operadora Cartão															
5.1.3 DOC/TED															
5.1.99 Outros Custos com Despesas Financeiras	-203,44	-0,1%	-9,2%	-2,97	-0,0%	-99,1%	-498,72	-0,2%	-199,0%	-1.464,13	-0,5%	199,6%	-0,04	0,0%	-100,0%
5.2 Despesas Administrativas	-32.526,78	-14,1%	-6,7%	-34.212,51	-14,8%	9,2%	-32.378,58	-13,9%	-5,4%	-30.700,52	-13,1%	-6,2%	-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

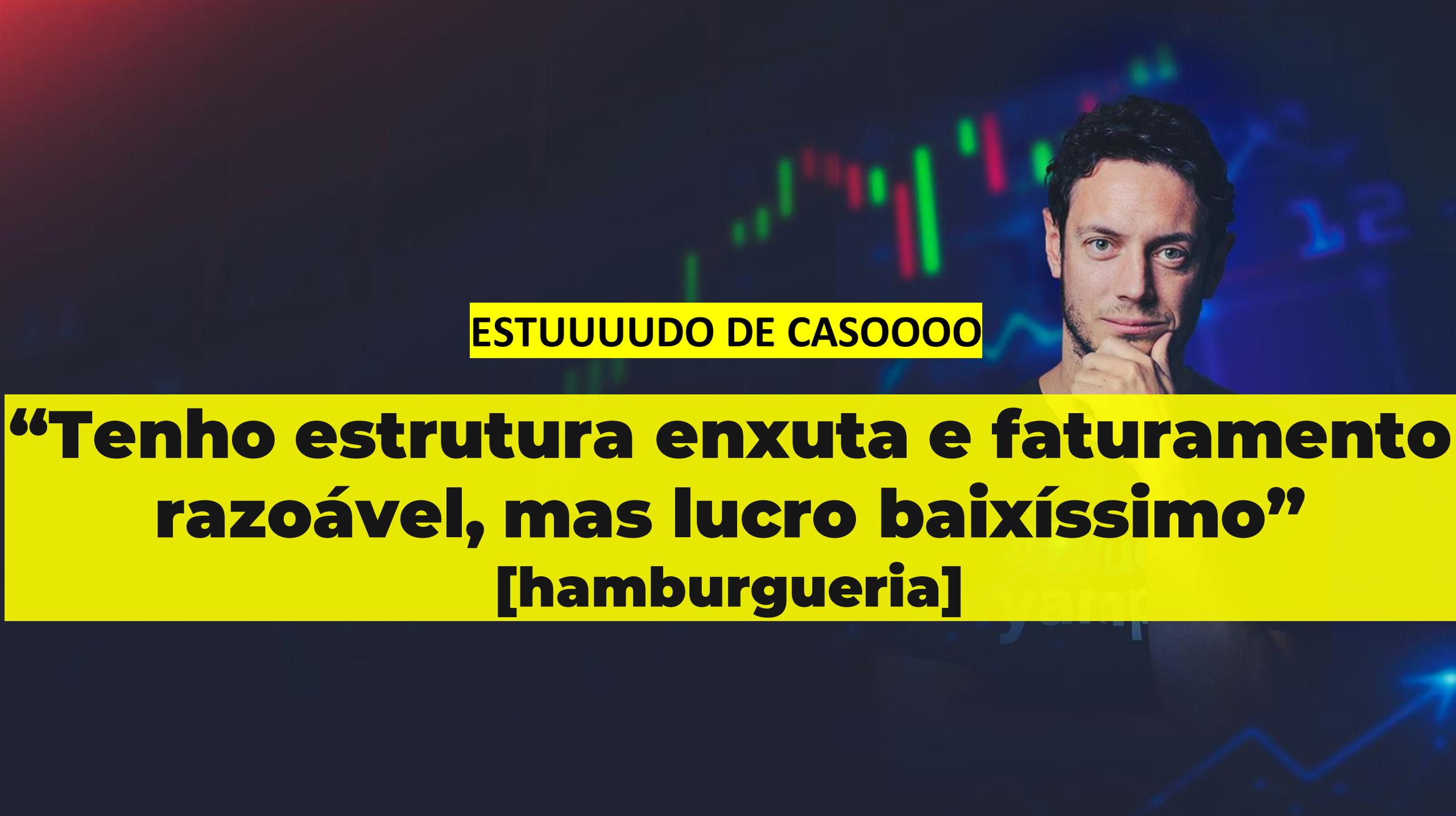
= Lucro Operacional

+ Entradas Não Operacionais

(-) Saídas Não Operacionais

= Resultado Líquido

MOTIVAR APENAS MACRO CONTÁ	JANEIRO			FEVEREIRO			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%	103,1%	-6.073,13	-9,9%	-143,4%	45.875,51	10,0%	446,2%	56.759,94	18,3%	21,9%	79.062,29	59,3%	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%	9,9%	131.596,25	100,0%	-46,7%
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%	9,9%	131.596,25	100,0%	-46,7%
CUSTOS VARIÁVEIS	-68.478,73	-30,1%	-84,2%	-70.006,06	-30,2%	-9,8%	-79.838,88	-27,4%	-11,8%	-93.625,45	-30,9%	-18,8%	-21.910,86	-16,8%	-76,7%
4.1 Custos Tributários e Financeiros	-27.313,75	-11,8%	-37,6%	-28.099,70	-12,1%	-3,9%	-30.444,76	-10,4%	-8,3%	-35.257,38	-11,0%	-15,8%	-3.272,82	-2,5%	-40,7%
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	-1,1%	-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	-1,1%	-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%	30,4%	-17.908,21	-6,2%	9,0%	-19.796,26	-6,2%	-11,8%	-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%	30,4%	-17.908,21	-6,2%	9,0%	-19.796,26	-6,2%	-11,8%	-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%	-3,9%	-6.696,57	-2,9%	-3,4%	-8.096,95	-3,0%	36,0%	-5.897,48	-4,5%	-15,3%
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	161.451,57	69,9%	-5,9%	161.478,68	69,8%	0,0%	206.502,47	71,8%	29,1%	210.548,03	69,2%	1,0%	108.787,39	81,4%	-17,9%
DESPESAS FIXAS	-141.038,08	-61,1%	-41,3%	-143.475,04	-61,7%	18,0%	-198.498,29	-84,3%	-4,4%	-148.857,21	-64,9%	-6,0%	-30.925,10	-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%	58,9%	-2.415,25	-0,8%	50,4%	-499,32	-0,3%	43,1%
5.1.1 Tarifas Bancárias	-1.126,40	-0,5%	104,5%	-1.001,75	-0,4%	-10,9%	-1.117,56	-0,4%	11,4%	-951,12	-0,3%	-14,5%	-499,20	-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	-203,44	-0,1%	-93,2%	-2,97	-0,0%	-99,1%	-498,72	-0,2%	-100,0%	-1.464,13	-0,5%	100,0%	-0,04	-0,0%	-100,0%
5.2 Despesas Administrativas	-32.526,78	-14,1%	-6,7%	-34.212,51	-14,8%	9,2%	-32.378,58	-13,9%	-5,4%	-30.700,52	-12,1%	-6,2%	-25.758,05	-19,6%	-16,3%



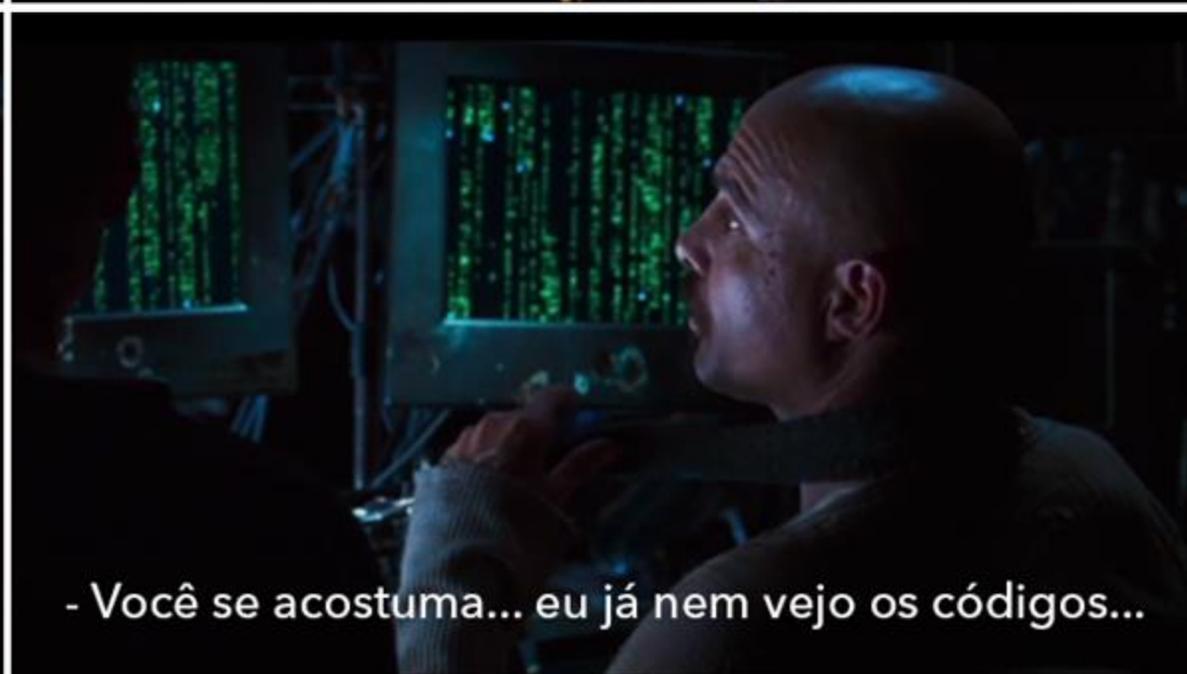
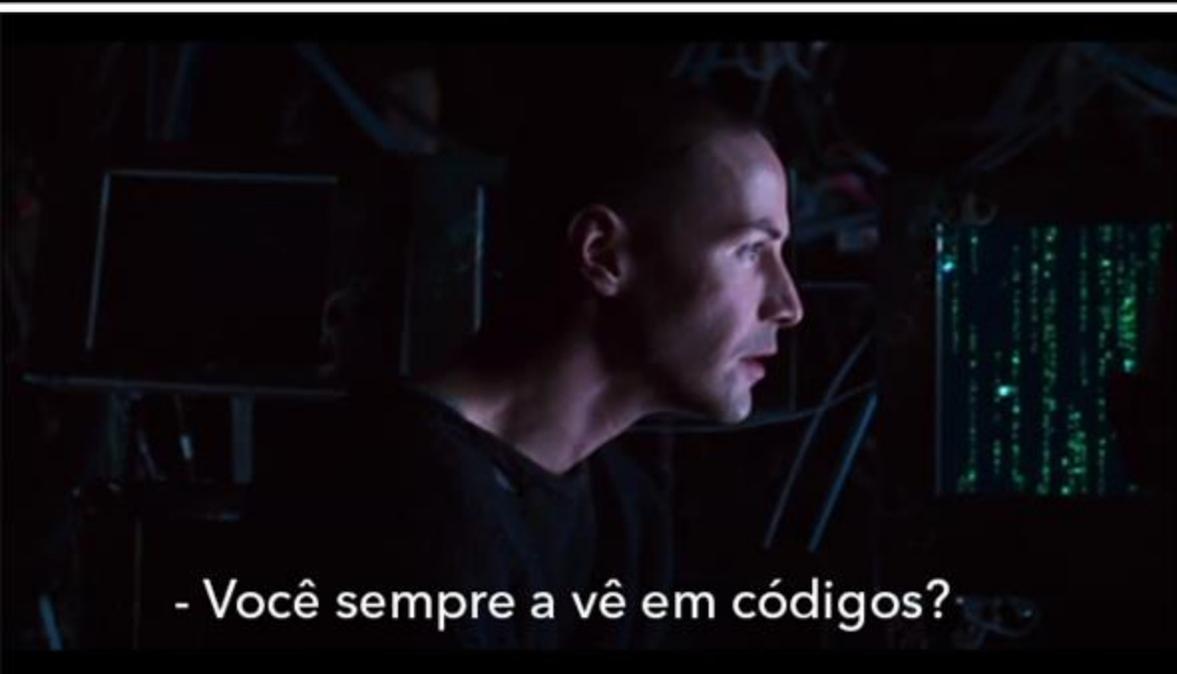
ESTUUUUDO DE CASOOOO

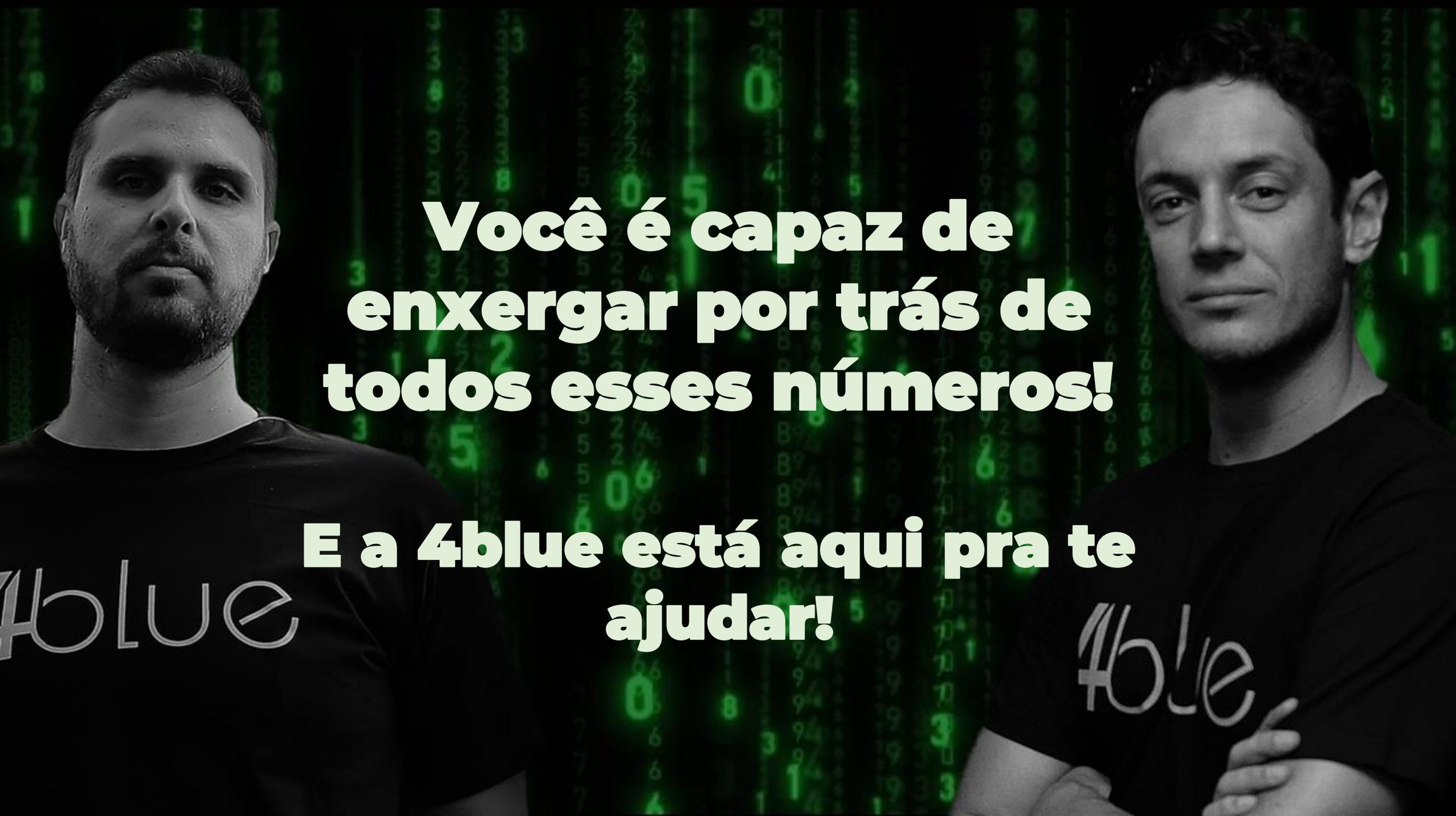
**“Tenho estrutura enxuta e faturamento razoável, mas lucro baixíssimo”
[hamburgueria]**

**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%
LUCRO OPERACIONAL	2.394,89	3,5%



The image features two men from the chest up, positioned on the left and right sides. They are wearing black t-shirts with the '4blue' logo in white. The background is a dark green field filled with vertical columns of glowing green numbers and characters, reminiscent of the 'Matrix' digital rain effect. The text is centered in the upper half of the image.

**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...”

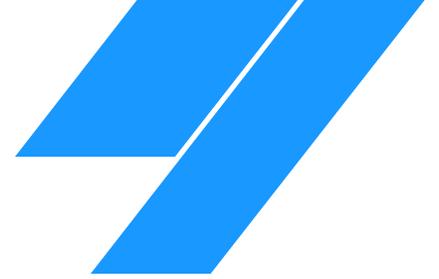
“Prefiro meu jeito que é mais fácil...”





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

4blue

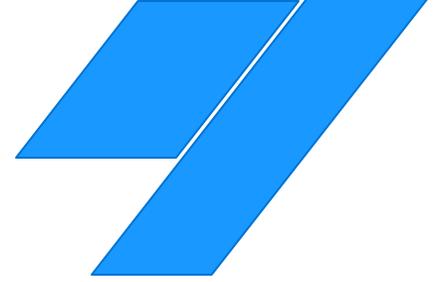


A ANÁLISE FINANCEIRA MAIS PODEROSA NO CURTO PRAZO PARA SEU NEGÓCIO



Existem apenas 4 fatores
que irão aumentar
os seus lucros

4blue
yamp





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?

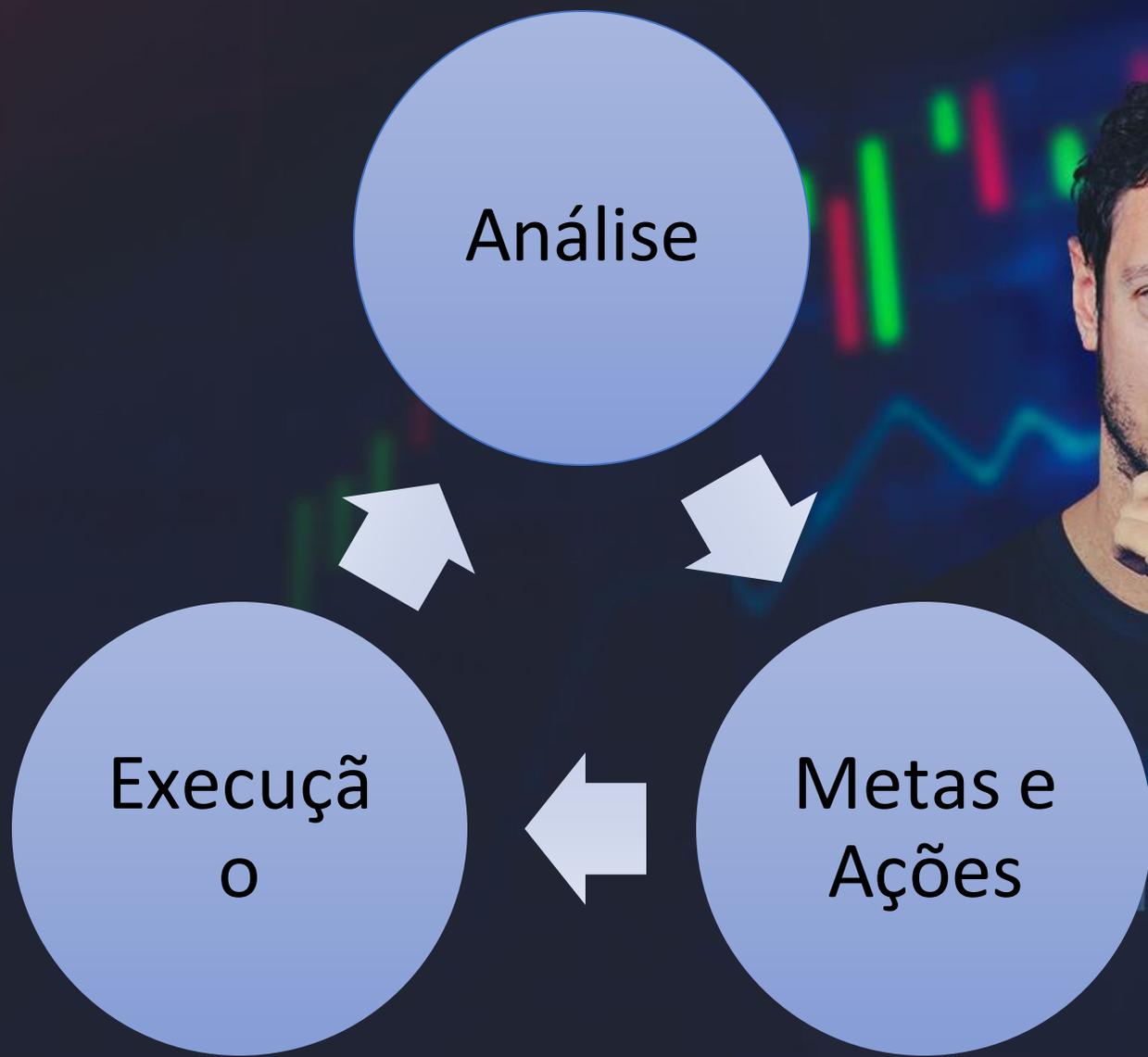
10%

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%
Lucro Operacional	17.080,75	10,0%
<i>Preço Médio</i>	<i>44,43</i>	
<i>Quantidade vendida (mês)</i>	<i>3.844,85</i>	





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.**

