

MÁRCIO BARROSO



**CONTROLES GERENCIAIS
E CAPITAL DE GIRO**

INTRODUÇÃO

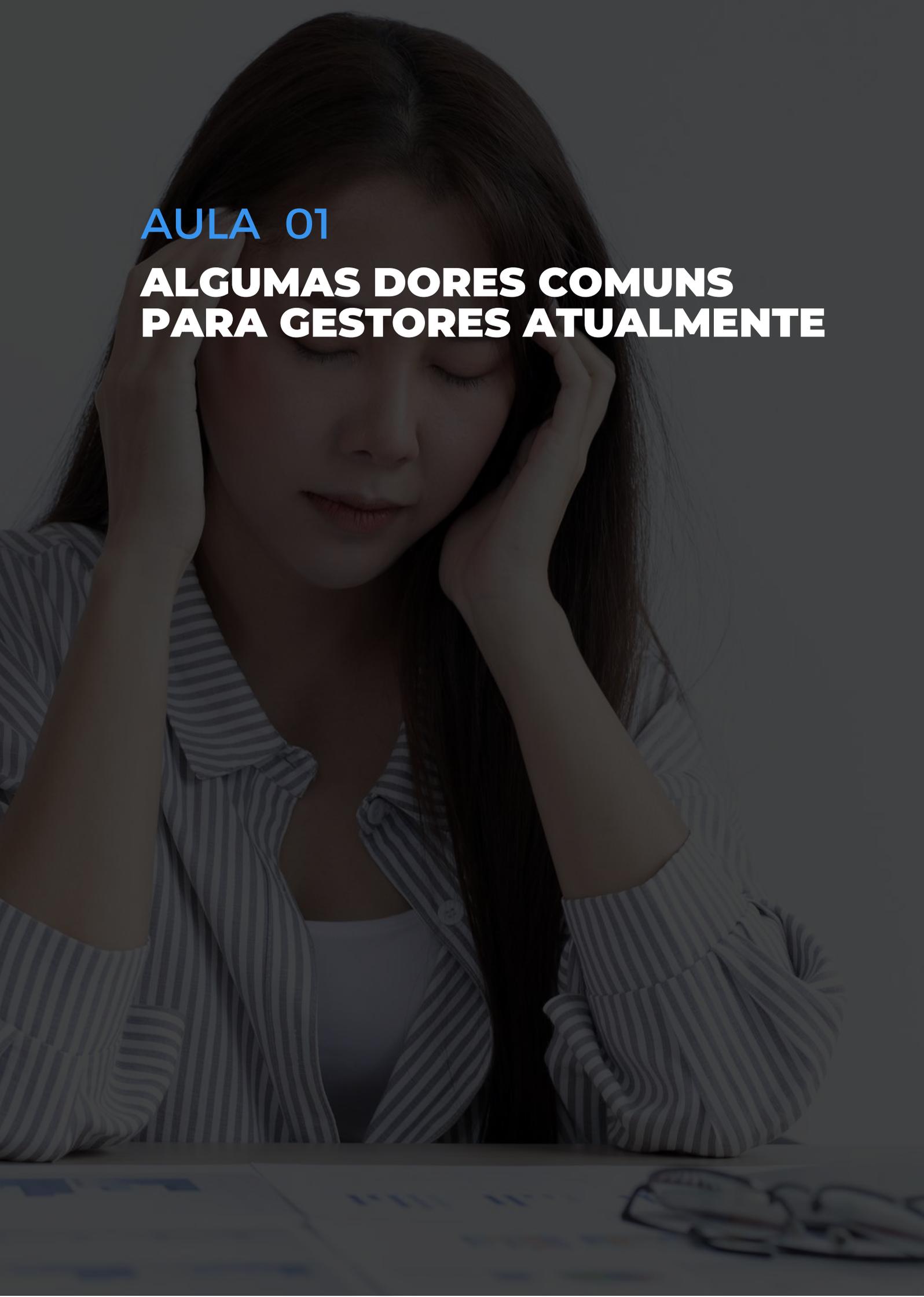
Márcio Barroso é especialista em finanças e Sócio executivo na Seja Finance. Tem propriedade e segurança para falar a respeito deste assunto. Nessa série, ele deseja te mostrar tudo o que você precisa saber sobre o capital de giro: conceito, como fazer e porque ele é tão importante para o desenvolvimento do seu negócio.

Você é daqueles que fazem a análise do seu capital de giro pelo seu saldo bancário? Cuidado! Esse é um erro que você pode estar cometendo e pode quebrar a sua empresa. Então, essa série é destinada a você empresário que não tem um controle financeiro na palma da sua mão e não sabe como constituir o seu capital de giro.



O QUE VOCÊ VAI ESTUDAR

| | |
|--|----|
| AULA 01 - Algumas dores comuns para gestores atualmente | 04 |
| AULA 02 - Tripé financeiro da empresa | 04 |
| AULA 03 - Aspectos do tripé | 04 |
| AULA 04 - Controle das Movimentações financeiras | 04 |
| AULA 05 - Qualidades de caixa | 04 |
| AULA 06 - Como reduzir a necessidade de capital de giro | 04 |
| AULA 07 - Fatores do gerenciamento do seu capital de giro | 04 |



AULA 01

**ALGUMAS DORES COMUNS
PARA GESTORES ATUALMENTE**

AULA 01

Algumas dores comuns para os Gestores atualmente

- Nós sabemos precificar corretamente nossos produtos e serviços?
- Eu vinculo parâmetros de precificação ao planejamento estratégico e financeiro de minha empresa?
- Eu conheço bem o preço de mercado?
- Eu conheço bem, e apropriado corretamente, os custos envolvidos no meu negócio?
- Eu sei mesmo se meu negócio é rentável?
- Como defino minhas metas comerciais?
- Os custos financeiro envolvidos na minha operação estão previstos na minha precificação?
- Eu confundo faturamento com resultados? Ou não tenho bem certeza disso?
- Quanto a minha empresa pode me pagar como seu executivo? E como acionista?

Em qual das duas empresas você investiria?

Empresa A

Saldo de Caixa: R\$ 50.000,00
Lucratividade : 15%
Rentabilidade: 10%

Empresa B

Saldo de Caixa: R\$ 25.000,00
Lucratividade: 10 %
Rentabilidade: 15 %

Com base no exemplo, responda:

- Por que?

- Qual a melhor?

- Qual o mais adequado ao meu negócio?

- Regime de caixa?

- Regime de competência?



**Não faça da sua
empresa o seu
caixa eletrônico.**

Márcio Barroso

AULA 02

A nossa discussão atual é que nível de empresário você quer se tornar. Você nasce, cria a sua empresa naquilo que você é bom. Se você é bom de vendas, você vai ser um bom vendedor e você forma a sua empresa de vendas. Você forma algum tipo de empresa na competência que você é bom.

Você começa como empresário, mas quando você desenvolve e cresce e começa a criar uma cadeia e um nível de complexidade você tem que mudar o jogo. Você tem que sair do jogo do operacional para ir para o jogo do estratégico. Ou seja, sair do ponto A para o ponto B. E nessa trajetória que você passa do ponto A para o ponto B, você tem que ter conhecimento em finanças. Não tem como fazer isso de qualquer modo ou sem conhecimento.

1. Controles financeiros elementares (Caixa)

Você precisa ter domínio sobre o seu caixa, para dar os próximos passos.

Não esqueça que caixa é rei. Não pode ter saldo negativo.

2. Apuração e análise de resultados (Lucro)

Você precisa saber comprar, vender, estocar, entregar e receber são verbos que estão envolvidos em sua operação. Isso te dá um nível de lucratividade adequada.

Lembre-se: Lucro, resultado, margem, liquidez e caixa são coisas completamente diferentes.

3. Estrutura patrimonial

É o seu patrimônio. Se você tem resultado e caixa, você começa a fazer investimentos em maquinário, frota, aumentando o capital da empresa, estoque, reservas financeiras em aplicação, e tudo isso é patrimônio.



“

Se você é bom de vendas, você vai ser um bom vendedor e você forma a sua empresa de vendas. Você forma algum tipo de empresa na competência que você é bom.

Márcio Barroso

AULA 03

ASPECTOS DO TRIPÉ



AULA 03

Caixa

- Registro de caixa das entradas e das saídas
- Contas a pagar e a receber
- Fluxo de caixa
- Apuração do resultado Financeiro

Caixa é você saber qual é a liquidez do seu negócio. A sua capacidade de pagamento, de endividamento e investimento é traduzido pelo caixa. Assim, como o seu capital de giro.

Então não adianta você discutir qualquer coisa de lucratividade se você não sabe a liquidez da sua operação.

O caixa é o destino de tudo. Então, se você quer saber se uma empresa está saudável ou não, você precisa conferir o seu caixa.

Então, tome café da manhã com você e o caixa do seu negócio. Do contrário, você não vai ter as respostas necessárias

Caixa tem que ser o rei, o cento e o principal no tripé do financeiro.

Lucro

O lucro é a origem de todo o teu recurso. É a conjugação assertiva de alguns verbos:

- Comprar bem
- Vender bem
- Entregar bem
- Estocar bem
- Receber bem

Se você faz a conjugação de todos esses verbos muito bem e de forma estratégica dentro do seu negócio, a sua capacidade de ter lucro é absurda.

Mas, seja sincero, nesses 5 verbos, aquele que você mais gosta é o verbo da conjugação vender. Não é verdade? Mas, o que adianta você vender bem se você não compra bem? O que adianta você vender bem se você não estocar bem? Se você não entrega bem? se você não recebe bem? Então, o jogo não é apenas da venda para que você possa ter lucro, você tem que conjugar outros verbos, para que você possa ter a lucratividade esperada.

- Apuração de receitas, custos e despesas e classificação em fixos e variáveis
- Margem de contribuição
- Resultado, lucro ou prejuízo
- Indicadores : lucratividade, rentabilidade e ponto de equilíbrio.

Lucratividade: Lucro em relação às vendas

Rentabilidade: Lucro em relação ao capital investido

Ponto de equilíbrio: Despesa fixa em relação a % da margem de contribuição.

DRE- Demonstração de resultados

- Quais informações podemos obter da Demonstração de resultados?

AULA 03

- Essas informações podem ser úteis para a tomada de decisões?

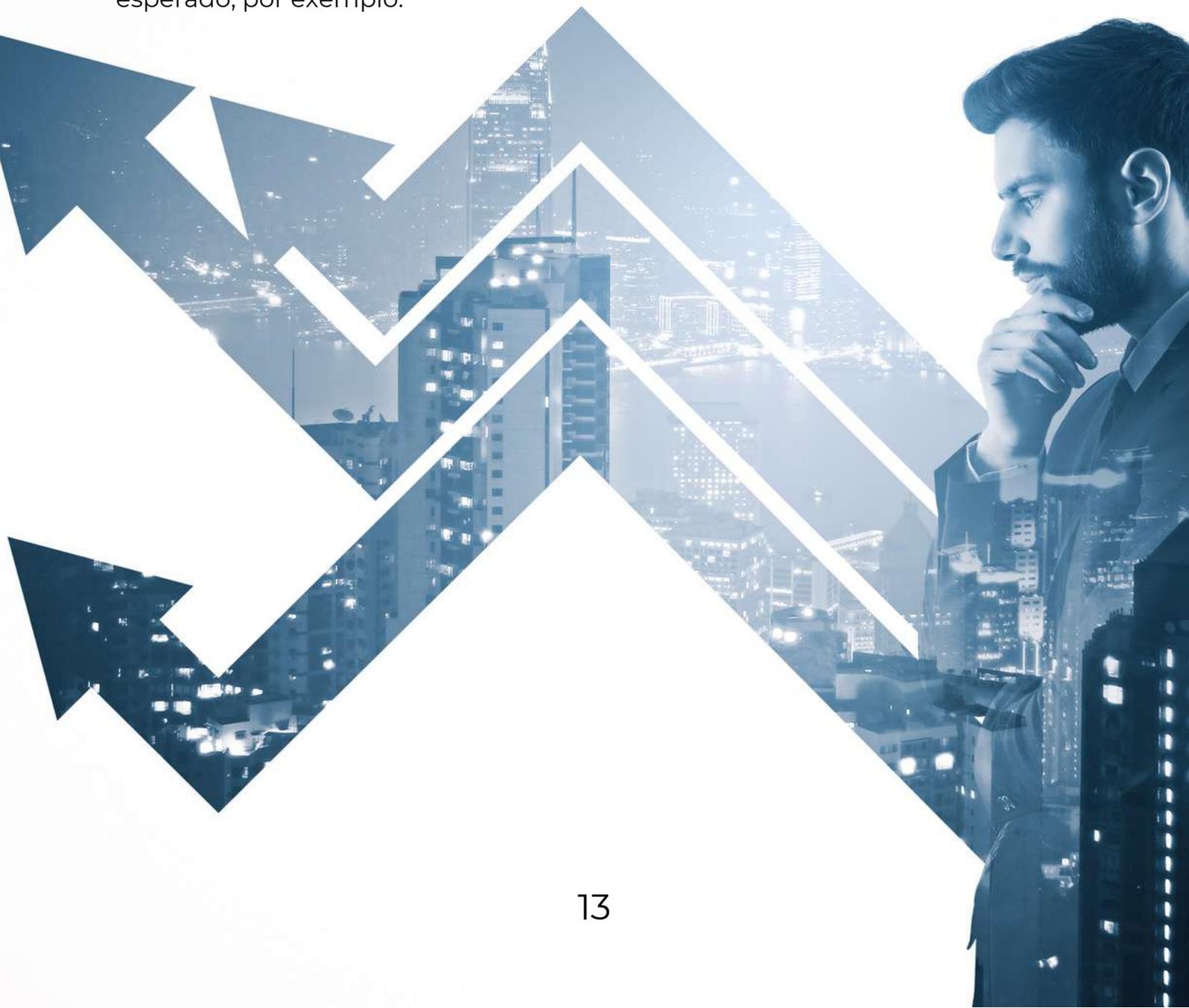
Patrimônio

Consolida todas as informações de resultado e caixa em uma única informação. E é através dele que você sabe a sua liquidez. Se a sua liquidez está saudável, se você tem muito estoque, o quanto você tem como crescer e se o seu capital investido está trazendo o retorno esperado, por exemplo.

- Balanço patrimonial
- Avaliação de desempenho
- Avaliação o grau de endividamento
- Avaliação do Capital de Giro

Balanço patrimonial

- Quais informações podemos obter do balanço?
- Como é possível avaliar se a empresa vem crescendo ou não?





**A sua capacidade de pagamento,
de endividamento e investimento
é traduzido pelo caixa. Assim,
como o seu capital de giro.**

Márcio Barroso

AULA 04

**CONTROLE DAS
MOVIMENTAÇÕES
FINANCEIRAS**



AULA 04

O que é preciso para controlar as movimentações financeiras

1. Ter um bom plano de contas gerenciais personalizado para a empresa e o meu jeito de tomar decisões.

O seu jeito de tomar decisão de conta é uma ferramenta importantíssima para que você separe todos os seus gastos e todos os seus recebíveis. Você tem que separar o que é estoque, o que é despesa fixa, o que é despesa variável... Pois, se você não

Fazer esse tipo de separação deixa a sua casa bagunçada. Então, tenha um plano de conta gerencial, eficiente e que traduza o seu negócio.

2. Definir um plano de centros de custos que nos ajudem a separar as informações de acordo com as atividades, áreas e unidades de empresa.

Separe as informações da sua empresa de acordo com as atividades, áreas e unidades. Nessa etapa você vai traduzir qual é o nível de gasto para cada área da sua empresa. Exemplo:

- Despesa com o salário do time comercial
- Despesa com o salário do time de produção
- Despesa com salário do time da logística
- Despesa com salário do time do administrativo financeiro

Não é mais adequado? Não é mais eficiente? Se você concorda, você tem que adotar isso dentro da sua empresa. Tanto como uma estratégia de organizar todos os seus gastos e recebimentos, como também para melhorar a sua tomada de decisão.

3. Dispor de um "caixa geral" para centralizar a movimentação de recursos, e definir a pessoa responsável por ele.

Não tem como você ter um caixa separado e fragmentado na mão de todo mundo. Você tem que sempre adotar o conceito de caixa único. Não interessa se você é do varejo, indústria, atacado; você precisa de um caixa único. Pois é um único dono. É uma única visão consolidada da sua operação do seu grupo.

4. Controlar e conciliar diariamente o salvo e as movimentações de recursos, e definir a pessoa responsável por ele.

Não tem como você tomar uma decisão com base em um jornal antigo. Você tem que pegar notícias fresquinhas do dia. Então o seu financeiro tem que tomar uma rotina de fechar sempre em dias para que você possa tomar seu café da manhã com o seu caixa na mão no outro dia. Entende a diferença? Então, não deixe que essa rotina caia por terra, adote isso na sua rotina financeira operacional.

AULA 04

5. Adotar um bom sistema financeiro

Esquece o caderninho e não fala para ninguém (pra não passar vergonha). Só quem vai te dar liberdade de automação no processo será um sistema. Mesmo que seja simples, mas tem que ter um sistema.

6. Adotar a cultura de fechamento financeiro mensal

Você tem que fechar todo mês com rotinas, acompanhamentos e responsabilizar o time.

7. Adotar um B.I financeiro que concentre todas as suas informações na palma da mão.

Isso vai facilitar a sua vida na questão de ter todos os dados da sua empresa com praticidade e velocidade.

Se você ainda não tem isso, você precisa! Pois somente assim, você terá maior controle do que tem entrado e saído em seus negócios.

8. Tenha um especialista em finanças para te apoiar no processo.

Um especialista vai te trazer segurança, além de dar luz a você naquilo que você ainda não tem conhecimento ou está em dúvida. As chances de errar reduzirão e você terá mais visão quanto ao caminho a percorrer.





Não tem como você tomar uma decisão com base em um jornal antigo. Você tem que pegar notícias fresquinhas do dia. Então o seu financeiro tem que tomar uma rotina de fechar sempre em dias para que você possa tomar seu café da manhã com o seu caixa na mão no outro dia.

Márcio Barroso

AULA 05

QUALIDADES DE CAIXA



AULA 05

Identificar os recursos que giram (circulam) várias vezes em determinado período, corresponde a uma parcela de capital, aplicada pela empresa em seu ciclo operacional, assumindo assim diferentes formas ao longo do processo produtivo e de vendas.

Representa o valor total dos recursos necessários para financeiras operações, desde a aquisição de matérias-primas até a venda de produtos.

O capital de Giro é formado pelos recursos alocados no caixa, nos bancos e aplicações financeiras, nas contas a receber e nos estoques.

Fontes dos recursos do capital de giro:

- Capital social
- Empréstimos bancários
- Contas a pagar

Como medir o capital de giro atual da empresa

Para uma perfeita medição do capital de giro e demais informações das empresas em geral, os "controles financeiro" precisam estar atualizados e corretos em sua classificação financeira e em seus saldos.

- Controle de caixa
- Controle de bancos
- Controle das contas a receber
- Controle das contas a pagar
- Controles de estoques
- Controles das despesas

Dentro daquele conceito de caixa único, adequado e estruturado, você tem que separá-lo em três qualidades de caixa.

- Fluxo de caixa operacional

É aquele que você tem no seu dia a dia, da sua operação sua venda ao pagamento do salário do fornecedor até o cafezinho que você compra para o seu time. Tem que estar dentro desse fluxo de caixa operacional. É tudo aquilo que você utiliza de recurso para ter o seu faturamento, para ter a sua receita.

- Fluxo de caixa de investimento

Você vai colocar todos os desembolsos e recebimentos voltados para a parte de investimento, maquinário, móveis, aplicações, frota... Tudo isso que você tem está na linha de investimento, seja pra você comprar, adquirir ou seja para o momento de você se desfazer dele e vender.

- Caixa de empréstimo ou financiamento.

Toda a parte de empréstimos e financiamentos. Então, são as captações de recursos novos que você faz para injetar dinheiro no seu negócio.

Se você organiza esses três tipos você tem um caixa estratégico e adequado para tomada de decisão.



Se você organiza esses três tipos de qualidades de caixa, você tem um caixa estratégico e adequado para tomada de decisão.

Márcio Barroso

AULA 06

COMO REDUZIR A NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO



AULA 06

Quanto mais à vista você receber e quanto mais a prazo você pagar você tem um caixa saudável.

Você não tem uma estratégia definida para o teu caixa dar o seu capital de giro. Muitas vezes você fica muito focado na venda e ainda assim, acaba não fazendo uma venda de qualidade(o que reflete negativamente no seu capital de giro e no seu caixa).

Como reduzir a necessidade de capital de giro?

- Negociar prazos maiores com fornecedores, sem agregação de custos.
- Reduzir o prazo médio de recebimento de vendas, sem reduzir vendas
- Estabelecer metas
- Adequar a política de crédito para reduzir a inadimplência
- Programar vendas e compras conforme a sazonalidade das vendas
- Renegociar empréstimos e financiamentos a prazo e parcelado.
- Manter um estoque de nível ótimo , compatível com as vendas.
- As compras são bem negociadas com os fornecedores, obtendo-se o maior pra possível?
- Empresa concede prazos aos clientes de acordo com o mercado/ concorrência?
- A cobrança é eficiente?





**Quanto mais à
vista você
receber e quanto
mais a prazo
você pagar você
tem um caixa
saudável.**

Márcio Barroso

A close-up photograph of a person's hand holding a large, stylized dollar sign graphic. The hand is positioned at the bottom of the frame, with fingers curled around the base of the sign. The background is a blurred image of a person in a dark suit and a patterned tie. The overall image has a dark, muted color palette with a teal accent behind the dollar sign.

AULA 07

**FATORES DO
GERENCIAMENTO
DO SEU CAPITAL
DE GIRO**

AULA 07

Redução das vendas

A redução drástica das vendas pode ocasionar o aumento da necessidade de recursos para manter a estrutura operacional da empresa.

Crescimento da inadimplência

O aumento dos valores não recebidos das contas a receber, aumentar a necessidade de recursos em função da diminuição dos valores disponíveis para o capital de giro.

Aumento das despesas financeiras

O eventual aumento no volume de recursos para cobrir juros e tarifas bancárias, pode ser decorrente de aumento de vendas que exigem financiamento das vendas no prazo concedido aos clientes.

Aumento dos custos

Em decorrência do aumento de custos, mudanças na estrutura da empresa podem necessitar de mais recursos.

Compras imprevistas

Compras mal planejadas, podem afetar drasticamente o gerenciamento do capital de giro. É necessário um controle rigoroso.





Compras mal planejadas, podem afetar drasticamente o gerenciamento do capital de giro.

Márcio Barroso

