Escuta essa.

Segundo um estudo realizado pelo Sebrae

entre 2018 e 2021,

quase 30% de microempresas individuais

fecham as portas em cinco anos de atividades.

O mesmo acontece com microempresas,

com 20% de mortalidade nesse período.

Entre alguns dos motivos levantados na pesquisa

estão a falta de planejamento

e uma má gestão de negócios.

O carnaval passou, o ano está começando,

e, hoje, vamos conversar sobre como você pode organizar

o seu ano financeiro.

[Música]

Olá, pessoal! Eu sou a Helga, e, hoje, vamos conversar

um pouco sobre planejamento financeiro,

uma parte muito importante para qualquer empresa.

E, para conversar comigo, vamos receber

o Everton Cândido, gestor financeiro e administrativo.

Tudo bem, Everton?

Oi, Helga! Tudo bem! Obrigado pelo convite.

É um prazer estar aqui com vocês hoje.

[Música]

Everton, vamos começar com a pergunta

mais simples possível:

por que eu preciso ter um bom controle financeiro?

É através do controle financeiro que é possível

fazer a gestão do negócio, onde a empresa está,

aonde ela quer chegar e como ela deve chegar,

e o que ela precisa fazer para chegar.

Vamos imaginar o seguinte cenário:

eu acabei de abrir a minha empresa, estou no vermelho

e preciso correr atrás dessas dívidas.

Por outro lado, meu negócio está indo bem.

Mas, ao mesmo tempo, eu tenho custos de produção,

impostos etc.

Como posso usar esse início de ano a meu favor?

Quais devem ser as minhas prioridades?

Boa pergunta, Helga. Esse momento de início de ano

é muito importante para que seja utilizado de bom-senso,

chamar os fornecedores e fazer aquela breve conversa,

dizendo: "Olha, passei por um momento de dificuldade,

algumas contas ficaram pendentes,

e eu preciso conversar com vocês

para poder fazer a minha reorganização financeira".

Vamos ver uma melhor forma de organizar

e liquidar esse passivo, seja com pagamento à vista,

obtendo desconto, ou seja de uma forma parcelada

que, claro, caiba dentro do fluxo de caixa da empresa,

e o empreendedor não acabe se endividando mais

para cumprir o que foi combinado.

E, claro, dê preferência, na hora de negociar

e na hora de pagamentos também,

sempre aos fornecedores, porque é o fornecedor

que mantém em dia a sua matéria-prima

e ele que vai continuar girando o seu negócio.

Nessa situação de dívidas, muitas pessoas acabam indo

para o cartão de crédito.

Ele é uma boa opção?

A primeiro momento, o empreendedor precisa

avaliar o uso do cartão de crédito,

se é um negócio que compensa para o empreendedor.

Qual é o objetivo dele?

Ele vai fazer uma compra junto ao fornecedor?

Verificar com o fornecedor, se for feita uma compra à vista,

com o pagamento em dinheiro, se tem desconto.

Ou, se for o caso: se o empreendedor não tem dinheiro

e tiver que utilizar o cartão de crédito,

verifique se as parcelas

cabem no orçamento do empreendedor,

como que vão ser essas parcelas no caixa da empresa,

se não vai afetar algum outro compromisso financeiro.

Porque é importante o empreendedor entender

que cartão de crédito é pagamento.

Precisa fazer o pagamento.

Chega no dia combinado, vai ter o vencimento

e, se não pagar, tem multa, tem juros,

como qualquer outra fatura, como qualquer outro boleto.

E, se não pagar, vai gerar um passivo gigantesco

que acaba dificultando mais ainda a vida do empreendedor.

Tentando fugir do cartão de crédito,

o que eu posso fazer no dia a dia, na minha rotina,

para poder mudar esses hábitos e melhorar

a minha educação financeira?

Uma maneira perfeita de o empreendedor

fugir do cartão de crédito

é sempre ele estudar se é necessário ou não.

E o que ele precisa? Ele sempre precisa saber

quais os dias que ele precisa efetuar algum tipo de compra

e os dias que ele tem de recebimento.

Junta os recebimentos que ele tem,

entra em contato com o fornecedor

e negocia uma melhor forma de pagamento

sem a utilização do cartão de crédito.

É uma forma maravilhosa de fugir do cartão de crédito

e ter também um poder maior de negociação

junto ao fornecedor.

Entre alguns dos pontos citados pela pesquisa do Sebrae

que comentamos no começo do programa

está a falta de planejamento a longo prazo.

Como eu, hoje, que estou começando,

posso fazer esse planejamento?

Existe uma ferramenta muito bacana,

no mundo das finanças,

para os empreendedores, chamada fluxo de caixa projetado

e o fluxo de caixa realizado.

No fluxo de caixa projetado, o empreendedor consegue

projetar tudo que ele precisa comprar

e tudo que ele vai receber ao longo do período.

Ou seja, ele coloca lá: tem o fornecedor "A".

Quanto que eu vou gastar com ele por mês?

Vou gastar "X".

E no segundo mês? "3X". E assim por diante.

E, do outro lado, o recebimento também.

Ah, eu tenho para receber, com isso, "X".

Eu pretendo faturar "Y".

Quanto que eu vou pagar de impostos?

Ah, vou pagar de impostos "B".

Então essa é uma melhor forma: que ele conseguisse

realizar, aproveitar que agora é o início do ano,

ele fazer esse fluxo de caixa projetado até o final do ano,

para ele ter uma referência de como vai ser o negócio dele,

como que vai ser o faturamento dele

e quanto que ele precisa também faturar

para pagar não só os fornecedores, pagar os impostos

e pagar também, se for o caso, funcionários

se assim ele tiver.

Outra questão que podemos abordar

é a falta de controle de gastos.

Como o empreendedor que está constantemente

comprando material para o seu negócio

pode ter uma visão mais precisa dos seus gastos?

O empreendedor pode utilizar algumas ferramentas,

como, por exemplo, utilizar o Excel

ou senão, se ele não tiver acesso ao computador,

ele pode utilizar um caderninho também

e fazer desse caderninho ou do Excel, a ferramenta,

um livro-caixa, um caixa diário, onde o empreendedor

consegue lançar, diariamente, todos os dias,

quanto que ele vendeu ou o que ele comprou,

o que ele precisa receber ainda do cliente,

o que ele precisa pagar ao fornecedor,

o que ele precisa pagar dos impostos, e, assim,

ele vai montando uma estratégia, diariamente,

do que ele precisa receber e do que ele precisa pagar.

E, dessa forma, ele vai conseguindo se organizar

e criar projeções e, também, claro,

passar tudo que foi a despesa, ou o custo,

ou o faturamento dele.

Claro, o empreendedor, não basta só criar a ferramenta.

Ele precisa utilizar – e precisa utilizar fazendo lançamentos

tanto a débito quanto a crédito.

O que ele precisa pagar para os fornecedores,

os boletos diários, as despesas, como os impostos,

folhas de pagamento, se assim houver, ou o faturamento:

de quem ele precisa receber, quanto ele já recebeu.

E fazer esse esforço todos os dias,

para ele ter um histórico de como foi o momento dele

e também ele ter, ali, uma visão

do que ele vai ter no futuro.

É importante também o empreendedor ter a consciência

que ele precisa ter uma conta de pessoa jurídica

e uma conta de pessoa física.

Todo empreendedor precisa ter uma estimativa

de quanto ele quer fazer a retirada do negócio dele,

que é o famoso pró-labore,

que é o salário do empreendedor.

Então, se ele pensar com ele: "Olha, todo mês

eu quero fazer uma retirada de mil reais",

então ele coloca lá, no fluxo de caixa projetado dele,

o quanto ele precisa de faturamento

para ele retirar um pró-labore de mil reais.

E, esses mil reais,

quando ele chegar no objetivo do faturamento

e fizer a retirada dos mil reais, ele pega esses mil reais

da conta da pessoa jurídica,

manda para a conta da pessoa física,

e aqueles mil reais, como citado aqui como exemplo,

vão ser o salário dele.

E é isso que ele vai poder gastar como o salário dele.

Ele não pode gastar como salário dele de pessoa física

todo o faturamento que ele tiver na empresa,

senão não vai ter jeito: não vai dar bons resultados.

Qual deve ser o cenário ideal entre gastos e lucro?

Essa é uma pergunta delicada, porque o que acontece:

depende muito do que o empreendedor está negociando.

Tem registros que o empreendedor precisa destinar

cerca de 60% do faturamento dele para ele reinvestir

na própria matéria-prima, 70%.

O empreendedor precisa fazer um estudo

do próprio negócio para descobrir qual é o cenário ideal

e qual o valor que ele precisa reutilizar

para fazer a compra da sua própria matéria-prima.

Não existe um tempo adequado.

Vamos citar aqui, por exemplo, um produtor de vinho.

Quanto tempo ele demora para recuperar o que investiu?

Depende do vinho? Ali, um ano? Dois anos? Depende.

Agora, o produtor de fruta. Ele já fez a colheita dele,

e o produto dele está no mercado agora

e precisa ser vendido.

Ele tem alguns dias até que a fruta comece a estragar.

Então tudo depende do cenário

onde o empreendedor se encontra.

Por isso que precisa fazer um estudo.

No mundo dos negócios, existe um termo

chamado reserva de emergência.

Pode nos explicar o que é essa reserva

e qual o melhor momento para usarmos?

Reserva de emergência é um percentual do faturamento

que é dedicado a ficar ali guardado.

Depende de cada negócio.

Tem negócio que destina 5%, 10%.

Tudo depende do negócio.

O empreendedor precisa fazer o estudo do negócio dele

e verificar qual é a necessidade dessa reserva.

Para que serve essa reserva de emergência?

Por exemplo: eu combinei com meu fornecedor

que, durante este mês, ele vai me fornecer "3X".

E, aí, o que acontece: acabou tudo aquilo

que o meu fornecedor me mandou.

Só que o que acontece é que eu não tenho

de onde tirar esse dinheiro.

Eu não tenho limite no cartão de crédito,

o fornecedor não aceita pagamento a prazo, não vai faturar.

Você utiliza essa reserva de emergência.

Ou também, se for o caso, essa reserva de emergência

pode ser usada, por exemplo, se acabou acontecendo

um imprevisto dentro do negócio do empreendedor,

quebrou alguma coisa e precisa fazer a manutenção,

ou alguma emergência com algum colaborador, se assim for,

e, aí, essa reserva de emergência pode ser acionada.

Por fim, como eu posso aprender a me tornar

uma boa empreendedora, financeiramente falando?

Não preciso fazer um curso de Economia, preciso?

Não. Essa aí é uma boa pergunta.

O que eu indico é o portal do Cate.

O portal do Cate tem bastantes cursos de capacitação,

qualificação, aprender diversas ferramentas

para conduzir o seu próprio negócio e, cada vez mais,

o empreendedor se qualificar e estar pronto

para novos desafios no mundo dos negócios.

Everton, eu queria muito agradecer a sua presença aqui

no programa de hoje.

Não sou empreendedora, mas, com certeza, vou usar

todas as suas dicas na vida pessoal!

Eu que agradeço, Helga, pelo convite, pela participação.

Desejo a todos, aí, sucesso!

E se você também quer correr atrás

de sua educação financeira,

não se esqueça de acessar o portal do Cate.

Lá você vai encontrar dicar e cursos

que podem te ajudar a se organizar financeiramente.

Obrigada! E até a próxima!