



# POTENCIAL EMPREendedor

*Instrumento para ampliação do uso consciente  
do crédito e aumento de renda*



**©2024. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas no Estado do Rio de Janeiro – Sebrae/RJ.**  
Avenida Marechal Câmara, 171, Centro, Rio de Janeiro /RJ.

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

**PRESIDENTE DO CONSELHO DELIBERATIVO ESTADUAL**

Robson Carneiro

**DIRETOR-SUPERINTENDENTE**

Antonio Alvarenga Neto

**DIRETOR DE DESENVOLVIMENTO**

Sergio Malta

**DIRETOR DE PRODUTO E ATENDIMENTO**

Júlio Cesar Rezende de Freitas

**GERÊNCIA DE INOVAÇÃO E SOLUÇÕES**

Raquel Abrantes de Figueiredo Silva – Gerente

**COORDENAÇÃO DE CAPITALIZAÇÃO E SERVIÇOS FINANCEIROS**

Marcos Antonio de Souza Mendes – Coordenador

Maria Cláudia Salles Vianna – Analista

**GERÊNCIA DE EDUCAÇÃO**

Antônio Carlos Kronemberger – Gerente

**COORDENAÇÃO DE EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA**

Amanda Alexandre Borges Fernandes – Coordenadora

Renata Mauricio Macedo Cabral – Analista

Milton Ferreira Dias Júnior – Design Gráfico

**CONSULTORIA**

Rosana Santos – Conteudista

Faros Educacional – Revisão gramatical e ortográfica

**TEXTO ORIGINAL**

Sebrae/BA

Bibliotecário catalogador – Leandro Pacheco de Melo – CRB 7º 5471

S237 Santos, Rosana.

Potencial empreendedor: instrumento para ampliação do uso consciente do crédito e aumento da renda / Rosana Santos. – Rio de Janeiro: Sebrae/RJ, 2024.  
27 p.

ISBN 978-65-5818-536-9

1. Gestão financeira. 2. Investimento. 3. Empreendedorismo I. Sebrae/RJ.  
II. Título

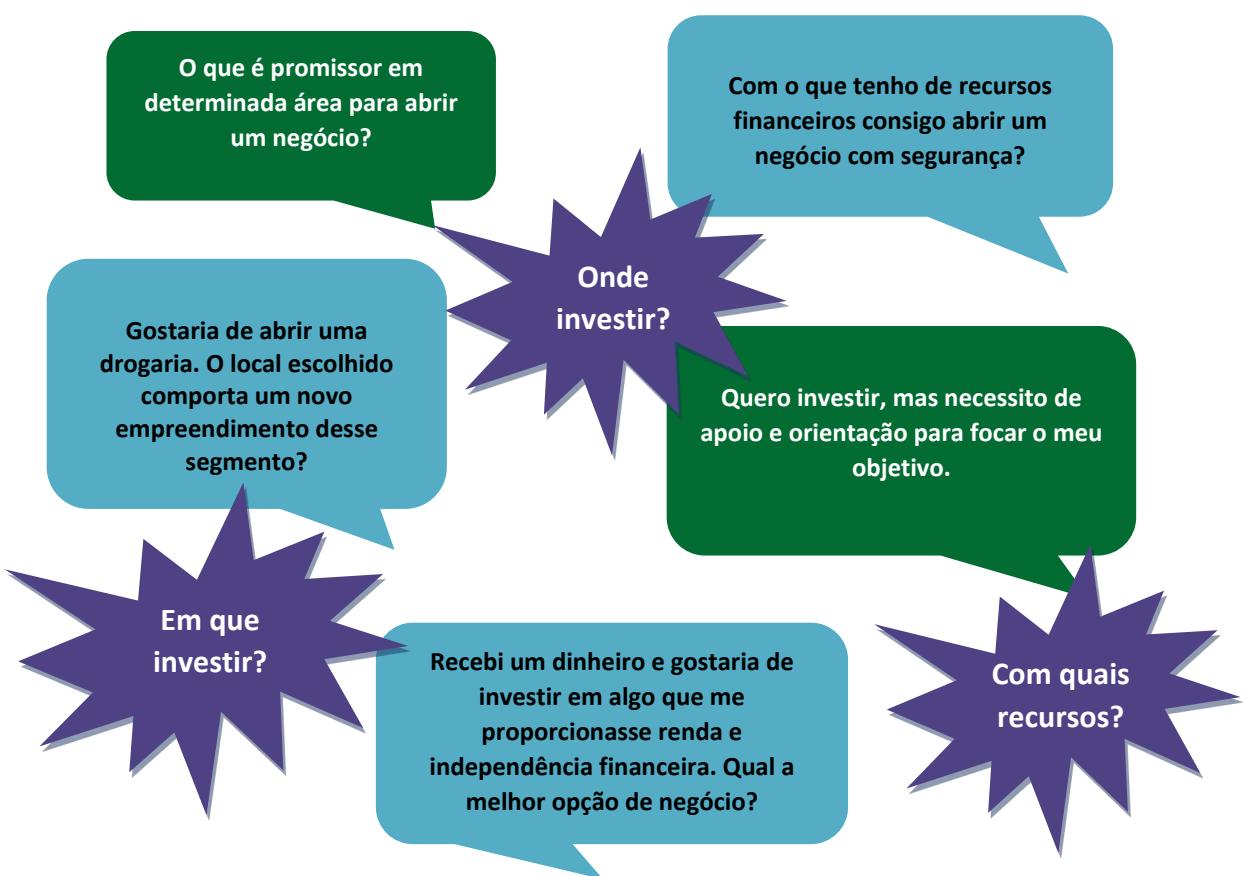
CDD 658.11  
CDU 658.15

# *Sumário*

Introdução .....	3
1 - Sonho de montar um negócio x orçamento familiar .....	4
2 - Característica para ser um empresário de sucesso .....	8
3 - Planejamento financeiro para o potencial empreendedor .....	11
4 - Acompanhamento financeiro.....	15
5 - Crédito, concessão e a influência no negócio .....	20
6 - Instituições financeiras que apoiam os potenciais empreendedores ..	21
7 - Serviços financeiros oferecidos pelos bancos .....	23
8 - Dicas finais.....	25
9 - Bibliografia .....	27

## Introdução

Quem não pensa em ter a sua independência financeira? Colocar em prática aquela ideia, aquela vontade de ser dono do seu próprio negócio? Muitas vezes vem a dúvida: será que estou preparado para assumir e gerenciar uma empresa? Onde investir? Como investir? Com quem investir? Onde buscar recursos quando o que tenho não é suficiente?



O dia a dia do empreendedor é repleto dessas dúvidas. É como se, a cada passo, uma nuvem de perguntas aparecesse, como em uma história em quadrinhos. O lado bom é que a maior parte das dúvidas sobre empreendedorismo já foi respondida e, hoje, nós vamos falar um pouco sobre as principais.

Empreendedores são essenciais para impulsionar tanto o crescimento econômico quanto o progresso social. Eles têm a habilidade de identificar e aproveitar oportunidades, sonham grande, enfrentam riscos com coragem, persistem diante de desafios e investem suas economias em projetos que geram empregos, aumentam a produtividade, aprimoram produtos e serviços e influenciam mudanças na sociedade. No entanto, o sucesso dessas iniciativas depende da combinação de conhecimento, oportunidades e recursos disponíveis.



## 1 - Sonho de montar um negócio x orçamento familiar

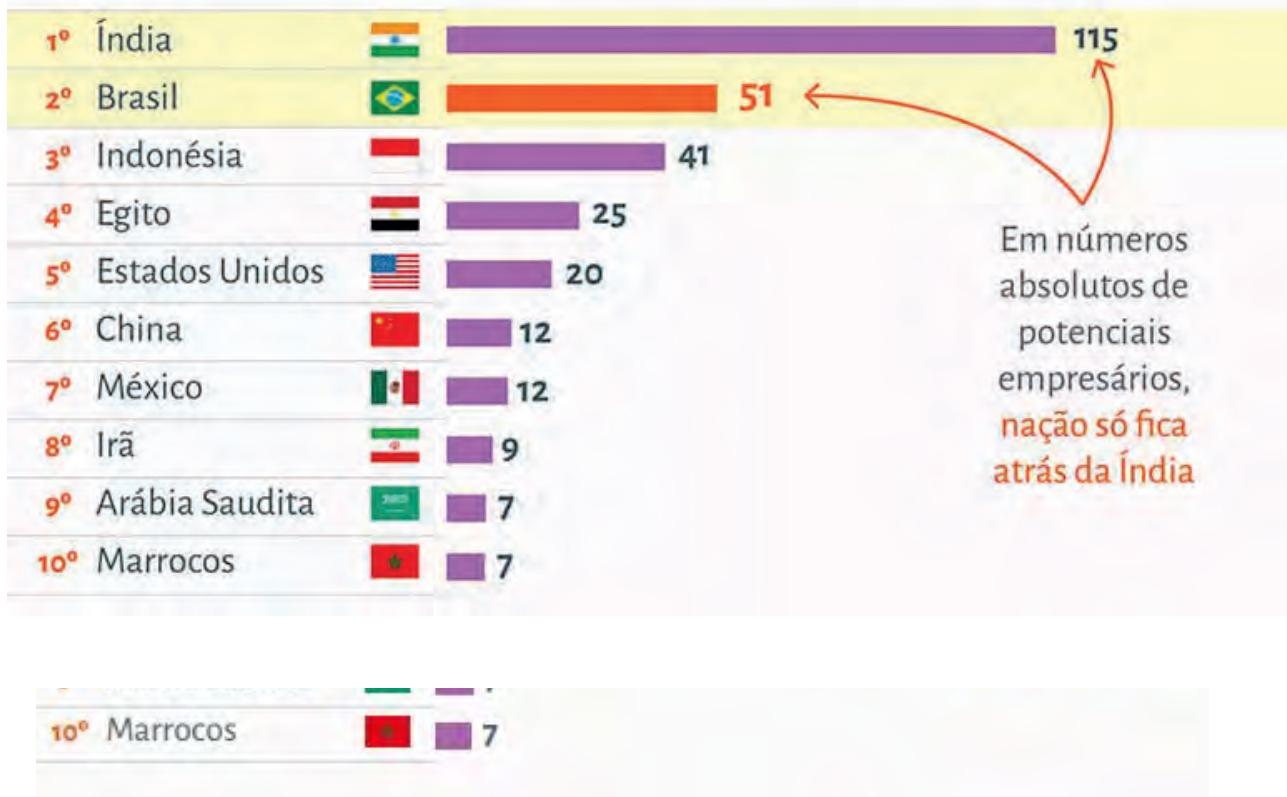
Cansado de apenas sonhar com o seu próprio negócio? Pronto para transformar esse sonho em realidade? Então, embarque nesta jornada! Para ser um verdadeiro herói do empreendedorismo, é crucial que seus desejos pessoais estejam em perfeita harmonia com a ideia de negócio que você tem. Essa união poderosa é a base para uma aventura duradoura e gratificante.

No universo do empreendedorismo, o orçamento familiar assume o papel de bússola crucial. É ele que te guiará pelo caminho da estabilidade financeira, garantindo que seus sonhos não se percam em um mar de dívidas. Nunca se esqueça de que a relação entre a renda familiar e o seu negócio é como a de um piloto com seu avião: um precisa abastecer o outro para que a viagem dos sonhos se torne realidade.

Ao tomar a decisão de abrir seu próprio negócio, a paixão deve ser a bússola, mas a razão, o capitão. Pesquise, analise e planeje cada passo com cautela. A impulsividade pode ser sua maior inimiga! Portanto, prepare-se para uma batalha inicial: muitas empresas nascem com mais despesas do que receita. Seus lucros, tão almejados, podem demorar um pouco para surgir.

## Brasil é o 2º do mundo com mais interessados em ter o próprio negócio

Estimativa da população adulta, em milhões



Em números absolutos de potenciais empresários,  
nação só fica atrás da Índia

Em meio a essa batalha por estabilidade, seus recursos pessoais são valiosos, mas não infinitos. Use-os com sabedoria para garantir a sobrevivência do seu negócio e evitar o esgotamento das suas reservas. Com planejamento, estratégia e um toque de ousadia, você estará pronto para adentrar o mundo do empreendedorismo e transformar seus sonhos em um negócio de sucesso.

Acredite: a aventura só está começando!

### O primeiro passo

Faça um mapeamento detalhado de suas finanças, criando diferentes cenários possíveis. Com base nessas simulações, trace um plano de ação para garantir a estabilidade do seu lar durante a jornada empreendedora, que começa aqui!

Para ter as finanças domésticas sempre em ordem, utilize a **Cartilha Pessoa Física: Planejando e Controlando as Finanças Pessoais**, da série Educação Financeira do Sebrae. Esse guia precioso dará as ferramentas e conhecimentos necessários para compreender tudo o que você precisa sobre orçamento familiar.

E, lembre-se: um orçamento familiar blindado é a base para o sucesso do seu negócio. Planejar e controlar as finanças domésticas é crucial para evitar imprevistos, e a Cartilha Pessoa Física do Sebrae é sua aliada nessa jornada.

Com sabedoria e estratégia, você estará pronto para o mundo do empreendedorismo com a tranquilidade de quem tem um lar seguro e protegido!

#### Exemplo de tabela de orçamento familiar

Receitas são os valores que entram no orçamento familiar, enquanto despesas são os gastos realizados (saídas de recursos).

#### Exemplo de tabela de orçamento familiar

Receitas (valores que entram)	Valores
<b>Rendimentos</b>	
Salário	
Aluguel	
Pensão	
Horas extras	
13º salário	
Férias	
Rendimentos aplicação financeira ou resgates de investimentos	
Outros	
Despesas (valores que saem)	Valores
<b>Habitação</b>	
Aluguel	
Condomínio	
Prestação da casa	
Seguro da casa	
Diarista	
Mensalista	
IPTU	
<b>Transporte</b>	
Seguro do carro	
Estacionamento	
Prestação do carro	
Uber e ônibus	
Combustível	
IPVA	

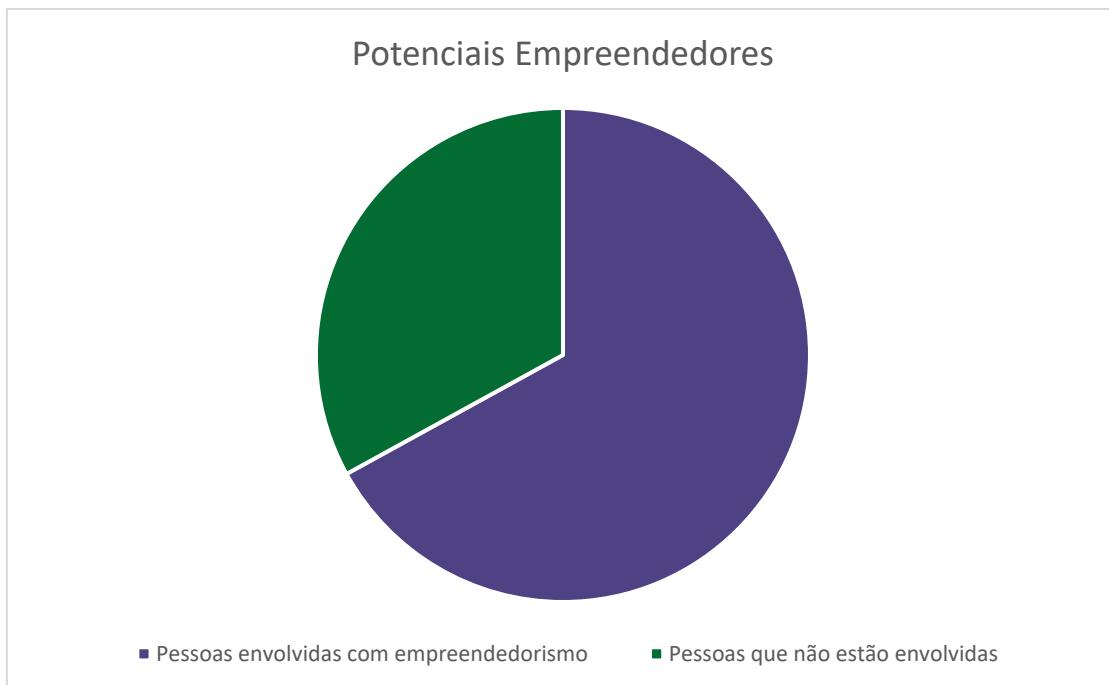
<b>Saúde</b>	
Seguro saúde	
Plano de saúde	
Medicamentos	
<b>Educação</b>	
Faculdade	
Cursos	
Mensalidade escolar	
<b>Contas fixas (utilidades)</b>	
Luz	
Água	
Telefone	
Gás	
TV e streaming	
Internet	
<b>Gastos mensais</b>	
Supermercado	
Feira	
Alimentação	
Delivery	
Cuidados pessoais	
Vestuário	
Lazer	
Outros	
<b>Investimentos</b>	
Ações	
Tesouro direto	
Renda fixa	
Previdência privada	
Outros	
<b>Subtrair despesas das receitas</b>	
<b>Saldo</b>	



## 2 - Característica para ser um empresário de sucesso

Gráfico 2 – Potenciais Empreendedores

Quem são os potenciais empreendedores? Uma pesquisa da Global Entrepreneurship Monitor (GEM), de 2022, entrevistou mais de 2 mil pessoas e detectou que 67% estão envolvidas com empreendedorismo, seja porque já têm um negócio, estão fazendo algo para ter ou desejam começar a empreender nos 3 anos subsequentes.



No universo do empreendedorismo, uma pergunta intrigante costuma aparecer com certa frequência: **será que o espírito empreendedor é algo inato, um presente do destino para alguns sortudos, ou é algo que pode ser cultivado e refinado ao longo da vida?** A verdade é que, embora alguns indivíduos possam nascer com uma inclinação natural para trilhar os caminhos do empreendedorismo, esse não é o fim da história. A chama empreendedora pode ser acesa e alimentada por meio de uma combinação de fatores, incluindo educação, orientação e prática dedicada.

O cenário atual é testemunha do fervor empreendedor que permeia nossa sociedade, com um número cada vez maior de micro e pequenos empreendimentos surgindo a cada dia. No entanto, é um equívoco assumir que todos são liderados por indivíduos que já possuem características específicas. Dessa forma, não devemos subestimar o potencial dos novos empresários de desenvolverem suas habilidades e se tornarem verdadeiros mestres do empreendedorismo.

É crucial compreender que, ao embarcar na jornada de abrir um negócio, é imprescindível investir em conhecimento para cultivar as qualidades empreendedoras essenciais. Muitos empreendimentos fracassam prematuramente simplesmente porque seus líderes não estão preparados para enfrentar os desafios do mundo dos negócios. Um empreendedor habilidoso é capaz de tomar decisões ágeis e precisas, gerenciar riscos com maestria e alcançar os objetivos almejados.

Mas, afinal, o que é ser empreendedor? É abraçar o papel de um visionário inovador e audaz. É ser aquele que transforma ideias em realidade, impulsionado pela criatividade e pela vontade de agir. O empreendedor é um observador astuto, capaz de vislumbrar oportunidades onde outros veem apenas desafios, tendo a destreza necessária para transformar essas oportunidades em ações concretas. Sua jornada é marcada pela paixão por criar, inovar e impactar positivamente a vida das pessoas ao seu redor.

Uma coisa importante a se notar é que o empreendedor não precisa, necessariamente, ser o proprietário do negócio. Ele pode desempenhar um papel fundamental como gestor, desde que tenha o potencial e a determinação necessários para liderar e inspirar aqueles ao seu redor. Confira, abaixo, a descrição das 10 características identificadas conforme publicação Sebrae:

 **1. Iniciativa e busca de oportunidades:** um empreendedor precisa ter a capacidade de se antecipar aos fatos e de criar oportunidades de negócio, inclusive com novos produtos e serviços. As pessoas com essas características geralmente agem com proatividade e estão preparadas para situações adversas. Elas também conseguem progredir em contextos desfavoráveis, como durante uma crise, por exemplo.

 **2. Persistência:** a persistência é uma das características que mais traz sucesso ao empreendedor. Enfrentar obstáculos para alcançar objetivos é fundamental na vida de quem quer empreender, e desistir não deve ser uma opção. Nesse caminho, vale reavaliar metas e mudar planos e, até mesmo, o modelo de negócio ou o produto/serviço oferecido.

 **3. Cálculo de riscos:** todo empreendedor corre uma série de riscos, sejam eles previstos ou imprevistos, desde questões econômicas até problemas com fornecedores ou na estrutura física do negócio. Os riscos, no entanto, tanto quanto possível, devem ser mapeados, calculados e planejados para que as consequências, se negativas, não sejam desastrosas. O empreendedor que planeja e busca prever os riscos do seu negócio consegue mitigar os problemas e reduzir as possibilidades de erros, aumentando as chances de sucesso.

 **4. Preocupação com qualidade e eficiência:** uma mente empreendedora está sempre disposta e inclinada a fazer mais e melhor. Seu foco é a melhoria contínua de seu negócio. A satisfação de seu cliente vem sempre em primeiro lugar, e a gestão da qualidade é o seu foco. Por isso, o perfeccionismo equilibrado, a exigência para com a equipe e o cuidado com os detalhes são tão comuns entre os empreendedores.

 **5. Comprometimento:** o comprometimento é a grande característica de um empreendedor e envolve sacrifício pessoal, colaboração com os funcionários e esmero com os clientes. O empreendedor assumirá a maior parte das responsabilidades do negócio, do sucesso ao fracasso, e deve atuar em conjunto com a equipe para atingir resultados e manter o relacionamento com o consumidor.

 **6. Busca de informações:** o empreendedor de sucesso não dorme em serviço. Ele está sempre procurando dados e informações sobre seu negócio e buscando atualizar todas as vertentes envolvidas: processos, clientes, fornecedores, concorrentes, entre outras. Além disso, ele investiga novas maneiras de oferecer produtos e serviços, contando com o apoio de especialistas para ajudá-lo nessa empreitada.

 **7. Estabelecimento de metas:** para chegar aonde se quer, é preciso saber onde é esse lugar e como fazer para alcançá-lo. Estabelecer objetivos que sejam bastante claros para a empresa, tanto em curto como em longo prazo, é essencial. Além disso, é importante criar metas desafiadoras, porém possíveis, e que sejam passíveis de medição, visando aferir seus resultados e o alcance de seus objetivos.

 **8. Planejamento e monitoramento sistemáticos:** sem dúvidas, o planejamento de atividades e tarefas, bem como a capacidade de organização, são essenciais para quem deseja empreender. Desde o início do negócio é preciso estipular tarefas e processos de maneira objetiva, com prazos definidos, para conseguir mensurar e avaliar os resultados. Um empreendedor com essa característica consegue enfrentar grandes desafios, agindo por etapas. Ele também sabe adequar seus planos rapidamente, caso ocorram mudanças ou variáveis de mercado.

 **9. Persuasão e rede de contatos:** outra característica de um empreendedor é seu poder de persuasão. Afinal, não adianta ter o melhor produto ou o melhor serviço e não saber vender, certo? A persuasão engloba o uso de estratégias para influenciar pessoas e a rede de relacionamentos que pode ajudá-lo a alcançar os objetivos do seu negócio. O empreendedor de sucesso consegue obter contatos e construir bons relacionamentos comerciais.



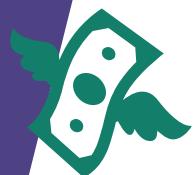
**10. Independência e autoconfiança:** O empreendedor irá assumir, em todas as fases do negócio, várias responsabilidades, precisando de independência para realizar as atividades que impulsionarão o crescimento da empresa. Tudo isso demanda autoconfiança para assumir riscos, tomar decisões estratégicas e enfrentar os desafios de empreender com otimismo e determinação.

Os negócios que normalmente apresentam índices de sucesso maiores são aqueles que definiram bem a sua estratégia de atuação no mercado, com pesquisas, busca por informações assertivas, definição de metas. As boas ideias, por si só, são apenas desejos, que só se tornam realidade quando construídas passo a passo.

### *3 - Planejamento financeiro para o potencial empreendedor*

Uma das primeiras preocupações de quem está pensando em montar o seu próprio negócio é com a questão financeira: qual o recurso necessário para que o negócio passe a funcionar?

**O valor depende do negócio, do seu tamanho, do seu formato e das possibilidades financeiras do empreendedor**



Antes de desembolsar o primeiro real, pesquise, estude e relate todos os gastos possíveis, como: imóvel, instalações, equipamentos, contratações de serviços e de empregados, treinamento, documentação, legalização da empresa, licenças necessárias etc. Depois, determine o prazo em que os valores serão desembolsados, verificando a disponibilidade de capital para os pagamentos.

Confira nossa sugestão de cronograma de desembolso e aproveite para inserir as informações conforme a realidade da sua empresa.

ETAPAS	PERÍODOS / MESES						TOTAL
	01	02	03	04	05	06	
Legalização da empresa	1.000	1.000					2.000
Aluguel de imóvel (*)	6.000						6.000
Reforma do imóvel	10.000	5.000					15.000
Compra de máquinas/equipamentos	3.000	8.000	10.000				21.000
Treinamento de empregados			500	200			700
Capital de giro (fornecedores, aluguel, empregados, impostos e encargos, energia, água, telefone, internet, contador etc.)		8.000	8.000	15.000	15.000	15.000	61.000
<b>TOTAL</b>	<b>20.000</b>	<b>22.000</b>	<b>18.500</b>	<b>15.200</b>	<b>15.000</b>	<b>15.000</b>	<b>105.700</b>

(\*) Caução de 2 meses exigido pelo proprietário.

O exemplo acima demonstra a necessidade de capital, mesmo antes de o empreendimento começar a funcionar plenamente. Quanto mais detalhada for a definição dos gastos que compõem o investimento inicial, menor a possibilidade de imprevistos. No entanto, podem, sim, surgir despesas inesperadas. Portanto, reserve algum dinheiro para essas horas.

Nos primeiros meses de operação, atenha-se ao capital de giro, isto é, ao dinheiro para pagar as despesas do dia a dia da empresa (empregados, aluguel, luz, telefone, mercadorias etc.). Tenha também uma reserva de capital para suportar o período inicial de sua atividade, quando o volume de vendas costuma ser menor.

Por último, mas não menos importante: “corte o cordão umbilical” no momento do nascimento do novo negócio, ou seja, separe as contas dele da sua conta pessoal. O valor a investir no primeiro tanque de combustível para atender à necessidade do negócio tem que estar dentro das possibilidades de pagamento geradas pela empresa. Determine de quanto você precisa para as suas despesas pessoais e estipule um **pró-labore**.

Mas afinal, o que é um **pró-labore**? É uma expressão que vem do latim e significa "pelo trabalho". No contexto empresarial, o pró-labore se refere à remuneração que um sócio ou diretor de uma empresa recebe por sua gestão. É importante ressaltar que o pró-labore não é uma distribuição de lucros, é uma remuneração pelo trabalho prestado na empresa. Já a distribuição de lucros ocorre quando os sócios recebem uma parcela dos lucros gerados, de acordo com sua participação no capital social da empresa. O pró-labore pode variar de acordo com o cargo, as responsabilidades e o desempenho do indivíduo, sendo estabelecido por meio de acordo entre os sócios.

## Saiba o que é plano de negócios

Ser empreendedor é aceitar que o negócio faz parte de sua vida, é um jogo a ser jogado. É nesse processo de construção que se verifica, antecipadamente, como irá funcionar e como as correções podem ser feitas enquanto as ideias ainda estão no papel. Portanto, é nesse sentido que se torna necessário desenvolver um **plano de negócios**.

### PLANO DE NEGÓCIO: O QUE É E COMO MONTAR?

O plano de negócio é uma ferramenta de planejamento detalhada. Ele é construído para auxiliar o empreendedor nas tomadas de decisão, devendo conter o máximo possível de anotações. Esse plano norteará o funcionamento futuro da empresa do ponto de vista financeiro, por meio de projeções de faturamento, custos e despesas.

O plano apresenta a viabilidade do empreendimento, identifica futuros clientes e mostra a concorrência e os melhores fornecedores. Acompanhe o passo a passo abaixo:



O plano de negócios deve ser entendido, também, como um documento aberto para constantes atualizações, que oriente o empreendedor na abertura e no desenvolvimento da empresa.

## Tudo o que você precisa saber sobre investimentos

**Embora qualquer negócio ofereça riscos, é possível prevenir-se contra eles. Pensar estrategicamente aumenta a chance de sucesso e facilita a busca por investidores. É sobre isso que vamos conversar agora.**

Ao considerar o aprimoramento das instalações, a aquisição de equipamentos e mobiliário, a manutenção do estoque e a cobertura das despesas regulares (como salários, aluguel, serviços públicos, comunicação e consultoria), bem como a promoção de estratégias de marketing, é essencial contar com os recursos necessários, não é verdade?

Mas, de que tipo de recursos estamos falando? E mais: de onde vêm os recursos para realizar esses planos? Isso tudo e muito mais você confere agora.

Geralmente, a obtenção se dá de duas maneiras:

### RECURSOS PRÓPRIOS

- Poupança, herança, indenização trabalhista. Os recursos próprios são representados pelo montante de dinheiro que o empreendedor possui, fruto de suas economias.

### RECURSOS DE TERCEIROS

- Empréstimo, financiamentos, investidores. Os recursos de terceiros representam valores fornecidos por outras fontes, e que deverão ser pagos em algum momento.

A tabela abaixo demonstra um exemplo de investimento inicial para se começar um negócio físico e as suas principais fontes de recursos. Confira:

## ANÁLISE DOS INVESTIMENTOS E DAS FONTES DE RECURSOS

APLICAÇÕES (INVESTIMENTO)	Fontes de recursos		Total
	Própria	Terceiros	
Reforma do imóvel	5.000	9.000	14.000
Instalações	1.000		1.000
Compra de máquinas	1.000	12.000	13.000
Compra de equipamentos	500	7.500	8.000
Compra de mercadorias	8.000	8.000	16.000
Despesas fixas (3 meses)	21.000		21.000
Capital de Giro (6 meses)	30.000	20.000	50.000
Total	66.500	56.500	123.000

## 4 - Acompanhamento financeiro

No mundo dos negócios, o sucesso é frequentemente medido não apenas pelo crescimento da receita ou pela expansão da base de clientes, mas também pela habilidade de gerenciar os recursos financeiros de forma eficaz e estratégica. O acompanhamento financeiro de um negócio é uma prática fundamental, que permite aos empreendedores e gestores entenderem a saúde financeira da empresa, tomarem decisões embasadas e sustentarem o crescimento a longo prazo.

Ao acompanhar, de perto, as finanças, desde a receita e despesas até o fluxo de caixa e os indicadores de desempenho financeiro, os líderes empresariais podem identificar áreas de oportunidade, antecipar desafios e tomar medidas corretivas quando necessário. Essa vigilância constante não apenas ajuda a evitar problemas financeiros, como também fornece insights valiosos para impulsionar a eficiência operacional e otimizar os investimentos.

O que você precisa saber agora, é que os investimentos são valores aplicados estrategicamente nos ativos patrimoniais das pessoas físicas e jurídicas, com objetivo de obter resultados. E a demonstração da evolução dessas aplicações é retratada no **balanço patrimonial**.



É um demonstrativo que tem por finalidade mostrar a posição patrimonial de uma empresa ou pessoa física, bem como a sua evolução, apresentado na forma de ATIVO E PASSIVO.

### BALANÇO PATRIMONIAL

#### ATIVO

Representa a estratégia do dinheiro da empresa, em relação ao rumo que está tomando, baseado nos investimentos ou aplicações de recursos em bens (dinheiro, mercadoria, matéria-prima, máquinas, equipamentos etc.) e diretos (contas a receber e cartão de crédito) que estão disponíveis para serem utilizados.

#### PASSIVO

São as fontes dos recursos, ou seja, de onde vieram os recursos que foram aplicados (emprestimos, fornecedores, capital dos sócios, lucros do negócio etc.).

Para entender melhor, observe a seguinte estrutura:

### BALANÇO PATRIMONIAL

CAPITAL DE GIRO	ATIVO	PASSIVO	RECURSOS DE TERCEIROS
	CIRCULANTE	CIRCULANTE	
ATIVO FIXO PERMANENTES	NÃO CIRCULANTE	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	CAPITAL PRÓPRIO
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Disponibilidade (caixa e bancos);</li><li>• Estoque;</li><li>• Contas a receber;</li><li>• Outros.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fornecedores;</li><li>• Empréstimo bancário;</li><li>• Obrigações trabalhistas;</li><li>• Obrigações fiscais.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Capital Social;</li><li>• Lucros.</li></ul>

### Fluxo de caixa

Neste capítulo, é crucial que todo empreendedor compreenda o conceito de **fluxo de caixa**. Trata-se do registro que possibilita ao gestor acompanhar e analisar os movimentos financeiros de entrada e saída da empresa em um período específico. Essa ferramenta é fundamental para a administração, pois permite avaliar e planejar ações de forma mais precisa.

#### FLUXO DE CAIXA

• É o controle que tem por objetivo auxiliar o empresário a tomar decisões sobre a situação financeira da empresa

#### SERVE PARA

Consiste em um relatório que informa toda a movimentação de dinheiro (entradas e saídas), sempre considerando um período determinado.

Há vários modelos de fluxo de caixa. Os mais utilizados são o operacional e o projetado. O operacional refere-se ao fluxo gerado pelas receitas e despesas de uma empresa em determinado período. Ele demonstra os resultados obtidos no negócio e a variação no capital de giro.

O projetado permite o gestor, por meio de uma estimativa, planejar suas próximas iniciativas referentes ao negócio com base nos resultados obtidos.

Portanto, o que o gestor faz é analisar as contas do presente (pagamentos e recebimentos), fazer uma média e projetá-los para construir uma visão futura do empreendimento.

## Modelo de fluxo de caixa projetado

Descrição	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4
<b>1. Saldo inicial</b>		<b>700</b>	<b>1.900</b>	<b>8.400</b>
<b>ENTRADAS</b>				
Vendas à vista		7.000	6.000	6.500
Vendas no cartão		2.000	11.000	12.500
Aporte de capital sócio	11.000		10.000	
Liberação empréstimo capital de giro	10.000	8.000		
Liberação empréstimo longo prazo	36.500			
<b>2. Total das entradas</b>	<b>57.500</b>	<b>17.000</b>	<b>27.000</b>	<b>19.000</b>
<b>SAÍDAS</b>				
Pagamento fornecedor mercadoria	8.000	6.000	8.000	8.000
Pagamento impostos			700	1.100
Pagamento salário	3.000	3.000	3.000	3.000
Pagamento pró-labore	2.000	2.000	2.000	2.000
Pagamento de energia, água e telefone	800	800	800	800
Aluguel	6.000	3.000	3.000	3.000
Pagamento contador	1.000	1.000	1.000	1.000
Pagamento reforma	15.000			
Pagamento fornecedor, equipamentos e máquinas	21.000			
Pagamento do empréstimo capital de giro			1.000	1.000
Pagamento empréstimo longo prazo			1.000	1.000
<b>3. Total das saídas</b>	<b>56.800</b>	<b>15.800</b>	<b>20.500</b>	<b>20.900</b>
<b>4. Saldo operacional (2 – 3)</b>	<b>700</b>	<b>1.200</b>	<b>6.500</b>	<b>(1.900)</b>
<b>5. Saldo final (1 + 4)</b>	<b>700</b>	<b>1.900</b>	<b>8.400</b>	<b>6.500</b>

Como é possível observar no fluxo de caixa exemplificado acima, no primeiro mês de funcionamento, foram consideradas as entradas originadas do capital próprio e de terceiros para os gastos de implantação, como reforma, compra de máquinas, equipamentos e mercadoria e despesas fixas. No mês seguinte, projetaram as vendas de acordo com estudo de mercado e equacionaram os gastos de acordo com o cronograma de desembolso planejado.

Nos 3 primeiros meses, a projeção de caixa foi positiva, devido ao aporte de capital próprio dos sócios e do empréstimo (capital de terceiros). As vendas ainda estão se consolidando.

## Demonstração de resultado

Para finalizar o tema do acompanhamento financeiro, vamos te apresentar um último conceito: **demonstração de resultados**. Ele permite medir a eficiência operacional, enquanto o fluxo de caixa apresenta o resultado financeiro (movimentação do caixa). É a demonstração de resultados que indica se o negócio é lucrativo ou não, considerando as vendas totais registradas no período e todos os gastos necessários para produzi-la.

### DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO NO TRIMESTRE

	DESCRÍÇÃO	VALORES R\$	%
1.	Vendas brutas	38.000	100%
2.	(-) Custos dos produtos	8.000	21%
3.	(-) Comissões sobre venda	1.000	3%
4.	(-) Impostos sobre vendas	1.700	4%
5.	<b>(=) Margem de Contribuição</b>	<b>27.300</b>	<b>72%</b>
6.	(-) Despesas operacionais	25.600	67%
7.	<b>(=) Lucro</b>	<b>1.700</b>	<b>5%</b>

O lucro líquido esperado, apresentado no demonstrativo acima, poderá ser utilizado para o planejamento de aplicações de recursos excedentes, ou seja, para reinvestir e ampliar resultados. Medidas corretivas também poderão ser providenciadas, caso o resultado líquido realizado não esteja de acordo com o planejado.

## 5 - Crédito, concessão e a influência no negócio

**Crédito** é a confiança que uma pessoa ou entidade (como um banco ou instituição financeira) tem na capacidade de outra pessoa ou entidade pagar uma dívida em uma data futura. Em termos financeiros, o crédito refere-se à permissão concedida a um devedor para adquirir bens ou serviços e pagar por eles posteriormente, geralmente com juros adicionais.

Pensando nesse conceito, avaliamos o seguinte: ao investir em um negócio como sócio, uma pessoa cederá parte do seu patrimônio (dinheiro) para esse empreendimento, visando a um retorno que garanta a sua estabilidade financeira.

A opção de investimento em um determinado negócio pode gerar dúvidas, tais como: “É seguro?” e “É rentável, a ponto de gerar lucro por meio de suas receitas?” Por essa razão, os investimentos se amparam no equilíbrio dos seguintes objetivos:

LIQUIDEZ	SEGURANÇA	GERAÇÃO DE RECEITA
<ul style="list-style-type: none"><li>• O negócio vai gerar caixa suficiente para honrar o crédito na data estipulada do pagamento?</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Qual o risco deste negócio?</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• O que se espera obter com este investimento?</li></ul>

E quando o dinheiro não é suficiente para materializar os investimentos necessários? A opção é buscar o capital de terceiros, como um parceiro comercial ou um banco, por exemplo.

Outro ponto importante sobre o crédito é que ele é fundamental na economia, pois aumenta o nível de atividade empresarial, estimula a demanda, cumpre um papel social e facilita a execução de projetos para as empresas. Por outro lado, se não for utilizado da forma correta pode tornar empresas e pessoas físicas altamente endividadas.

Então, ao buscar o crédito, preste muita atenção à sua destinação. Geralmente, os bancos se baseiam nos seguintes pilares para a sua concessão:



Em resumo, aconselhamos que você conduza pesquisas detalhadas antes de decidir usar os recursos de capital de giro, evitando, assim, o risco de recorrer a empréstimos com juros elevados e prazos curtos para financiar investimentos de retorno de longo prazo. Não conseguir saldar essa dívida pode resultar em sérios problemas para o negócio e seus proprietários, causando verdadeiros transtornos e noites de sono perdidas.

## Estruturação do empréstimo – Modalidades e linhas de crédito

As principais instituições financeiras possuem larga oferta para esse tipo de crédito. O importante é pesquisar a melhor taxa de juros e condições para pagamento, pois, nem sempre, a facilidade de crédito representa um bom negócio.

### Modalidades

1. Crédito para capital de giro: Operações de crédito são destinadas à manutenção da atividade operacional no dia a dia da empresa: caixa, bancos, contas a pagar e a receber, folha de pagamento, estoques e outros compromissos de curto prazo.
  - A. Isoladamente (capital de giro puro).
  - B. Associado a investimentos fixos (capital de giro associado)
2. Crédito para investimento fixo: Crédito de longo prazo destinadas a financiar implantação, expansão e modernização de empresas e ainda reposição de máquinas, equipamentos, móveis, utensílios e veículos, obras civis e instalações.

## *6 - Instituições financeiras que apoiam os potenciais empreendedores*

O sistema financeiro nacional é composto por instituições robustas e bem capitalizadas. Essas instituições desempenham um papel crucial no fortalecimento da economia, ao facilitarem a circulação de recursos financeiros. Elas captam fundos de pessoas e empresas que desejam investir e os disponibilizam para aqueles que precisam de financiamento para seus projetos empresariais.

Isso não só contribui para o desenvolvimento do país, por meio do chamado “crédito produtivo”, como aumenta o poder de compra dos consumidores ao disponibilizar crédito para o consumo. Aqui estão algumas das instituições que fornecem crédito para uma variedade de públicos.

## Linhas de crédito

- Crédito rotativo com ou sem exigência de garantias: cheque especial, conta garantida, cartão de crédito, outros.
- Empréstimo ou Financiamento com destinação específica: linhas com prazos, taxas pré-definidas e garantias, através de bancos múltiplos, agências de fomento, banco de desenvolvimento e financiadora de projetos de inovação.

Consulte as modalidades de financiamento, taxas, carências e regras gerais das linhas de crédito. Acesse: Credito Consciente - Sebrae

3. E readequar a relação de Instituições da tabela da página 22, pela classificação abaixo, de acordo com o Banco Central:

## Principais Instituições

- Bancos Comerciais, Múltiplos e Caixa Econômica;
  - Caixa Econômica Federal;
  - Banco do Brasil;
  - Bradesco;
  - Itaú;
  - Santander.
- Cooperativas de Crédito;
  - SICREDI;
  - SICOOB;
  - UNICRED;
  - CRESOL .
- Bancos de Desenvolvimento, Sociedades de Crédito ao Microempreendedor, Agências de Fomento. (atuantes no RJ);
  - Agência de Fomento do Estado do Rio de Janeiro S.A. (Agerio);
  - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES);
  - SOCIALCRED S/A - Sociedade de Crédito ao Microempreendedor e à Empresa de Pequena (Sociedade de Crédito ao Microempreendedor).

Relação completa das Instituições em funcionamento reguladas pelo Banco Central do Brasil: Relação de Instituições em Funcionamento no País (transferência de arquivos) ([bcb.gov.br](http://bcb.gov.br))

- Financiadora de Estudos e Projetos de Inovação – FINEP (fomento à inovação)

Para quem está iniciando o negócio, é normal haver algumas desconfianças por parte do investidor, que irá se pautar das mais diversas garantias para assegurar o retorno do capital investido na sua ideia de negócio. Mas não se preocupe com isso.

## 7 - Serviços financeiros oferecidos pelos bancos

Atualmente, os bancos desempenham um papel fundamental na vida financeira das pessoas e das empresas, oferecendo uma ampla gama de serviços, que vão desde as operações bancárias básicas até produtos de investimento sofisticados. Essas instituições financeiras não são apenas lugares para guardar dinheiro, mas centros dinâmicos que facilitam uma série de transações e atividades financeiras.

Neste capítulo, exploraremos os serviços oferecidos pelos bancos, seus benefícios e os cuidados ao adquirir cada um deles. Confira:

Serviço	O que é	Benefícios	Cuidados ao adquirir
<b>Conta corrente</b>	Instrumento que permite a movimentação dos recursos por meio de depósitos e saques.	<ul style="list-style-type: none"><li>- Gerenciamento de fluxo de caixa;</li><li>- Recebimento de créditos (boletos, transferências etc.);</li><li>- Pagamento de contas (fornecedores, funcionários etc.);</li><li>- Acesso a serviços on-line e <i>mobile banking</i>;</li><li>- Integração com softwares de contabilidade.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Escolha de um plano de conta adequado às suas necessidades (tarifas, limites de transação etc.);</li><li>- Atenção às taxas de serviço;</li><li>- Verifique se a conta oferece os serviços de que você precisa (depósito, TED, PIX etc.).</li></ul>
<b>Soluções de pagamento</b>	Possibilidade de pagamentos em diversos canais.	<ul style="list-style-type: none"><li>- Aceitação de cartões de débito e crédito;</li><li>- Venda on-line segura;</li><li>- Recebimento de pagamentos por celular;</li><li>- Conciliação automática de vendas.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Escolha a solução de pagamento mais adequada ao seu negócio (máquina de cartão, <i>gateway</i> de pagamento etc.);</li><li>- Compare as taxas de transação cobradas pelas diferentes empresas;</li><li>- Verifique se a solução oferece os recursos de que você precisa (integração com sistema de vendas etc.).</li></ul>

<b>Pagamento eletrônico de salário</b>	Pagamento de salários aos funcionários via transferência de arquivo ou gerenciador financeiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Segurança</li> <li>- Inclusão bancária dos funcionários</li> <li>- Economia de tempo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aumento das despesas</li> <li>- Obrigatoriedade de abertura de conta corrente para funcionário</li> </ul>
<b>Consultoria financeira</b>	Vários bancos disponibilizam profissionais e setores para prestarem consultoria financeira para as empresas. Também há a possibilidade de receber orientações financeiras pelo próprio gerente do banco e por meio de plataformas de orientação financeira.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Orientação para a gestão financeira do seu negócio;</li> <li>- Elaboração de planejamento financeiro;</li> <li>- Análise de investimentos;</li> <li>- Assessoria para tomada de decisões financeiras.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Certifique-se de que a instituição financeira que oferece a educação financeira é confiável.</li> <li>- Busque informações sobre a instituição em sites de avaliação de crédito.</li> <li>- Verifique se a instituição é autorizada pelo Banco Central do Brasil a oferecer serviços de educação financeira.</li> </ul>
<b>Cobrança bancária</b>	Cobrança por meio de boletos, de acordo com negociação realizada.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Redução da inadimplência</li> <li>- Recebimento em dia</li> <li>- Organização das vendas a prazo</li> <li>- Facilidade de pagamento pelo cliente</li> <li>- Redução de gastos</li> <li>- Melhoria do atendimento</li> <li>- Facilidade para protestar títulos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aumento das despesas com tarifas bancárias</li> <li>- Distanciamento dos clientes</li> </ul>
<b>Recebimentos de vendas com cartões de crédito e de débito</b>	O valor das vendas realizadas por meio de cartão de crédito é creditado diretamente na conta corrente da empresa, descontada a taxa de administração.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aumento das vendas</li> <li>- Fidelização</li> <li>- Redução da inadimplência</li> <li>- Antecipação de recebíveis</li> <li>- Acesso a capital de giro</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aumento das despesas com taxas de administração</li> <li>- Necessidade de pesquisa</li> </ul>

<b>Cartão empresarial</b>	Cartão com função de débito e crédito para a empresa.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Compra a prazo</li> <li>- Controle das despesas externas</li> <li>- Melhor gestão financeira</li> <li>- Planejamento financeiro</li> <li>- Acesso ao crédito</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Utilização inadequada</li> <li>- Pontualidade de pagamento</li> <li>- Adequação do limite de crédito</li> </ul>
<b>Débito Automático</b>	Autorização aos bancos para efetuar débitos na conta corrente referente a diversas despesas nos respectivos vencimentos	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comodidade</li> <li>- Ganhos financeiros</li> <li>- Redução de risco de atraso de pagamento</li> <li>- Organização</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Necessidade de mais controle da conta corrente</li> </ul>
<b>PIX</b>	Permite que você faça transferências bancárias entre contas de qualquer banco em poucos segundos, a qualquer hora ou dia. É uma forma rápida, prática e segura de pagar contas, transferir dinheiro e fazer compras online.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- As transferências via PIX acontecem em poucos segundos, independente do dia ou horário.</li> <li>- Você pode realizar PIX pelo aplicativo do seu banco ou instituição financeira.</li> <li>- O PIX pode ser gratuito ou cobrado uma pequena porcentagem do valor da transação.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fique atento aos golpes.</li> <li>- Desconfie de mensagens ou ligações suspeitas.</li> <li>- Verifique os dados antes de confirmar a transação.</li> <li>- Evite transações em redes de wi-fi públicas.</li> <li>- Cadastre as chaves PIX em instituições confiáveis.</li> </ul>

A utilização dos serviços oferecidos pelos bancos requer um controle cuidadoso dos recursos que circulam na conta corrente da empresa. Deve-se realizar acompanhamentos constantes, por meio da conciliação bancária com bastante cautela para evitar possíveis descontroles.

## 8 - Dicas finais

Antes de tudo, é preciso se certificar de que os financiamentos são mesmo necessários. Dinheiro emprestado deve ser bem aplicado para não transformar o sonho num pesadelo. É necessário equacionar as possibilidades da realização das vendas com os pagamentos.

Antes de fechar um contrato de operação de crédito, não deixe de analisar se o resultado que a empresa vai gerar é suficiente para honrar o pagamento. Se sua meta for pegar dinheiro para

investir, lembre-se: o empréstimo só é viável se os custos das operações forem menores que as margens de lucro resultantes do investimento.

### **ANALISE TODOS OS CUSTOS DA OPERAÇÃO**

Ao calcular os custos da operação, leve em conta os possíveis encargos adicionais, como seguros e tarifas de abertura de crédito e registros de títulos que porventura venham garantir a operação. Tais custos podem alterar consideravelmente o valor da(s) parcela(s).

### **PESQUISE AS TAXAS**

Ao pesquisar e comparar as taxas das instituições, é importante considerar, também, as diversas modalidades de crédito e buscar aquela que esteja de acordo com a sua necessidade de capital. Considere, ainda, que as tarifas podem oscilar conforme o prazo e garantias oferecidas.

### **PREPARE A DOCUMENTAÇÃO CORRETA**

O tomador frequentemente não avalia o número de informações que devem ser fornecidas antes que se possa efetuar um empréstimo. Na hora de procurar o gerente, tenha em mãos a documentação da empresa, como o contrato social, os balanços, as declarações de Imposto de Renda e as certidões negativas da Receita Federal, estadual, municipal, e do FGTS. O empresário muitas vezes se surpreende ao descobrir que apenas uma boa ideia não é suficiente para obter crédito. É necessário apresentar um plano de negócio, traduzindo a ideia em algo possível de ser realizado.

A documentação completa também pode dar agilidade à operação. Quanto mais informações você encaminhar ao banco, mais rápida será a análise do crédito.

### **JUSTIFIQUE O MOTIVO DO EMPRÉSTIMO**

Deixe bem claro como utilizará o dinheiro. Caso busque recursos para investir na empresa, dê detalhes sobre o prazo de retorno e a margem de lucro prevista após o investimento. A maioria dos bancos pede que você preencha um formulário com tais informações.

### **SEPARAÇÕES AS CONTAS DO NEGÓCIO DAS DEPESAS PESSOAIS**

Fuja da tentação de recorrer ao crédito pessoal para financiar o negócio. A manobra, apesar de prática, custa caro. Ela atrapalha o banco na hora de analisar as finanças da empresa, reduzindo as suas chances de conseguir um bom limite de crédito ou juros adequados. Realize controles como fluxo de caixa.

## **PREVINA-SE PARA EMERGÊNCIAS**

É sempre bom ter um banco parceiro e ter um limite pré-aprovado para eventualidades, com juros menos salgados. A melhor negociação sempre acontece quando não se está muito necessitado.

## **9 – Bibliografia**

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 7 ed. São Paulo, Harbra, 1997.

HOJI, Masakazu. **Administração financeira: uma abordagem prática**. São Paulo, Atlas, 2006.

ROSS, Stephen A. WESTERFIELD, Randolph W., JAFFE, F.Jaffe. **Administração financeira: corporate finance**. São Paulo, Atlas, 1995.



[f](#) [o](#) [y](#) [in](#) [X](#) [tiktok](#) [/sebraerj](#)

[sebraerj.com.br](#)

[\(21\) 96576-7825](#)

[0800 570 0800](#)

