

MOLDANDO  
NEGÓCIOS EM  
PROL DO SUCESSO





## **AGNALDO ALVES**

### **Formação Acadêmica**

Contador, pela UFPR.

Pós-Graduado em Controladoria, pela UFPR.

MBA em Auditoria, pela UFPR.

### **Experiência profissional**

Auditor Interno e Externo em diversas empresas nacionais e multinacionais.

Diretor Adjunto, Conselheiro Fiscal.

Contador Perito Assistente Técnico em diversos processos da área: Cível.

Professor de Cursos de Graduação e Pós-Graduação Presencial e a Distância.

Palestrante.



## ENDEREÇOS DE NOSSAS CREDENCIAIS

<https://www.grupoaal.com.br>

<https://www.linkedin.com/in/agnaldo-alves-08b08086/>

<http://lattes.cnpq.br/1990536236046136;>

Quando se  
navega sem  
destino, nenhum  
vento é favorável.

Sêneca

 PENSADOR





A **AAL** é uma empresa de Consultoria, atuando nos segmentos industrial, comercial e prestação de serviços.

Tem como diferencial competitivo a especialização na Gestão Estratégica de Negócios, contribuindo com a Manutenção, Crescimento, Fortalecimento e Valorização da Imagem da Marca e Sustentabilidade das Empresas.



# GESTÃO FINANCEIRA



## Gestão financeira

Para melhorar a saúde financeira da empresa, é necessário saber como avaliar a situação de determinados indicadores, como o fluxo de caixa.

Afinal, a movimentação do caixa da empresa aponta para todas as receitas e despesas inerentes ao negócio.



## Gestão financeira

Evidentemente, existem alguns **parâmetros a serem observados**, assim como outras medidas a serem tomadas.

Ao inaugurar uma empresa, você deve ter em mente que a gestão financeira será uma verdadeira missão. Então, fica a pergunta: como se preparar para enfrentar as diversas tarefas, desafios e turbulências que virão?



## Gestão financeira

A seguir, conheça as **melhores maneiras de cuidar bem do dinheiro do seu negócio** e, assim, guiá-lo no caminho do sucesso financeiro!



## Como avaliar a saúde financeira da empresa?

Em se tratando do dinheiro que movimenta uma empresa, existem alguns indicadores que nunca devem ser perdidos de vista.

Uma boa análise nesse momento oferece aos gestores **um olhar mais abrangente sobre a empresa.**

A capacidade de avaliação desses indicadores também garante uma melhor qualidade do processo de tomada de decisão. Confira cada um deles!



## Índice de faturamento

Sim, você precisa ficar atento ao índice de faturamento do negócio.

Esse indicador determina o andamento dos negócios, ou seja, quantos deles estão sendo fechados.

Conseqüentemente, ele também aponta para o volume financeiro que tem sido direcionado aos cofres da empresa.



## Índice de faturamento

A análise do faturamento também impacta sobre a avaliação do cumprimento das metas.

Se você previu a comercialização de uma quantidade “X” de mercadorias, mas as vendas estão aquém do esperado, o faturamento será igualmente inferior. Desde que esteja preparado para lidar com esse problema, você poderá aplicar os planos B ou C. Assim, a empresa retomará o faturamento desejado.



## Prazos de recebimento

Se o faturamento estiver no rumo certo, ainda há algo a se pensar: o tempo necessário para que todo esse dinheiro realmente esteja disponível.

Afinal, uma coisa é vender, e outra, bem diferente, é receber o valor correspondente. A análise dos prazos de recebimento define se há uma demora fora do normal (ou aceitável) para que a empresa receba pelo produto ou serviço comercializado.



## Prazos de recebimento

Extremamente relevante para a saúde financeira do negócio, esse indicador define se as políticas de vendas a prazo devem ser revistas.

Muitas lojas exibem um faturamento elevado. Mas quando o gestor vai verificar o paradeiro do dinheiro, descobre que a maior parte está alocada nos parcelamentos dos cartões de crédito, por exemplo.



## Prazos de recebimento

Se não houver um equilíbrio entre as vendas à vista e a prazo, o negócio tende a levar alguns sustos e a “flertar” com o risco de falência.

As promoções sazonais podem salvar a empresa em alguns momentos. Mas até quando?



## Endividamento da empresa

Tudo bem que, muitas vezes, é praticamente impossível manter um negócio a todo vapor somente com o dinheiro oriundo da própria empresa.

Nessas circunstâncias, o gestor se vê obrigado a contrair um empréstimo bancário.



## Endividamento da empresa

Esse procedimento deve ser feito com máxima cautela. Além disso, os recursos emprestados precisam contribuir para o aumento do lucro.

Caso contrário, as dívidas da empresa podem se transformar em uma gigantesca bola de neve. Sempre antes de efetuar um empréstimo, você tem que analisar qual será o impacto dessa ação para o crescimento ou declinação do negócio.



Como melhorar a saúde financeira da empresa?

Se observados cuidadosa e minuciosamente, os indicadores apresentados anteriormente serão preponderantes para o sucesso do negócio.

Mas ainda existem algumas práticas cruciais para preservar a boa saúde das finanças da empresa. Veja quais são elas!



## Elabore um bom planejamento financeiro

O planejamento financeiro é a espinha dorsal das finanças da empresa.

Antes de colocar qualquer negócio em andamento, é substancial determinar a quantia de dinheiro necessária para mantê-lo.

Mais uma vez, você deve considerar os recursos próprios para atingir esse objetivo, e não os empréstimos bancários.



## Elabore um bom planejamento financeiro

Esse planejamento contempla os valores a serem recebidos, os pagamentos a serem realizados e a consolidação de um bom capital de giro.

Se for bem elaborado, o planejamento financeiro livrará a empresa de muitos problemas no futuro, já que sem ele, o gestor pode ficar exposto a uma série de obstáculos. Lembre-se de que, com planejamento, muitos dos imprevistos se tornam plenamente previsíveis.



## Elabore um bom planejamento financeiro

É possível que você, como gestor, não se sinta totalmente à vontade para avaliar o negócio e definir qual seria o melhor planejamento a ser adotado.

Nesses casos, não hesite em solicitar o apoio de uma assessoria contábil e financeira. Além disso, lembre-se de que a adoção de softwares de gestão tornará a sua empresa muito mais competitiva do que as concorrentes.



## Crie um fundo de emergência

Existem alguns aspectos que tendem a comprometer o faturamento da empresa.

Apenas para citar dois desses fatores, vamos nos lembrar das constantes e quase imprevisíveis crises financeiras.

Nesse ponto, vale frisar que elas podem se arrastar por vários meses seguidos.

Outro aspecto importante são as baixas dos lucros durante determinados períodos sazonais.



## Crie um fundo de emergência

Em qualquer uma das situações mencionadas acima, a sua empresa pode ficar em apuros.

Diante disso, evite ser exageradamente otimista quanto a um futuro supostamente promissor, pois ele não será tão amigável o tempo todo.

Seja racional e crie um fundo financeiro de emergência.



## Crie um fundo de emergência

Uma das formas de se fazer isso é por meio do investimento em fundos de renda fixa.

O importante é que o seu negócio consiga, na pior das hipóteses, criar uma reserva capaz de suprir os custos e despesas gerados por, no mínimo, 3 meses.

Com isso, a sua empresa pode se manter estável — enquanto você e sua equipe buscam novas soluções diante de certas turbulências.



Amplie os investimentos nos produtos ou serviços mais rentáveis

Aprofundar o conhecimento sobre o público-alvo do seu negócio pode ser o que falta para aquele desejado crescimento econômico.

O estreitamento das relações entre a empresa e os clientes facilita o oferecimento das melhores soluções.

Essa aproximação fornece informações valiosas sobre os anseios de quem consome.



Amplie os investimentos nos produtos ou serviços mais rentáveis

Ao conhecer melhor o próprio público, a empresa pode priorizar certas linhas de produtos na hora de lançar uma campanha publicitária, por exemplo.

Além disso, ela estará mais atenta às mudanças de comportamento dos seus clientes.

Em uma sociedade tão dinâmica como a atual, alguns interesses podem ser bem efêmeros. Cabe a cada empresa saber lidar com isso da melhor maneira possível.



Amplie os investimentos nos produtos ou serviços mais rentáveis

Como você pode perceber, a manutenção da saúde financeira da empresa **depende de diversas análises** e de decisões alinhadas com os objetivos do negócio.

Com essas dicas, certamente você estará muito mais preparado para administrar as finanças do seu empreendimento!



Amplie os investimentos nos produtos ou serviços mais rentáveis

Para aprofundar ainda mais os seus conhecimentos sobre gestão financeira, você precisa conhecer **quais são os erros no fluxo de caixa que sua empresa não pode cometer!**



Entenda a diferença entre análise horizontal e análise vertical

**ESTÁ SEM TEMPO PARA LER? CLIQUE NO PLAYER ABAIXO E OUÇA TODO O CONTEÚDO DE FORMA SIMPLES E PRÁTICA!**

Para que as empresas possam conquistar um bom posicionamento no mercado e crescer, é fundamental que as suas decisões estratégicas sejam assertivas. E as análises vertical e horizontal são importantes para o controle financeiro, pois comparam números e resultados.



Entenda a diferença entre análise horizontal e análise vertical

Como qualquer relatório financeiro, eles nos mostram o caminho que a empresa está tomando, ele te sinaliza qual decisão precisa ser tomada.

Essa análise terá mais eficácia se esses relatórios forem analisados juntos.



Entenda a diferença entre análise horizontal e análise vertical

Se a análise for feita individualmente, você não terá uma visão ampla de como sua empresa se encontra.

Por isso que eu trouxe este assunto para te ajudar a comparar esses resultados e te ajudar em suas análises.



Vamos começar pelo conceito:

## **O que é Análise Vertical?**

O relatório recebe esse nome porque a análise acontece no mesmo período, porém analisamos contas diferentes. Essa análise serve para identificar a porcentagem de participação de determinado indicador nos resultados. A conta base da análise vertical de uma DRE será a receita, onde o resultado das outras contas, serão de acordo com o resultado da conta base.



## Qual o objetivo?

É mostrar cada conta em comparação à demonstração financeira a que pertence, comparando com padrões do ramo ou percentuais da própria empresa no período analisado.

Na última linha da análise vertical encontra-se o valor restante. Se for positivo, significa que a empresa ganhou mais do que gastou e, portanto, está dando lucro.



## **Qual o objetivo?**

Esse relatório mostra, por exemplo, qual a composição dos recursos da empresa, qual a participação de cada conta como exemplo o capital próprio e de terceiros, e como é feita a distribuição.



## **Como calcular a Análise Vertical (AV)?**

**Percentual da Base = Valor do item / Valor da Base do Cálculo x 100**

Vamos imaginar que, no Período A, o valor da sua conta receita por serviços no é de R\$ 1.000,00, o valor da sua conta base receita bruta é no valor de R\$ 10.000,00 x 100 é igual a 10%. Então o relatório está te informando que neste período sua conta de receita por serviço em relação a sua receita bruta é igual a 10%. Assim, da mesma forma, você vai analisando todas as outras contas.



## O que é Análise Horizontal?

Tem esse nome porque se baseia na evolução dos saldos das contas ao longo do período. A comparação ocorre entre as mesmas contas, porém em exercícios diferentes.



## Qual o objetivo?

É analisar se os valores das demonstrações financeiras cresceram ou diminuíram em comparação com períodos anteriores, ou seja, a análise horizontal permite verificar tanto a situação do patrimônio da empresa quanto seu desempenho financeiro, te permite uma ideia da tendência futura. Essa análise *evidencia o crescimento ou a redução dos valores ao longo dos exercícios.*



## Como calcular a Análise Horizontal?

**Valor atual do Item / Valor do Item do período com base anterior x 100**

Vamos imaginar que no ano de 2016 a conta de receita bruta de venda tenha um valor de R\$ 500.000,00 e no ano de 2017 seja de R\$ 800.000,00 X 100 é igual a 60%. O relatório está informando que a receita bruta de venda da sua empresa em 2017 subiu 60% em relação a 2016.



## Como calcular a Análise Horizontal?

Gestor, lembre-se que tanto a Análise Horizontal quanto a Análise Vertical são igualmente importantes para sua tomada de decisão.

Esperamos que este artigo tenha sido útil a você, continue nos acompanhando!



Saiba os 7 erros clássicos no fluxo de caixa que sua empresa pode estar fazendo

Quando se inicia uma empresa é comum perceber alguns erros no fluxo de caixa. A correta **gestão do orçamento** da sua empresa é essencial até mesmo para a própria continuidade dos negócios.

Mas será que você sabe como elaborar essa **ferramenta gerencial** corretamente e evitar erros que podem comprometer o bom andamento das suas finanças?



## **Os 7 erros no fluxo de caixa mais comuns**

Neste post, nós vou te mostrar os 7 erros mais comuns no fluxo de caixa de uma empresa e como você pode evitá-los.



## 1) Misturar as suas finanças com as da empresa

Um erro muito comum que ocorre não só na **elaboração do fluxo de caixa**, mas na documentação da empresa em geral é confundir os seus documentos com os da empresa. Além de ferir o Princípio da Entidade, o qual determina a separação entre o patrimônio da pessoa física e jurídica, você também pode estar comprometendo as suas finanças. Ao lançar uma despesa particular como da empresa, você está “mascarando” as suas finanças e não sabe ao certo qual é o valor que tem à disposição. Para isso, procure não pagar nada pessoal com dinheiro, cartões de débito ou crédito ou cheques da empresa. Abra contas separadas e não misture a documentação.



## 2) Não atualizar o seu fluxo de caixa diariamente

A atualização do fluxo de caixa diariamente é tão importante quanto a sua própria implementação na empresa, já que de nada adianta ter esta ferramenta e ela não ser tempestiva, ou seja, fornecer em tempo real como andam as finanças do seu empreendimento.

Procure estabelecer uma cultura de lançamentos fazendo todos os registros de forma diária para que, ao final do dia, você possa ter um real posicionamento de como estão seus recursos. Isto é essencial para necessidades como desembolsos ou até mesmo para verificar se a empresa não necessita de empréstimos ou capitais de terceiros.



**Você também vai gostar destes conteúdos**

- 📌 Precificação de serviços: a importância de planejar os preços**
- 📌 Previsão de custos: como fazer de forma eficiente**
- 📌 Produtividade no setor financeiro: tenha mais eficiência**



### **3) Lançar valores que não entraram ou saíram do fluxo de caixa**

O lançamento de valores que ainda não entraram ou não saíram do seu fluxo de caixa pode comprometer suas finanças. Mas de que forma este erro acontece? Nos pagamentos a prazo, por exemplo, quando um fornecedor é pago em parcelas, é preciso realizar as saídas de acordo com o desembolso, que só acontece quando o dinheiro efetivamente sai da empresa.



### **3) Lançar valores que não entraram ou saíram do fluxo de caixa**

Tome cuidado também com os seus cheques pré-datados, que por um acordo implícito, só serão descontados na data acordada e esse será o momento em que você deve dar uma saída no seu fluxo de caixa.

Nos recebimentos, também é preciso tomar cuidado. Não registre a venda no momento do faturamento, pois nem sempre este é o mesmo do recebimento.



### **3) Lançar valores que não entraram ou saíram do fluxo de caixa**

As entradas devem ser registradas somente quando o seu cliente efetuar o pagamento pelo produto, mercadoria ou serviço adquirido.

Neste caso, também vale a pena prestar atenção nos cheques pré-datados que você recebe, uma vez que eles só farão parte do seu fluxo de caixa e poderão ser registrados no momento em que você descontar o cheque de acordo com a data combinada com seu cliente.



### **3) Lançar valores que não entraram ou saíram do fluxo de caixa**

Não se esqueça de que nas vendas a prazo, cada parcela deve ser registrada somente no momento de seu recebimento e não de uma vez só no momento da venda, já que o dinheiro entrará para você de forma parcelada.



#### **4) Não lançar toda a movimentação**

Não lançar toda a movimentação financeira também poderá mascarar o valor real dos seus recursos.

Treine sua equipe para que eles estejam atentos e exijam a documentação de todas as entradas e saídas, por menores que sejam, já que, independentemente do valor, elas deverão ser registradas para mostrar a real situação do seu fluxo de caixa.



## 5) Não categorizar as suas contas

Algumas empresas acabam errando, pois não conhecem os seus próprios gastos, não categorizam e não gerenciam as suas despesas. Mas o que você pode fazer para evitar isto?

**Utilize uma base**, ou de preferência, um bom software de gestão para o controle adequado e eficiente do seu fluxo de caixa. Com a otimização desta ferramenta é possível dividir suas despesas em categorias e entender melhor como seus gastos estão divididos e até mesmo como está sendo a evolução destes.



## 5) Não categorizar as suas contas

Esta categorização é ótima para a tomada de decisão e pode ser usada, por exemplo, para terceirizar um departamento ou ainda trocar de servidor de internet ou outras contas que estão pesando muito no seu orçamento.

A criação de categorias vale também para as receitas. Assim, você pode ter uma classificação dos seus clientes e criar planos e descontos especiais para aqueles que têm um maior volume de compras.



## **6) Não usar o fluxo de caixa como uma ferramenta gerencial**

Um erro fatal nas suas finanças e na sua gestão como um todo é desprezar o uso do fluxo de caixa como uma ferramenta gerencial. Com o fluxo de caixa é possível fazer projeções e elaborar um orçamento, além de comparações de despesas e receitas, verificando o comportamento das finanças da sua empresa.



## **6) Não usar o fluxo de caixa como uma ferramenta gerencial**

O fluxo de caixa também serve para que você possa decidir se possui recursos para investir na compra de uma máquina, por exemplo, ou se você deverá buscar capital na forma de empréstimo.

Outro indicativo observado com o uso do fluxo de caixa é do seu capital de giro, que é baseado no fluxo de recebimento de seus clientes e de pagamento de seus fornecedores. Se ele não estiver adequado, você poderá tomar medidas preventivas.



## 7) Não estabelecer um indicador financeiro estratégico

Seja como dono ou responsável pela parte financeira do negócio,  **você precisa estar sempre atento a indicadores de desempenho**, ou como são popularmente conhecidos, os KPIs.

São eles que darão a você condições para avaliar diferentes etapas do processo a ponto de saber se ele tem funcionado adequadamente, além de ter como tomar decisões com base em critérios cristalinos.



## 7) Não estabelecer um indicador financeiro estratégico

O passo decisivo na escolha do **KPI adequado** é dado quando se tem clareza a respeito dos objetivos críticos da empresa. Nesse caso, podemos pensar em possibilidades como: aumento de produtividade, aumento de receita ou maximização de utilização de recursos, por exemplo.



## Experimente em um software seguro 100% web

Agora, se já pretende ir para a prática e ter um software inteligente que faça tudo isso de forma automática e gerando relatórios para a sua tomada de decisões na empresa, sugiro que conheça o **Fortes Financeiro Web, o software de finanças inteligente.**



## **Experimente em um software seguro 100% web**

Com ele, você pode gerir as finanças da sua empresa de forma mais simples e fácil, além integrar diferentes áreas de sua empresa. Tenha diversas facilidades como acessos simultâneos, relatórios gerenciais, geração de boletos para cobrança, emissão de nota fiscal, além de auditoria de movimentações, o que vai lhe ajudar a garantir a confiabilidade da sua movimentação financeira.



# OBRIGADO

**EMAIL's:**

[agnaldo.alves@grupoaal.com.br](mailto:agnaldo.alves@grupoaal.com.br)

[contato@grupoaal.com.br](mailto:contato@grupoaal.com.br)

**WhatsApp:**

**55 041 99948-2273**

*"O rio atinge seus objetivos porque aprendeu a superar obstáculos." - Lao-Tsé*



**AAL** | Consultoria  
& Auditoria