



# A importância da gestão financeira

BERNARDO MEDINA

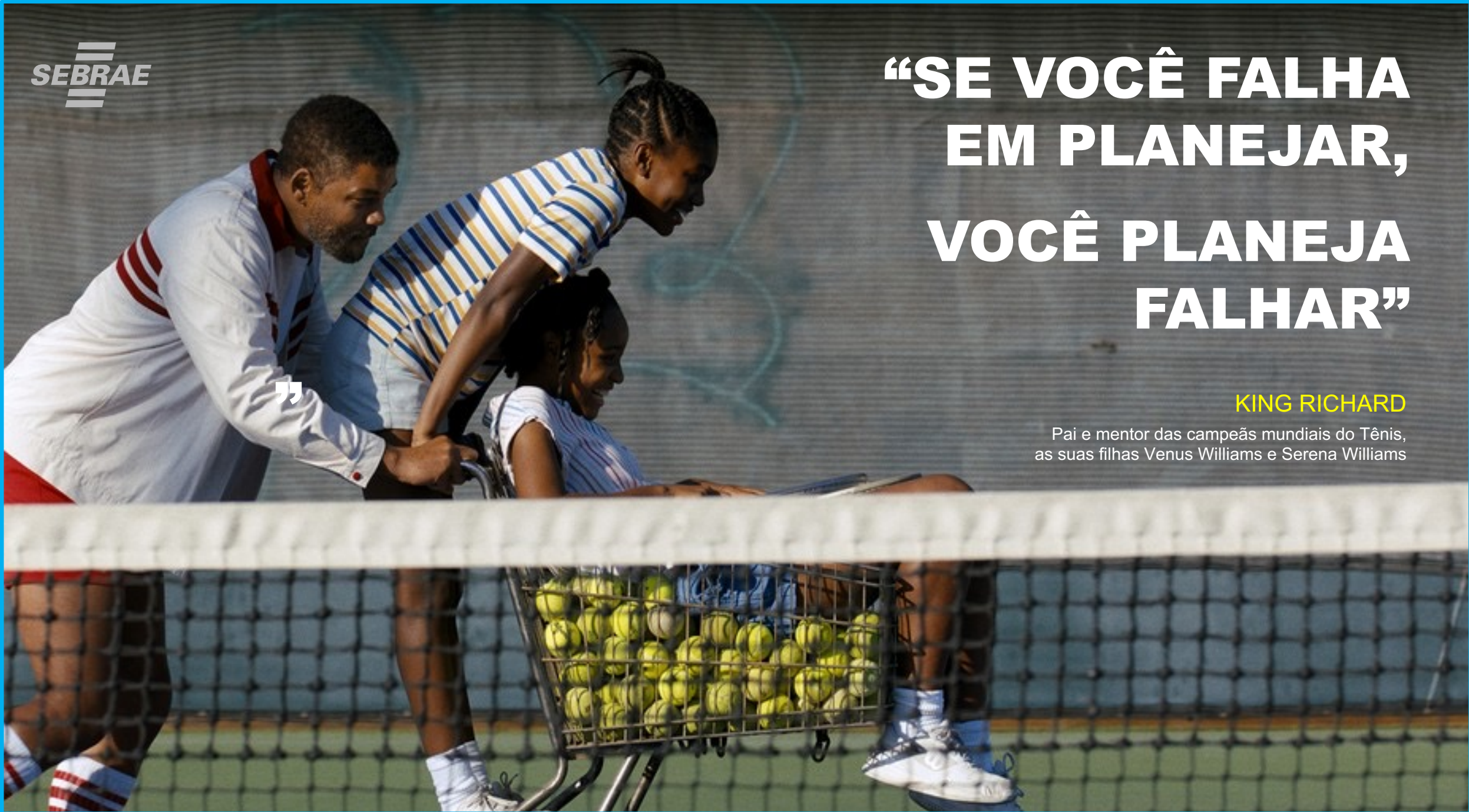




**“SE VOCÊ FALHA  
EM PLANEJAR,  
VOCÊ PLANEJA  
FALHAR”**

**KING RICHARD**

Pai e mentor das campeãs mundiais do Tênis,  
as suas filhas Venus Williams e Serena Williams



CONHECIMENTO  
**TÉCNICO**

CONHECIMENTO  
**DE NÚMEROS**

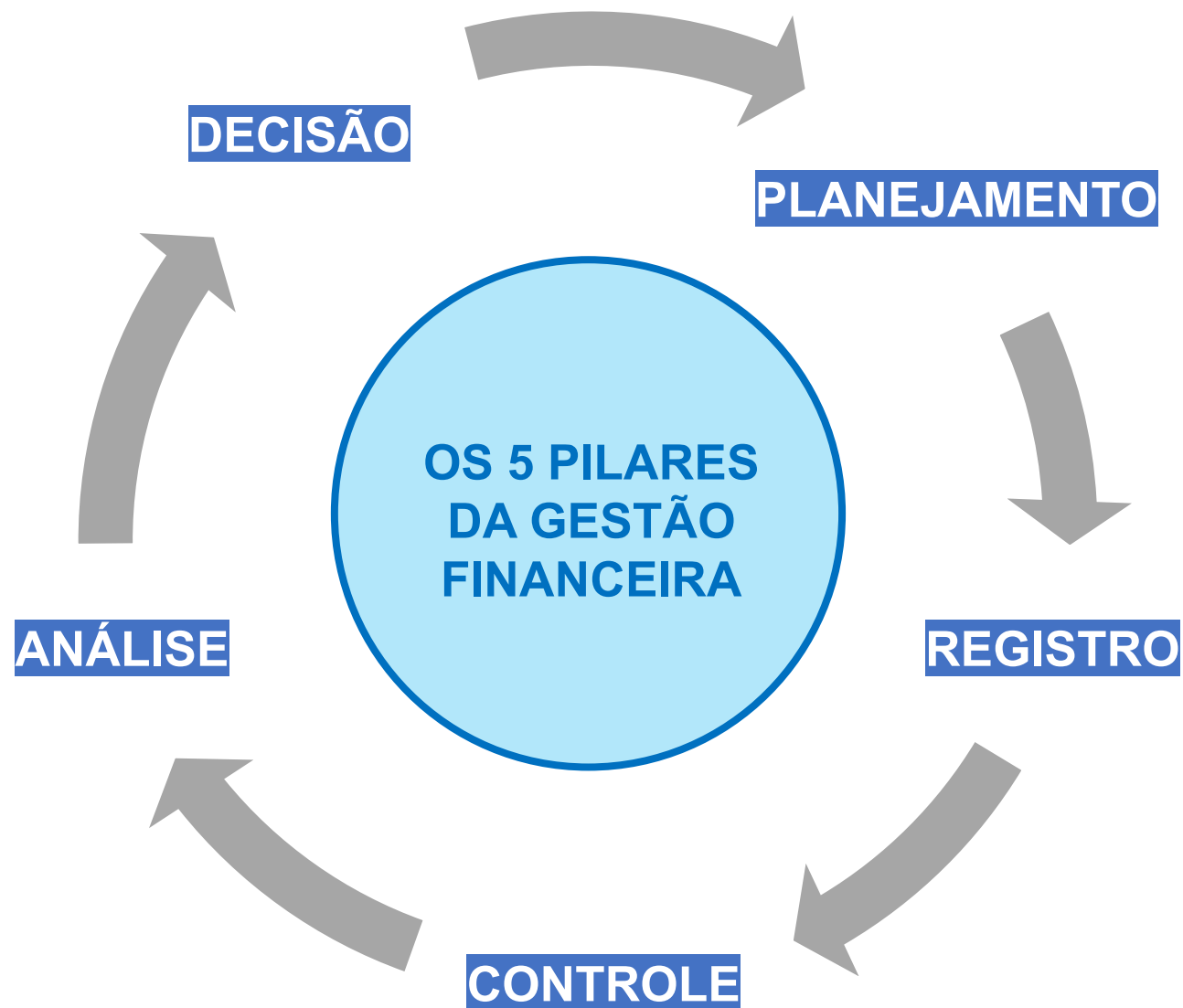


**SUCESSO**

**PROFISSIONAL**

**EMPRESARIAL**

# O QUE É GESTÃO FINANCEIRA?

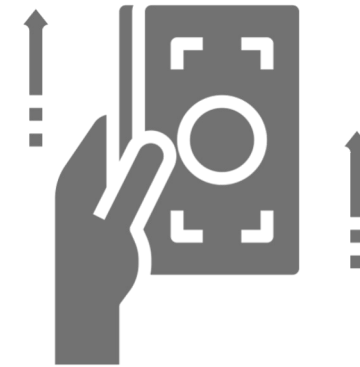




# **CONTROLES**



# ETAPAS DE GERAÇÃO DE RECEITA

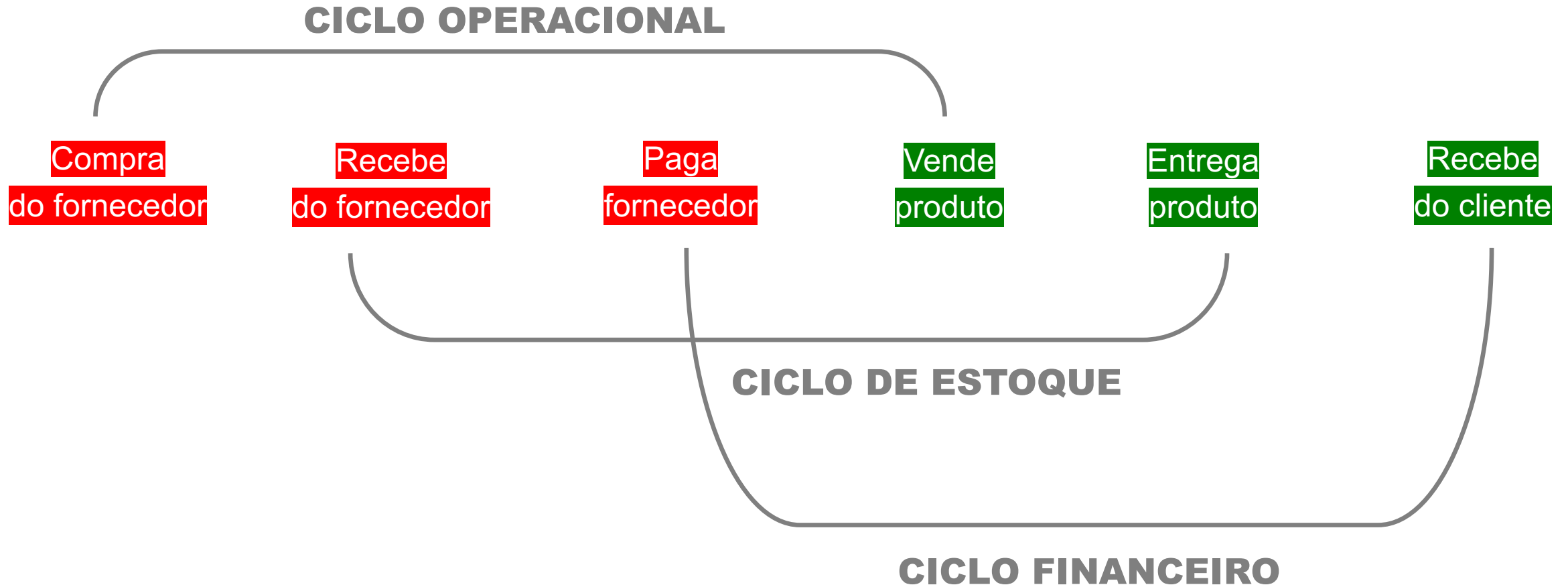


**VENDER**

**ENTREGAR**

**RECEBER**

# FLUXO DE CAIXA





# CLASSIFICANDO CUSTOS E DESPESAS

Materiais consumidos na produção/serviço

Depreciação de equipamentos

Serviços terceirizados

Taxas de cartão e antecipação de recebíveis

Luz, água, telefone, internet

Salários de pessoal de “produção”

Comissões pagas a parceiros

Salários de pessoal administrativo

Impostos sobre faturamento

Frete de materiais adquiridos e vendidos

Aluguel, condomínio, manutenção

Propaganda e marketing

# CLASSIFICANDO CUSTOS E DESPESAS

Materiais consumidos na produção/serviço

Depreciação de equipamentos

Serviços terceirizados

Taxas de cartão e antecipação de recebíveis

Luz, água, telefone, internet

Salários de pessoal de “produção”

Comissões pagas a parceiros

Salários de pessoal administrativo

Impostos sobre faturamento

Frete de materiais adquiridos e vendidos

Aluguel, condomínio, manutenção

Propaganda e marketing

**DESPESAS**  
FIXAS OU REGULARES

**CUSTOS**  
DIRETOS OU VARIÁVEIS

**DEPENDE DO CASO**  
A CLASSIFICAÇÃO



# **INDICADORES**

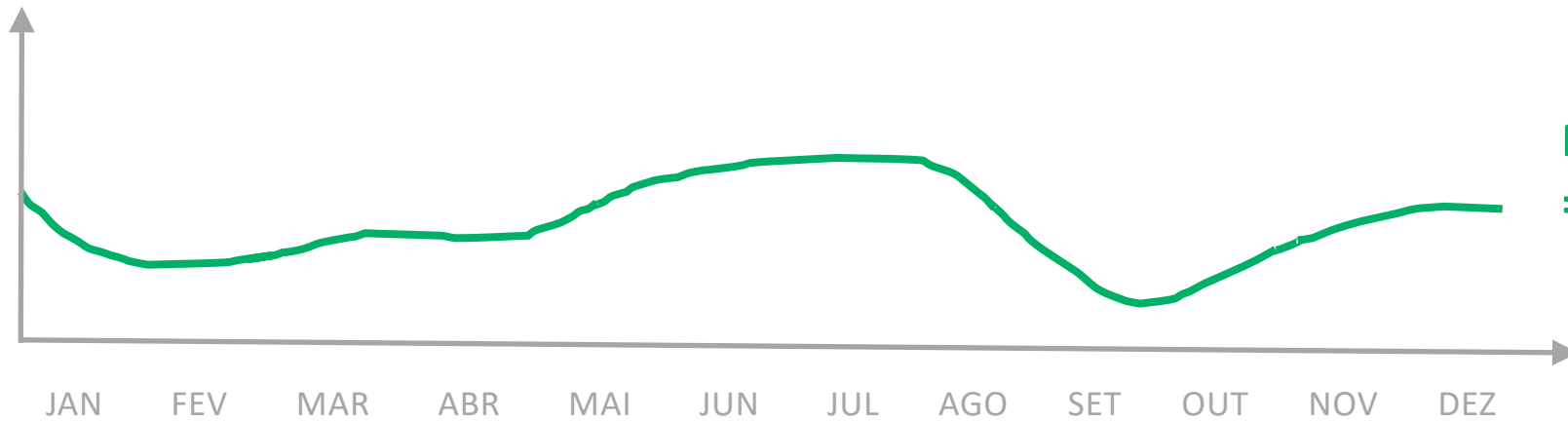
## EXEMPLOS DE DEMONSTRATIVO DE RESULTADO (DRE)

	EMPRESA		AUTÔNOMO / MEI	
<b>Receita bruta</b>	<b>200.000,00</b>	<i>100%</i>	<b>20.000,00</b>	<i>100%</i>
(-) Impostos	20.000,00	<i>10%</i>	600,00	<i>3%</i>
(-) Custos diretos e variáveis	80.000,00	<i>40%</i>	10.000,00	<i>50%</i>
<b>(=) Margem</b>	<b>100.000,00</b>	<i>50%</i>	<b>9.400,00</b>	<i>47%</i>
(-) Despesas regulares	60.000,00	<i>30%</i>	1.400,00	<i>7%</i>
<b>(=) Resultado Operacional</b>	<b>40.000,00</b>	<i>20%</i>	<b>8.000,00</b>	<i>40%</i>
(-) Investimentos e dívidas	10.000,00	<i>5%</i>	0,00	<i>0%</i>
<b>(=) Resultado Líquido</b>	<b>30.000,00</b>	<i>15%</i>	<b>8.000,00</b>	<i>40%</i>

# DUAS FORMAS DE APURAÇÃO DE RESULTADOS

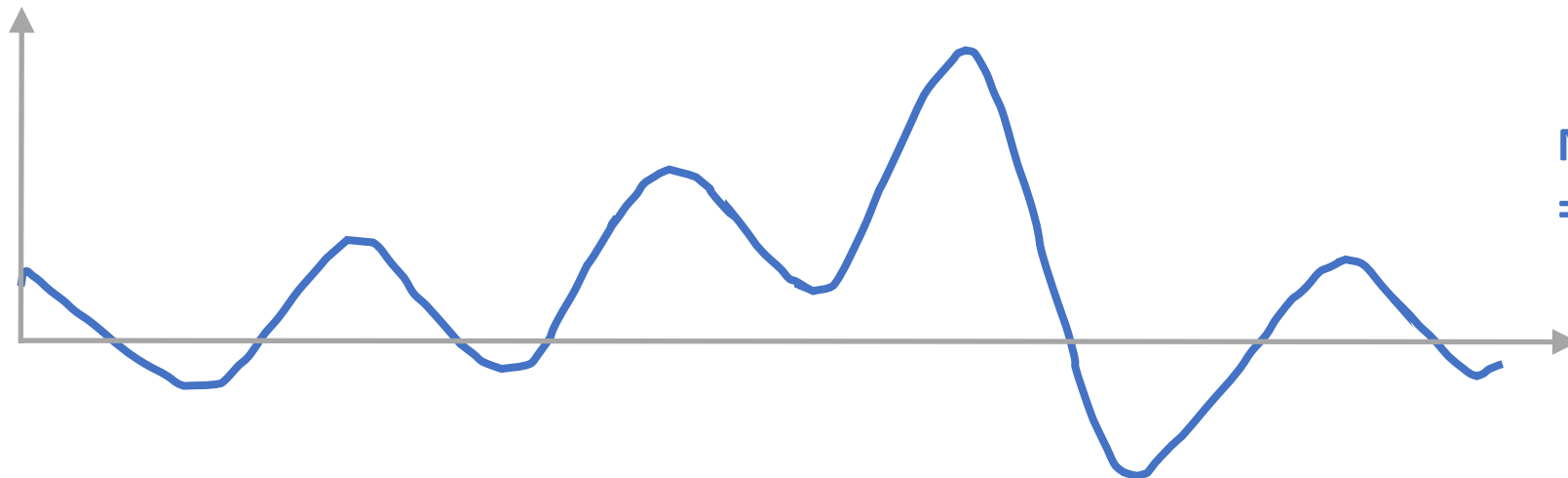
**DRE**

Regime de  
competência

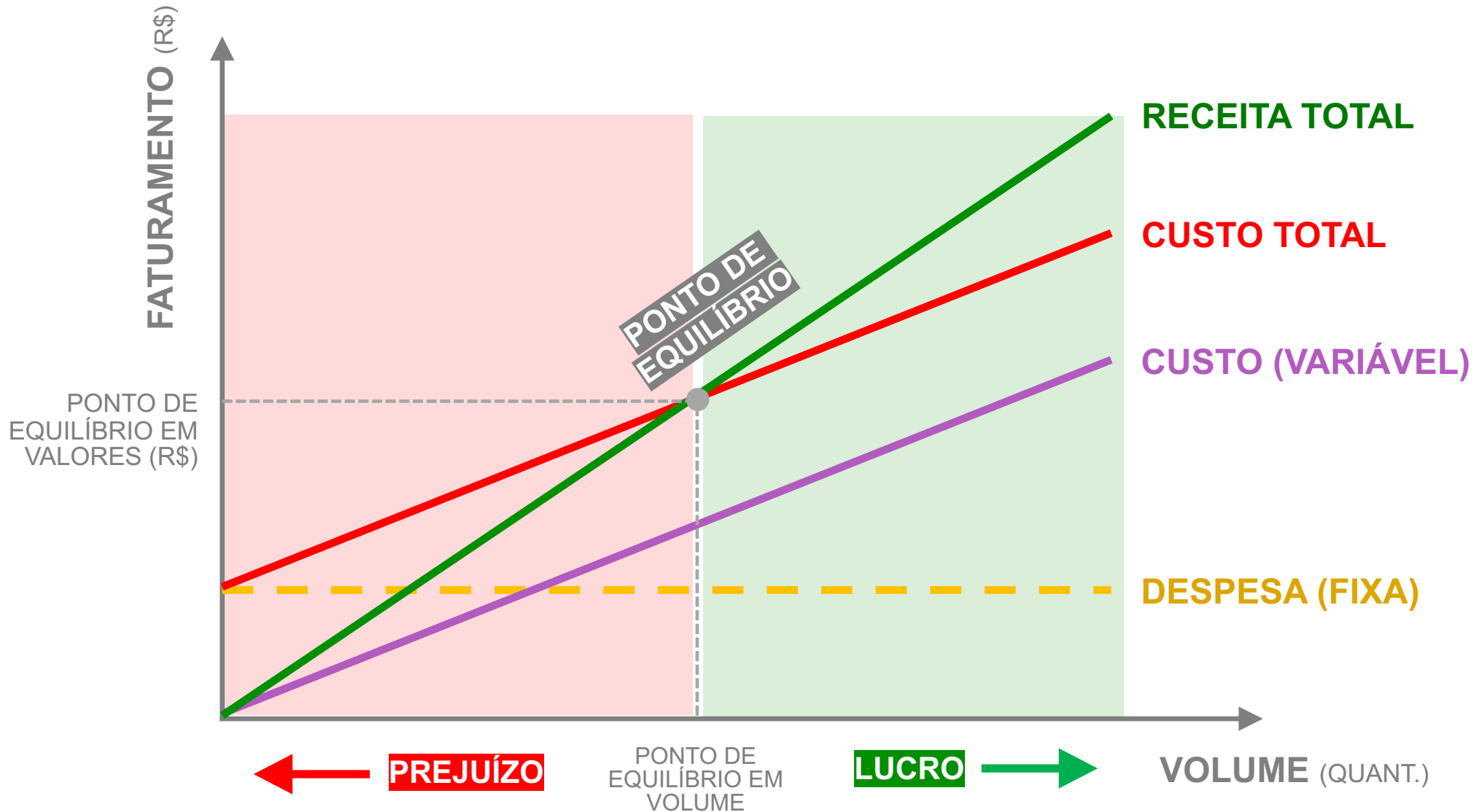


Entradas e  
saídas

Regime de caixa



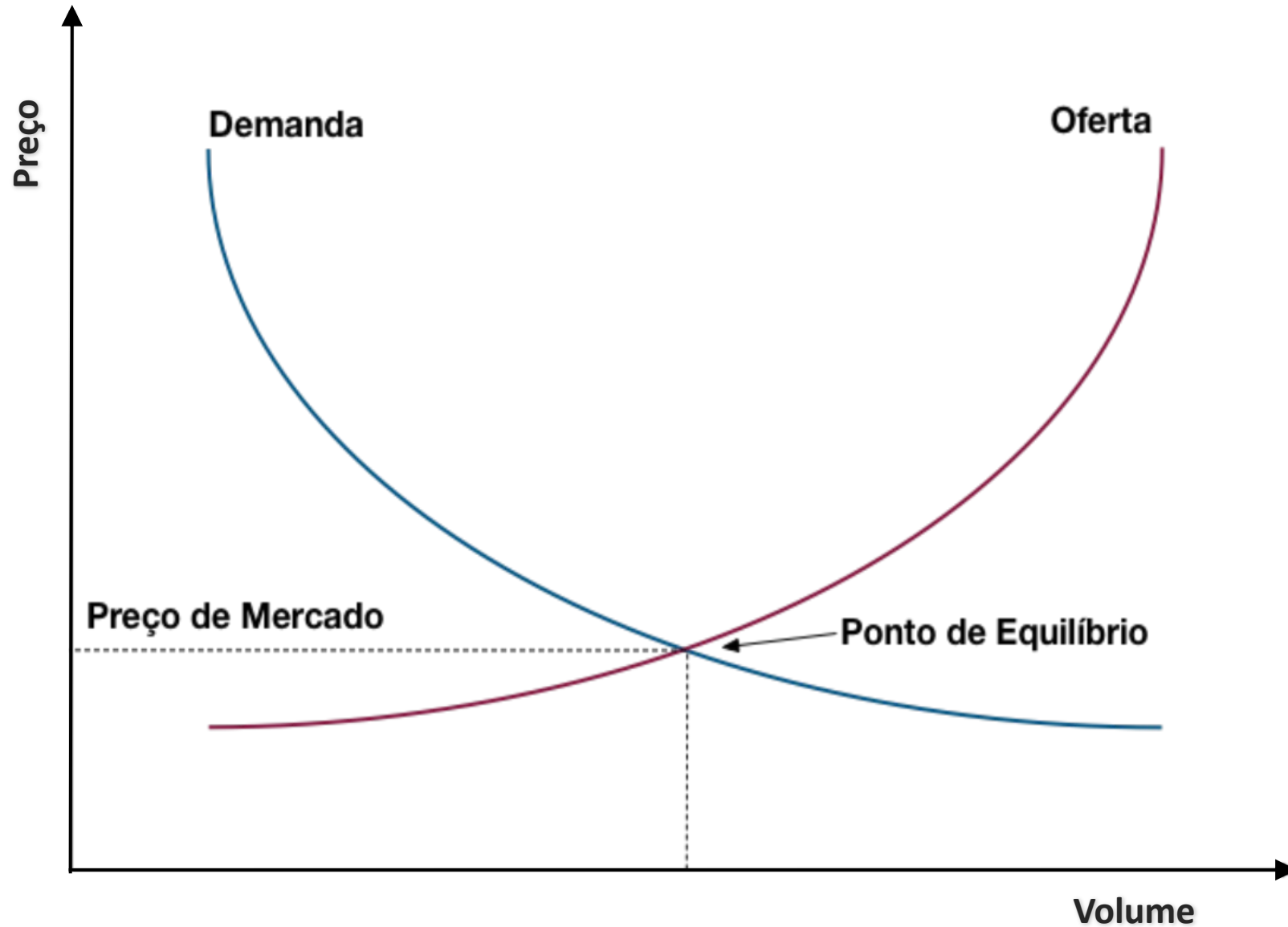
# MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO E PONTO DE EQUILÍBRIO





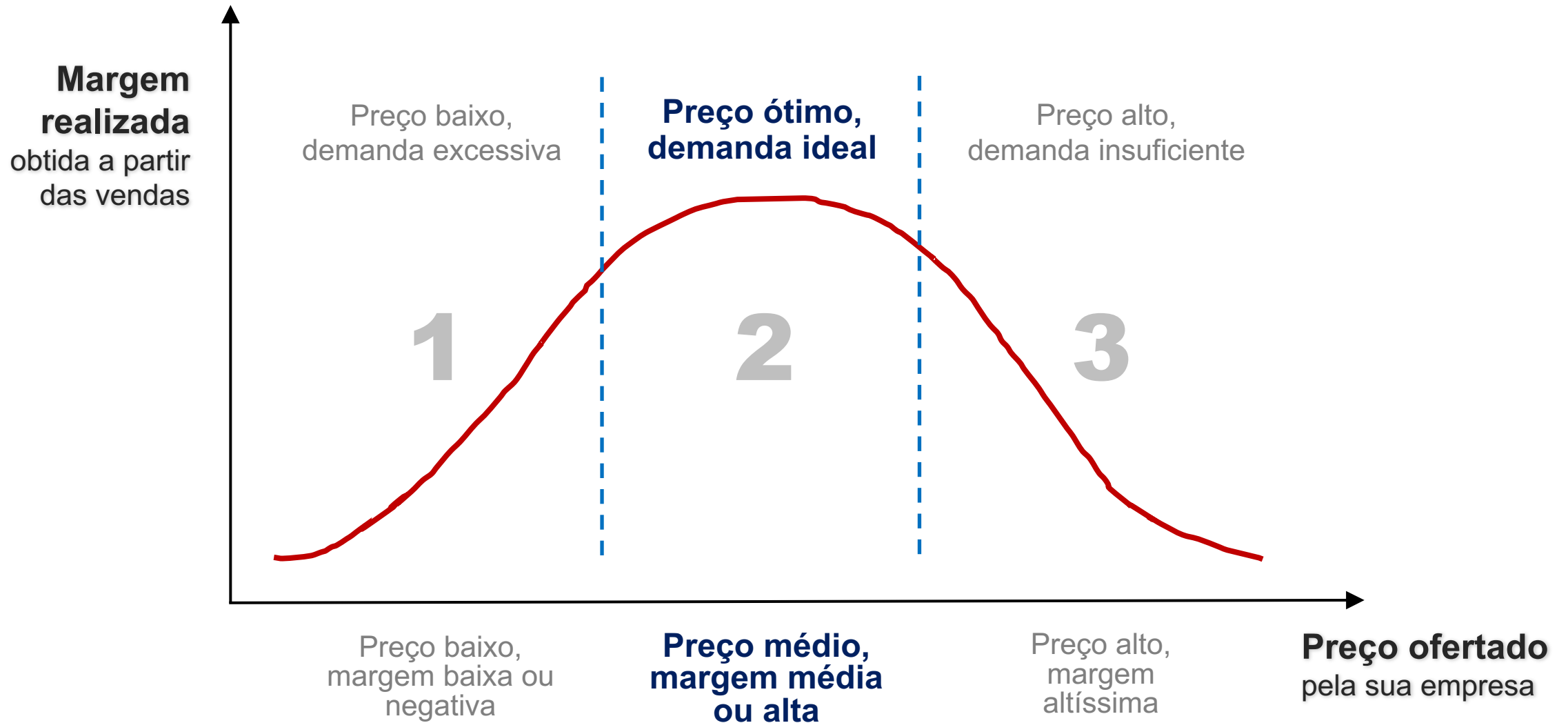
# FORMAÇÃO DE PREÇOS

# RELAÇÃO ENTRE OFERTA E DEMANDA





# RELAÇÃO ENTRE PREÇO, DEMANDA E MARGEM

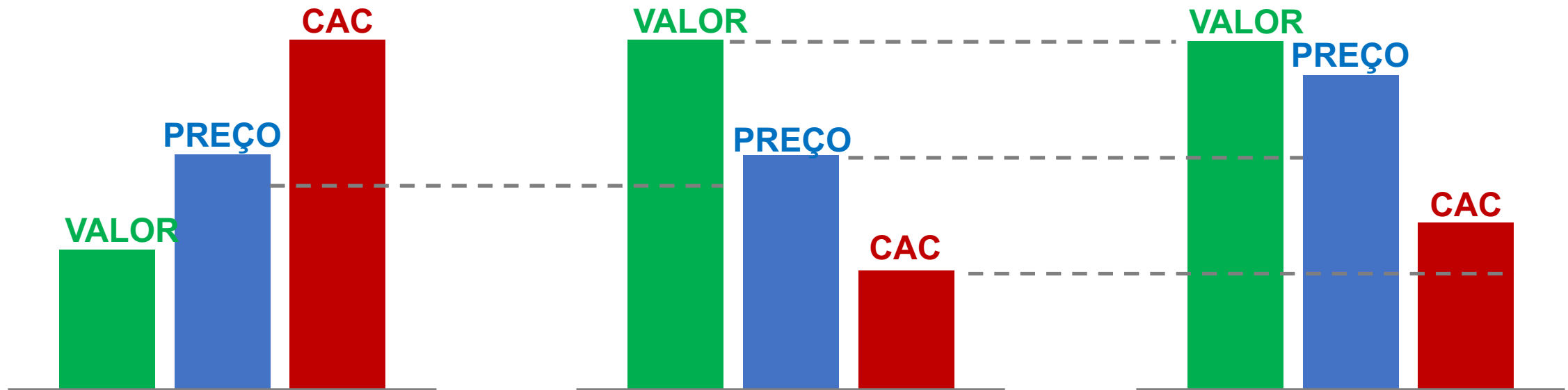


# CUSTO DE AQUISIÇÃO DE CLIENTE (CAC)

Situação 1

Situação 2

Situação 3



Cliente diz:  
**“ESTÁ CARO”**

*Venda não realizada.*

Cliente diz:  
**“ESTÁ MUITO BARATO”**

*Venda com margem normal ou baixa.*

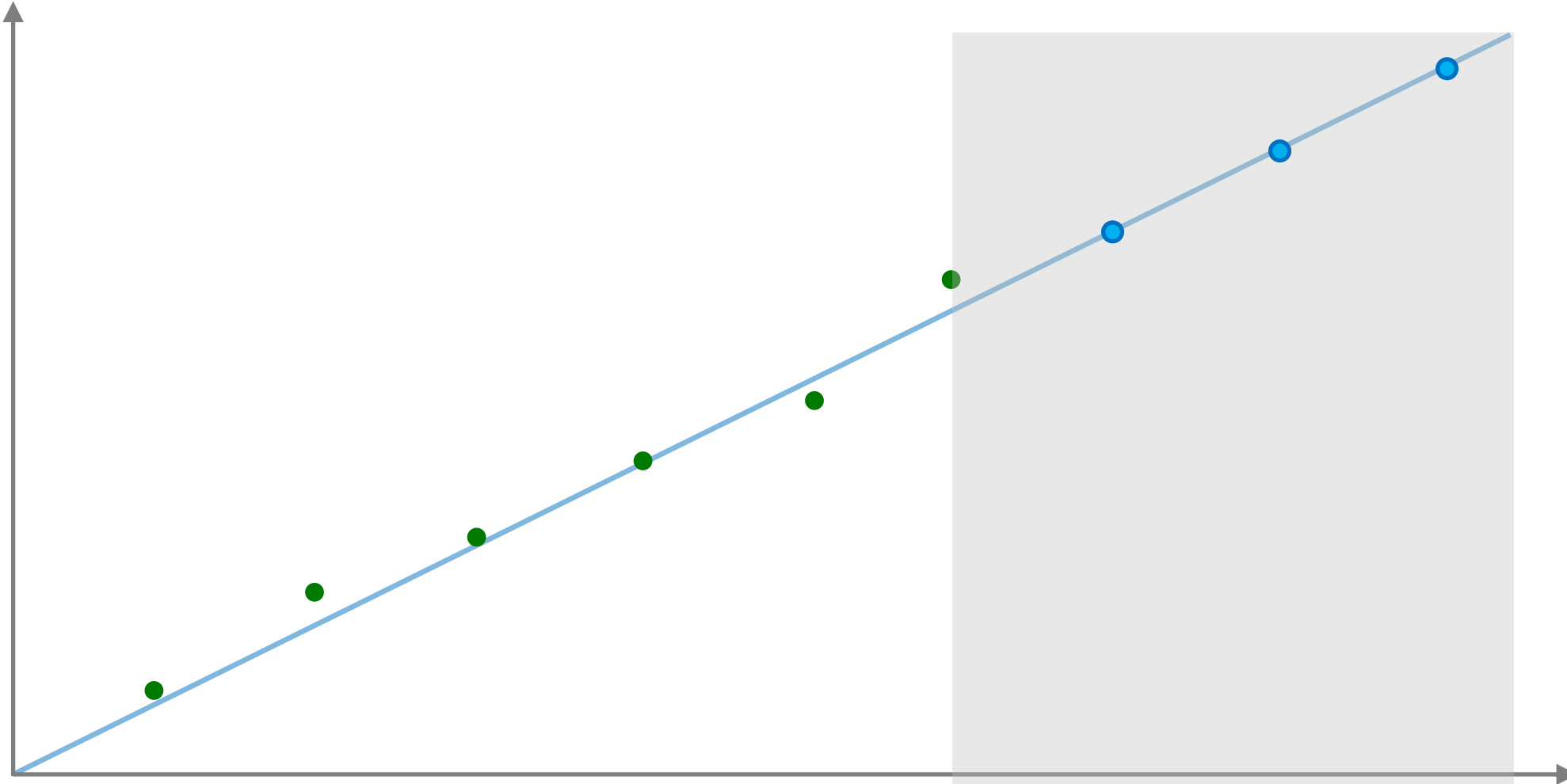
Cliente diz:  
**“VALE A PENA”**

*Venda com margem ou boa ou alta.*



# PROJEÇÕES





----- DADOS REAIS -----

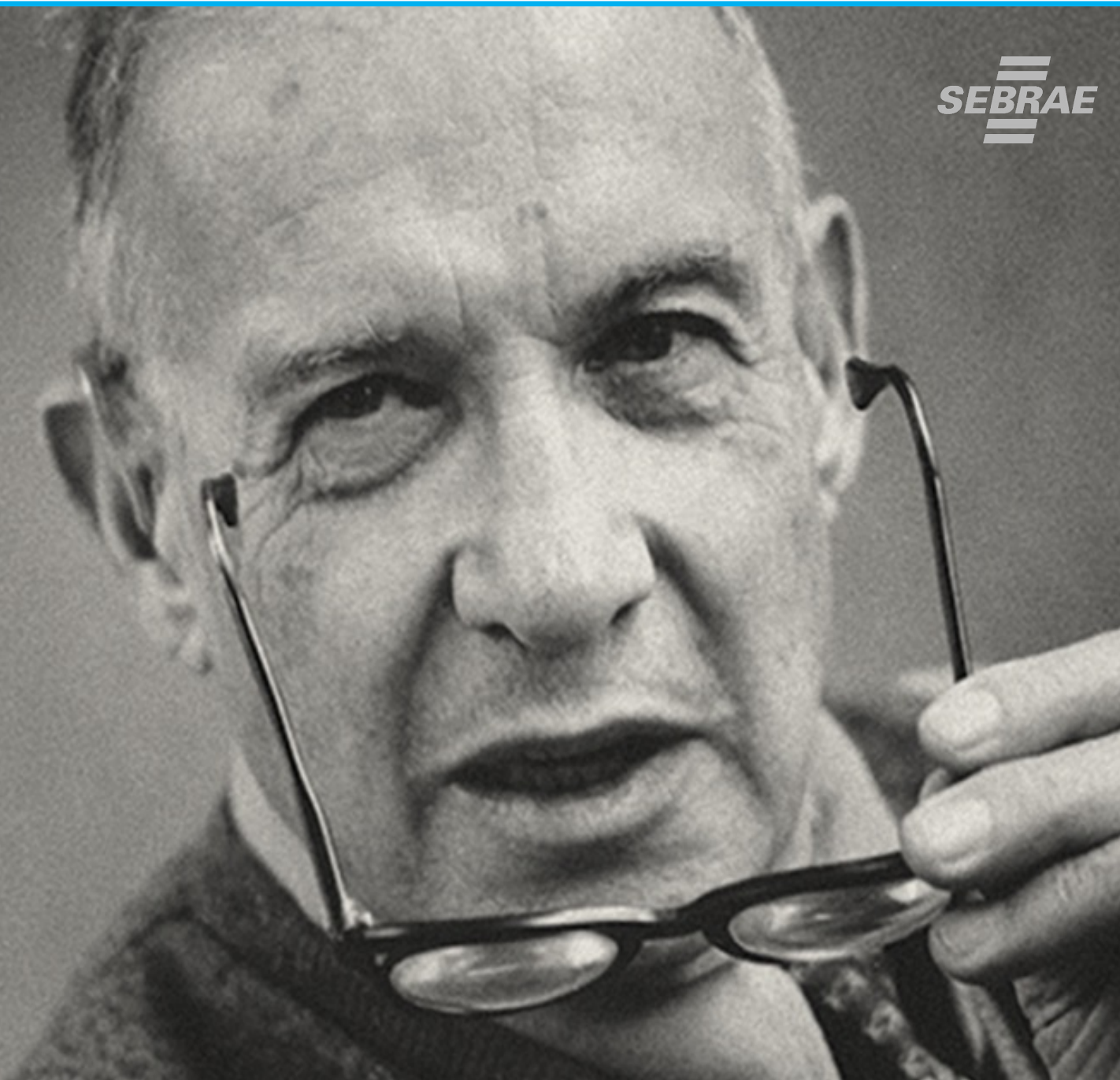
**PROJEÇÃO**  
(extrapolar a curva)

**“ NÃO PODEMOS  
PREVER O  
FUTURO.**

**MAS NÓS  
PODEMOS  
CRIÁ-LO ”**

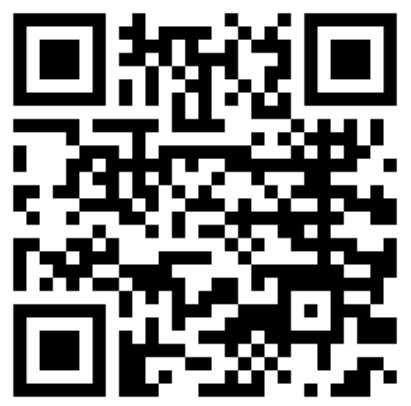
**PETER DRUCKER**

ÍCONE DA ADMINISTRAÇÃO MODERNA





**CHECK-IN**  
LISTA DE PRESENÇA



**DOWNLOAD**  
PALESTRA EM PDF