



CARINA FIRMATO



Administração Inteligente

Mente, Dinheiro e Negócio

Uma administração inteligente começa na mente, onde cultivamos ideias e decisões que moldam nossos caminhos. O dinheiro se torna um instrumento de realização, não apenas de transações. Vamos investir em nosso negócio com propósito e paixão, transformando desafios em oportunidades de crescimento."

Sumário:



Apresentação.....	04
Construção do Sonho Empresarial.....	05
Método.....	08
Introdução.....	09
Gestão Administrativa.....	11
Como Planejar o Negócio de Forma Clara e Satisfatória.....	11
Informativo.....	14
Desenvolva seu Planejamento com todas as Informações Necessárias.....	15
Principais Fracassos.....	17
Decisões Firmes.....	19
Trabalhe para sua Empresa, Não na sua Empresa.....	20
O que Precisa Fazer para o Desenvolvimento do Negócio.....	22
Prática para o Bom Desenvolvimento da Gestão Administra.	24
Como Aplicar?.....	26

Gestão Financeira.....	28
Gestão Contábil X Gestão Financeira.....	29
Informativo.....	30
Organização Financeira.....	32
Por que é Importante ter Boa Gestão Financeira?.....	35
Micro e Pequenas Empresas.....	36
Pilares Financeiros.....	38
Maiores Erros da Gestão Financeira.....	42
Liberdade Emocional x Liberdade Financeira.....	45
Relação entre Liberdade Emocional X Liberdade Financeira, de Qual forma?.....	47
Considerações Finais.....	49



"Junte-se a Carina Firmato em uma jornada única de Administração Inteligente. Desvende segredos para uma mente estratégica, um dinheiro bem gerido e um negócio de sucesso garantido!"

APRESENTAÇÃO

Este E-BOOK foi criado com o propósito de alinhar o seu resultado positivo empresarial. Pois sucesso administrativo e financeiro tem muito mais a ver com o seu comportamento do que com a sua inteligência. Uma pessoa quando não consegue controlar as suas emoções, pode se tornar um desastre nos negócios – isso chama-se comportamento emocional que tem muita relação com o que veremos aqui.

Precisamos identificar nosso arquétipo e assim identificamos nosso comportamento em relação a nós mesmas - para termos consciência de quem somos e onde estamos, ao outro - pois precisamos saber como tratar e negociar com nossos clientes e colaboradores. É fundamental para o sucesso ou fracasso do negócio, ele (comportamento) molda a cultura organizacional, afeta na produtividade, no ambiente interno e externo (com os clientes) e consequentemente nos resultados financeiros.

Construção de Sonho Empresarial

As pessoas constroem e destroem empresas todos os dias com ATITUDES e não com CARGOS.

Então, antes de construirmos um sonho, precisamos ter consciência do planejar, qual sua importância e para que serve. Isso vai nos facilitar a organizar melhor nosso negócio e a dá diretriz para chegarmos com mais assertividade onde desejamos chegar.

Trago Consciência, Conscientização e Inicialização de Projeto.Tendo em mente seu sonho, sua fé, a autossugestão,a importância do conhecimento especializado, da imaginação e do planejamento organizado, a fim de evitar perder o foco e estar alinhada com o objetivo para não correr o risco de fracassar com procrastinação, com falta de bons hábitos e gastos desordenados.

Sonhe com coragem e viva com intensão!

O sonho começa a ser idealizado e construído na nossa mente, para depois planejar, estruturar e agir em sentido dos objetivos, com conhecimento, capacitação e superação de desafios. Para começar este planejamento:

Tenha paciência e persistência – a construção de negócio leva tempo e exige dedicação;

Peça ajuda toda vez que precisar – participe de grupos de network, faça conexões e busque consultores organizacionais;

Vibre com suas conquistas – é importante e motivacional;

Aprenda com os erros – amadurecemos, aprendemos e nos possibilita mudar de rota sempre que possível;

E, construa sua equipe – é sempre bom ter com quem dividir tarefas e compartilhar pensamentos para a melhoria do negócio.

Então, já começo com umas tarefas para reflexão. Escreva sobre os seus projetos a curto (1 ano), a médio (2 anos) e a longo prazo (5 anos):

As atividades sugeridas, são para exercitarmos e termos a consciência de onde estamos, para onde queremos ir e como fazemos para chegar aonde queremos. Precisamos nos organizar e dá vida aos nossos propósitos. Isso tudo se refere a nós mesmas, ao que queremos conquistar e o que é preciso fazer, como planejar e estruturar nossas metas para alcançar nosso objetivo. Quando deixamos de executar as tarefas, vamos tendo menos comprometimento conosco, cada vez mais conhecendo menos sobre nosso negócio e consequentemente deixando de construir o que tanto queremos alcançar.

O que vimos até agora foi uma construção de consciência para termos bem definidos onde estamos e para onde queremos chegar. Minha intenção é que vocês percebam o momento do agora, tendo comprometimento na visão do futuro do negócio.



Criei um Método, no qual falo mais detalhadamente sobre como gerir a empresa, no qual ficamos imersos durante 3 dias aprendendo sobre Gestão Administrativa, Gestão Comercial e Gestão Financeira, em que conto como tirar seu negócio do papel e transformá-lo em realidade, ou para quem já tem CNPJ e quer potencializar seus conhecimentos, com comportamento de liderança, tendo consciência da cultura organizacional, aceitando feedbacks pensando em melhorias e contratando pessoas que estejam alinhadas com o comportamento que a empresa valoriza.

Imersão Executivas AGORA é um projeto que desenvolve para levar conhecimento e potencializar o conhecimento já existente em cada pessoa. É uma construção com planejamento e ação, com mudanças de hábitos, sempre mostrando a importância de nos cuidar emocionalmente, sem procrastinação e com crescimento assertivo na organização e estruturação do negócio. Neste Método você empresária terá mais clareza do seu negócio e passará a agir com tranquilidade e confiança nas decisões que serão tomadas. Levando em consideração que nossos resultados só crescem, na mesma medida em que nós crescemos.



Introdução

Pergunte-se:

- Qual meu sonho? Já pensou nisso?
- O que realmente desejo?
- Qual a minha consciência de tempo para alcançá-lo?
- Como faço para que esse sonho se torne concreto, real?

Seu sonho é tangível e pode sim, realizá-lo. Só depende de você!

AQUI, neste E-BOOK, faremos uma construção mental para termos conhecimento de onde estamos e aonde queremos chegar. Quero que vocês percebam, que meu papel é trazê-las para o momento do agora, com comprometimento com você e com seu negócio. ESTOU AQUI CONSTRUINDO COM VOCÊS!

Mentalize o que você deseja e se veja fazendo e desenvolvendo a atividade. Se veja também ganhando o dinheiro que você deseja com o salário que almeja.

Para mudarmos nossa vida, temos que mudar nossos pensamentos, sentimentos e hábitos (com ações e comportamentos). Esta nova experiencia, nos permite produzir um novo sentimento, no qual nosso cérebro vai memorizando para migrarmos para um novo estado de ser. Aí é que está o grande segredo, mudarmos nossos hábitos, para assim termos uma nova vida.

Podem estar se perguntando: O que isso tem a ver com Gestão? Ou Administrativa ou Financeira? Tem tudo a ver, pois se não planejarmos e não soubermos lidar com nossos recursos financeiros, nosso negócio não se desenvolve e conseqüentemente não obteremos o sucesso que tanto almejamos. Quando abandonamos antigos padrões e começamos a planejar e ensaiar novos modos, criamos uma mentalidade e lembramos o que queremos ser e aonde queremos chegar.

Mostrarei como planejar e contarei os principais fracassos que se costuma ter e acontecer para que a empresa não tenha sucesso. Proponho uma análise na terceira pessoa, na qual você será a técnica, a empreendedora e a administradora. Analise seu negócio tendo uma visão ampla e se colocando fora dele. Então deverá ter um olhar para o que importa: “A Empresa”, suas melhorias e o que é necessário fazer para alcançar o tão desejado sucesso.

Gestão Administrativa

É o processo do planejar, do organizar, e do executar as tarefas estabelecidas para o bom andamento da empresa. Assim conseguirá manter o estabelecimento funcionando de forma eficiente garantindo o sucesso do empreendimento. É aqui que se pensa nas estratégias de prevenção para possíveis acontecimentos futuros.

Como Planejar o Negócio de Forma Clara e Satisfatória

Primeiro – Desejo: Nossos desejos têm que ser claro para o Universo e para nós, ou seja, temos que ter o desejo ardente de querer, de ser e de fazer – isso é o ponto de partida para tudo. Afinal, o homem depende de seu pensamento.

Comece a escrever o que pensa em fazer, qual é o seu desejo, quanto você quer ganhar, estabeleça prazos para ganhar esse dinheiro, crie um planejamento preciso e comece de imediato com o que tem. Estabeleça suas metas e leia em voz alta todos os dias. É preciso que vocês entendam que para ganhar dinheiro é preciso: SONHAR, QUERER, DESEJAR e PLANEJAR.

Segundo – Fé: acredite em você, tenha fé e amor pelo que faz. A fé é o ponto de partida. Diz Napoleon Hill que a fé é o único antídoto conhecido para o fracasso. Ela transforma a “vibração do pensamento” em força para a execução do seu desejo.

Terceiro – Autossugestão: são os estímulos que chegam a nossa mente, através dos nossos cinco sentidos. Então em um lugar tranquilo, escreva: até o dia (escreva o dia, mês e ano), chegarão até mim em quantias variadas de tempos em tempos durante esse período. Em troca desse dinheiro, executarei o serviço mais eficiente que sou capaz, prestando a maior quantidade e a melhor qualidade possíveis de serviço na condição de vendedor (descreva o serviço ou produto que vai comercializar). Minha Fé é muito forte que posso ver esse dinheiro diante de mim.

Quarto – Conhecimento Especializado: o primeiro é o geral e o segundo é específico. O conhecimento é apenas potencial de poder. Só torna a poder quando e se for organizado em planos de ação claros e direcionados para um objetivo claro. Capacidade significa imaginação – é a única qualidade para se formatar ideias em planejamento organizado.

Quinto – Imaginação: é aqui que criamos o nosso desejo para transformar em ações. Se você acredita que o trabalho árduo e a sua honestidade, vai trazer dinheiro, esqueça! A riqueza vem com base na aplicação de princípios preciosos (fazendo o que é preciso fazer e com qualidade e dando o seu melhor) e não por acaso ou por sorte. Nunca é trabalho árduo. Então, uma ideia é um impulso do pensamento que impele à ação através de um apelo à imaginação. Vendedores de talento podem saber que ideias podem ser vendidas onde não existe mercadorias. Vendedores comuns não sabem disso – por isso são comuns. Ex.: um editor de livros vendidos por pouco dinheiro, descobriu algo que valia muito para o mercado editorial. Ele descobriu que pessoas compram livros pelo título e não pelo conteúdo, o que ele fez? Trocou o título e as vendas subiram assustadoramente. Isso foi uma ideia, a imaginação entrando em ação. Temos que ter determinação, clareza de proposto, desejo de alcançar e meta com objetivo e esforço ardente de conseguir.

Sexto - Planejamento Organizado: vimos que tudo começa do desejo do abstrato ao concreto é a oficina da imaginação e começa a transmutar o desejo em planos e organizá-los. Não esqueça, você não faz nada sozinho, forme uma equipe. Tenha consciência de que seu projeto é muito importante para você e tenha um planejamento sem falhas. Você precisa dispor da experiência, da habilidade e da imaginação dos outros. Isso é trabalho em equipe. Precisamos ter planos organizados, práticos e precisos para o bom desenvolvimento. Caso algo dê errado, volte para o começo e refaça sua trajetória, o importante é não deixar de seguir, isso acontece porque o plano não está sólido, aceite o erro, concerte e siga em direção ao seu objetivo. QUEM DESISTE FÁCIL, NUNCA VENCE – E UM VENCEDOR NUNCA DESISTE.

Informativo

Tanto o empregador quanto o empregado, têm que respeitar os “COLEGAS”, cujo função será atender muito bem o cliente. Cortesia e Serviço são as palavras-chaves para o marketing da atualidade, aplicando mais aos serviços.

O conhecimento e a compreensão do papel de líder são muito importantes para termos QUALIDADE de serviço como objetivo de manter eficiência sempre em mente, QUANTIDADE de trabalho deve ser compreendida como o hábito de prestar o melhor que você é capaz e ESPÍRITO das tarefas significa uma conduta agradável, harmoniosa que estimule a cooperação de colaboradores. Os três alinhados, são essenciais para o SERVIÇO ser eficiente com clientes, colaboradores e negócio.

Desenvolva seu Planejamento com todas as Informações Necessárias

Como:

1. Defina Missão e Valores;
2. Objetivos e Metas – defina com exatidão e organização, assim conseguirá desenvolver as estratégias para alcançá-los;
3. Tenha clareza sobre seu público-alvo – qual valor irá cobrar pelo serviço/produto? Onde venderá seus serviços/produtos? Quais meios de comunicação para divulgação?
4. Estipule valor de investimento;
5. Valor do aluguel, condomínio, luz, internet, salário de funcionário (caso contrate), seu pró-labore;
6. Tenha CNPJ e mensure as taxas de impostos;
7. Faça previsões financeiras (quanto a sazonalidade mensal) e provisões (férias e décimo terceiro).

O Planejamento Estratégico te orienta em relação ao negócio, dá uma visão ampla de forma prática e estruturada com definições das ações a serem desenvolvidas e tomadas de decisões mais assertivas para chegar ao resultado almejado, e para isso precisará passar por três etapas fundamentais: a) Diagnóstico: abrange a situação atual da organização para fatores internos e externos com o objetivo de identificar as necessidades e desafios; b) Elaboração: do plano de ação, definição das tarefas, recursos e prazos de execução; c) Implantar e Monitorar: nesta fase é onde ocorre as correções e ajustes necessários para garantir que o planejamento seja bem sucedido, evitando possíveis atribulações e fracassos que falaremos a seguir.

Principais Fracassos

Falta de um propósito de vida bem definido; se EU não souber o que quero, qualquer coisa serve. Talvez essa seja a principal causa do fracasso.

Educação Insuficiente; este é um item que pode ser superado com um pouco mais de facilidade. É preciso mais do que um diploma para fazer de alguém uma pessoa educada. As pessoas não são pagas somente pelo que sabem, mas mais especificamente por aquilo que fazem com o que sabem.

Falta de Disciplina; a disciplina vem do autocontrole e precisamos controlar todas as qualidades negativas. Antes de controlar as situações é preciso controlar a si mesmo. Esse ponto é um dos mais difíceis, pois temos que controlar nossas emoções e assim nos controlar.

Procrastinação; essa é uma das causas mais comuns do fracasso. Procrastinar significa – adiar, deixar para outro dia. O tempo passa, as oportunidades passam, tendenciamos a esperar o melhor momento (e esse melhor momento é o agora) precisamos parar de esperar e agir, comece com o que tem, que oportunidades e melhores ferramentas com certeza surgirão conforme vamos avançando.

Falta de Persistência; somos bons em começar, mas ruim em terminar aquilo que iniciamos. Precisamos ter controle, saber o que queremos, afinarmos nosso desejo e ter decisões bem definidas, que a procrastinação vai embora. O fracasso não consegue lidar com a persistência.

Hábito de Gastar Descontroladamente; tenha hábito de guardar dinheiro, separando uma porcentagem precisa da sua renda mensal (15% a 20% são o ideal, embora não seja fácil, 5% é um mínimo absoluto). Dinheiro no banco dá uma base segura de coragem quando se está negociando a venda de produto ou serviço e sem dinheiro, a pessoa precisa aceitar o que te oferecerem e ainda ficar tranquilo por conseguir.

Falta de Capital; é muito comum este fracasso, quando as pessoas entram no negócio pela primeira vez sem uma reserva suficiente de capital, para sustentar o negócio por algum tempo.

Decisões Firmes

Tome decisões rápidas e as mude devagar. Existe várias pessoas que não conseguem acumular dinheiro, riqueza, porque tem o hábito de tomar decisões muito devagar e de mudar essas decisões rápido e com frequência. Tome suas decisões sem revelar seu propósito, caso precise de fatos ou informações, pesquise ou obtenha informações discretamente.

Pessoas que falam demais, escutam pouco. Tenha sempre ouvidos abertos e boca fechada se quiser adquirir o hábito de tomar decisões rápidas. Quem fala muito faz pouca coisa, além disso, se você fala mais do que escuta, se priva de oportunidades de adquirir mais conhecimentos uteis, mas também revela seus planos e propósitos. Existe pessoas que tem deleite em te derrubar porque sentem inveja.

Tenha sempre em mente que as pessoas com as quais você conversou e falou das suas propostas, também estão em busca de oportunidade de ganhar dinheiro e podem executar seu plano antes de você. Lembre sempre de manter a boca fechada e os ouvidos e olhos bem abertos.

Conselho: “DIGA AO MUNDO O QUE VOCÊ PRETENDE FAZER, MAIS PRIMEIRO MOSTRE” – isso significa que deve falar com atitude e não com palavras.

“Trabalhe para sua empresa, não na empresa” – já diz Michael Gerber

O que isso quer dizer? – pense no negócio separado de você. Você tem que ser desnecessária para a empresa, forme equipe, delegue funções e tenha pessoas de confiança trabalhando para você.

Faça as seguintes perguntas:

1. Como fazer o meu negócio funcionar sem que eu esteja lá?
2. Como fazer com que os colaboradores trabalhem sem que eu interfira?
3. Como ter uma empresa e tirar férias duas vezes ao ano?
4. Como dedicar meu tempo ao que quero e gosto de fazer sem culpa por não está na empresa?

Fazendo esses questionamentos você terá as respostas, pois só quem pode respondê-los é você. E pense: A empresa nunca é o problema, o problema é você! Se não mudar nada muda.

Trabalhar na empresa	Trabalhar na sua empresa
Desempenha tarefas operacionais	Cria processos para outras pessoas executarem
Resolve urgências	Planeja para evitar urgências
Está sempre ocupado	Organiza o negócio para funcionar sem ele
Vive no curto prazo	Pensa no médio e longo prazo
Toca tudo sozinho	Monta equipe, delega, desenvolve lideranças
Corre atrás de dinheiro todo mês	Cria previsibilidade e crescimento

O que precisa para o desenvolver do negócio?

1. Inovar: significa levar algo novo, seja criativo para levar coisas novas para dentro do negócio. Quando a empresa é o produto, a sua fala com o cliente é mais importante do que o produto que está sendo comercializado. Inovar é o meio que a empresa tem de chamar a atenção do cliente.

2. Avaliar: quantos clientes você encontra pessoalmente? Em quais dias? Quantas vendas foram feitas por dia? Em quais horários? Quais produtos ou serviços venderam mais durante a semana? Qual o valor agregado neles? Quais os dias que têm mais movimento? E os horários?

Com esses questionamentos, você vai tendo noção dos números, da rotatividade de produtos/serviços, o que eles estão agregam de valor e de fluxo de número. Sem esses índices não tem como saber onde sua empresa está e aonde quer chegar.

3. Organizar: este é o momento de inclusão com o inovar e avaliar. Defina suas funções dentro do negócio, lembre-se: você é TÉCNICA, EMPREENDEDORA e ADMINISTRADORA, organize a escala de dias que vai exercer cada tarefa desta.

4. Gestão de Tempo: Trabalhar muito, não significa ter eficiência no seu negócio. É muito comum as empresárias que trabalharem mais de 10 horas por dia, viverem exaustas e com pouco tempo para vida pessoal e principalmente sem conquistar resultados na sua empresa. Quem disse que precisamos trabalhar muito para ganhar muito? Por isso, é fundamental pensarmos na gestão do nosso tempo e assim conquistar os resultados esperados e o equilíbrio entre vida pessoal e vida profissional.

Então, pensar em gestão de tempo para nós empreendedoras, é pensar na maneira como enxergamos nosso negócio e as demandas que envolvem nossa rotina. Estamos envolvidas diretamente ou indiretamente com todas as operações do negócio? Estou sabendo gerir meu tempo? Como estou escalonando meu tempo para cada tarefa? Quais demandas posso dividir com os colaboradores? Isso é fundamental para que tudo seja ajustado e que os objetivos da empresa sejam consolidados.

5. Gestão de Processos: É uma prática de gerenciamento na qual a empresa organiza seu fluxo de trabalho em processos. Vivemos num mundo muito competitivo e para se destacar, as empresas precisam melhorar cada vez mais para garantir um padrão de qualidade. Por isso, se não tivermos os processos bem definidos a operação fica comprometida, principalmente se não tivermos um padrão de qualidade e pouca perspectiva de melhoria. É importante trazer clareza para o negócio e analisar toda operação de ponta a ponta, desta forma conseguimos melhorar o desempenho dos processos.

Prática para o bom desenvolvimento da Gestão Administrativa:

Descreva todo caminho do processo – prática utilizada para se ter uma visão sistêmica dos processos: organização, otimizar rotina e tempo e identificar possíveis problemas.

Faça o mapeamento – nesta prática temos a clareza dos nossos objetivos, identificando uma sequência lógica das atividades a serem desenvolvidas

Padronize – aqui desenvolvemos um padrão de trabalho, gerenciando tempo e qualidade do serviço/produto

Faça transformações – o objetivo desta prática é agregar mais valor para o cliente, com melhorias, redesenhando o que estiver desorganizado

Tenha controle – o objetivo desta é analisar e gerenciar os processos de forma organizada, assim teremos mais clareza da função de cada um, padronizando as atividades e melhorando os resultados

Benefícios:

Define padrões

Facilita o treinamento de novos funcionários

Facilita a automatização

Reduz a perda de produtos e materiais

Facilita medir métricas

Visão ampla do negócio

Indiretamente:

Reduz custos

Aumenta qualidade dos serviços e produtos

Aumenta a satisfação dos clientes

Como aplicar

Estudando e planejando – conheça seu negócio, saiba o que seus clientes querem de você;

Transformação – aqui você pode remodelar, ajustar o que não está bom, testar novas demandas, desta forma novos ajustes vão acontecendo e vai inserindo novos processos, testando;

Monitoramento e melhorias - nada disso vai adiantar se vocês não aplicarem o Processo de Manifestação:

$P - P - S - A = R$

Programação conduz aos Pensamentos, os seus pensamentos conduzem aos Sentimentos, os seus sentimentos conduzem as suas Ações e suas ações conduzem aos seus RESULTADOS.

“O seu condicionamento determina todos os pensamentos que surgem na sua mente”

Vivemos num mundo de dualidades: escuro e claro, triste e alegre, bom e ruim, paz e guerra. Portanto, existem normas “externas” e “internas” para o dinheiro: a primeira envolve conhecimento de administração, de financeiro, de comercial, de estratégias e por muitas vezes o desenvolvimento humano com suas percepções. E não menos importante e principal é a segunda que envolve o interno “nossas emoções e habilidades”. Já diz HarvEker: “não basta estar no lugar certo e na hora certa, você tem que ser a pessoa certa, no lugar certo e na hora certa”, então pense: Quem sou EU? Como EU penso? Quais hábitos EU tenho? Quais características tenho sobre mim? EU tenho confiança em mim? E no meu trabalho? Qual meu relacionamento com as pessoas? EU consigo agir, apesar do medo, da preocupação, do incomodo e do desconforto? EU acredito que realmente mereço ser rica? Se sim, o que estou fazendo para ser? – “O SEU PENSAMENTO E SUAS CRENÇAS É QUE DETERMINAM O SEU NIVEL DE SUCESSO”.

Então, nossa PROGRAMAÇÃO é que conduz nossos PENSAMENTOS, nossos pensamentos conduzem nossos SENTIMENTOS, nossos sentimentos conduzem nossas AÇÕES que conduz aos nossos RESULTADOS. Mudando a programação, você já dá o primeiro passo para mudar os resultados. Desta forma mudamos o visível.

Gestão Financeira

Esta gestão é responsável por todo planejamento e organização do dinheiro da organização. É primordial que este setor esteja ordenado, controlado e adaptável as condições do negócio, para que não se tenha surpresa e desalinhamento do dinheiro que entra e sai. Ter decisões estratégicas é fornecer informações para toda tomada de decisão em qualquer setor, permitindo a entrada de novos produtos, identificando oportunidades de redução de custos e o aumento da lucratividade. Defina metas, elabore orçamentos, e monitore as receitas e despesas.

Gestão Contábil x Gestão Financeira.

O que cada uma faz:

Gestão Contábil: garante que a empresa esteja em conformidade com as obrigações fiscais e tributárias. Concentrando-se em análise de relatórios financeiros sobre as transações e patrimônio da empresa.

Gestão Financeira: controla o dinheiro que entra e sai da empresa, organização de compras e pagamentos, provisões e projeções prevendo a situação financeira da firma, visando o fluxo de caixa com despesas e lucros.

É importante sabermos o que queremos e conhecer sobre nosso negócio, tanto na parte técnica, quando na parte da gestão financeira, para conseguirmos gerir com sabedoria, organizando e estruturando o CNPJ. O sucesso financeiro não é uma aptidão técnica. É uma habilidade pessoal, na qual o seu comportamento é mais importante do que o seu conhecimento. O sucesso financeiro tem menos a ver com a sua inteligência e muito mais a ver com seu comportamento.

Ter uma empresa formalizada com CNPJ, é fundamental para prestar serviços para outras empresas, emissão de notas fiscais, contratação de funcionários, seguridade social e mais controle financeiro. E aqui falaremos sobre gestão financeira, como prosperar e como preservar dinheiro.

Informativo

“VOCÊ NÃO PROSPERA NO LUGAR QUE VOCÊ NÃO ABENÇOÁ”

Quando falamos de dinheiro, estamos falando de construção de desejos.

Então se pergunte:

Quanto minha empresa está faturando?

Em que nível financeiro minha empresa está?

Qual meu objetivo e minhas metas em relação aos ganhos?

O que faço com o dinheiro que minha empresa ganha?

Tenho noção da receita e das despesas da minha empresa?

Misturo cotas minhas com as da empresa?

Gasto o dinheiro da minha empresa com sabedoria?

Financeiro: a palavra financeiro relaciona-se a despesas, receitas e rendimentos de uma empresa. O setor financeiro é fundamental e imprescindível para o negócio. É através deste, que se analisa como está o desempenho e se está dando lucro ou prejuízo para o negócio, garantindo a saúde financeira.

Financeiro também significa o sucesso da empresa com ações que se deve ter para melhorar a estrutura empresarial, como por exemplo:

Pilar	Ação prática
Cliente	Resolva o problema com atendimento excelente
Produto/Serviço	Qualidade mais valor concebido
Marketing	Torne sua empresa conhecida e lembrada
Finanças	Controle absoluto de custos, despesas, precificação e lucro
Processo	Organização, clareza e eficiência
Dono (você)	Foco, disciplina, humildade para aprender e melhorar sempre

Organização Financeira

Conjunto de práticas usadas para planejar, analisar e controlar todas as movimentações monetárias da empresa. Tendo como objetivo garantir que a empresa tenha lucratividade, seja organizada, tenha estrutura sustentável em todas as áreas e setores, visando crescimento econômico e equilibrado.

Equilíbrio é tudo, principalmente para se ter uma empresa organizada e com estabilidade no crescimento. O empresário precisa ter consciência do que está acontecendo com seu negócio: quanto minha empresa fatura? Qual o valor de cada despesa? Posso economizar em que? O que está em desordem? No que posso mudar para melhorar? Quais melhorias posso fazer no negócio? A precificação dos produtos e/ou serviços estão corretos?

Nada é de graça. Tudo tem um preço, porém nem todo preço vem escrito com uma etiqueta. Temos que saber como está o mercado, se nosso preço está correto e se está dando lucro suficiente para mantermos a organização funcionando. Pensar no valor final de venda, é pensar nas despesas, nas taxas de impostos, no valor que foi comprado e principalmente no valor que será vendido. Motive-se a comprar de acordo com seu público-alvo, tendo produtos e serviços atualizados e com qualidade, trazendo lucratividade.

Portanto, fazer planejamento financeiro é fundamental para garantir que a empresa não apenas sobreviva, mas também cresça de forma inteligente e segura no próximo meses, ou três meses, ou 12 meses (planejamento curto prazo) e de um a três anos (planejamento médio prazo). O de longo prazo é mais difícil do que parece, porque as coisas se modificam e os objetivos e desejos dos clientes mudam também com o tempo. É difícil tomar decisões duradouras, quando a probabilidade de seus desejos mudarem é alta.

Então o planejar é indispensável para qualquer empresa ou até mesmo um plano pessoal, permitindo tomar decisões com foco, visão de futuro e controle, equilibrando ações imediatas com objetivos futuros. Ele (planejamento), não deve ser engessado e fixo, deve ser revisado periodicamente de acordo com as mudanças do mercado e os resultados,

Dica de Ouro:

Mesmo que você não goste de números, é essencial entender minimamente as finanças. Você pode ter um contador, um consultor financeiro ou usar sistemas — mas o controle nunca deve sair totalmente da sua mão.

Resumo:

Etapa

Registro de entradas/saídas

Separação financeira

Fluxo de caixa

Planejamento

Análise

O que fazer

Anotar tudo (diariamente ou semanalmente)

Conta da empresa diferente conta pessoal

Saber o saldo atual e futuro

Definir metas, orçamentos e estratégias

Avaliar lucros, custos e tomar decisões



Por que é importante ter uma boa Gestão Financeira?

Porque este é o setor que norteia os recursos de uma empresa, regulamentando os planejamentos estratégicos, atividades financeiras, os riscos e os resultados. Mesmo que a empresa seja micro, pequena, média ou grande, tem que ter este setor bem definido e alinhado para o bom desempenho, e assim garantirmos uma boa receita com objetivos desejados para manter a empresa competitiva no mercado por curto, médio e longo período – este é o principal objetivo deste setor.

O setor financeiro pode ser considerado o núcleo principal da empresa, isso significa que o negócio só se desenvolve se esta área estiver saudável. Este setor é muito importante para qualquer departamento da empresa, é aqui que distinguimos os detalhes e atividades da gestão orçamentária: captação e aplicação de recursos, marketing, vendas, recursos humanos e administrativo, ou seja, é o setor responsável pela gestão dos recursos da organização. É o coração da Empresa!

É fundamental termos este setor alinhado, pois é quem mantém a empresa viva, segura e com capacidade de crescimento. Sem controle do dinheiro, o gestor não sabe o quanto entra de receita e o quanto sai de despesas, desta forma não conseguirá ter o domínio sobre o financeiro e ficará difícil de garantir que as atividades planejadas estejam de acordo com os objetivos estabelecidos. Como foi dito é essencial ter um acompanhamento próximo e contínuo dos dados financeiros da organização. Conforme vai inserindo atribuições, a chance de aumentar o fluxo de caixa é grande e pode ameaçar a saúde financeira da empresa.

Portanto, é importante estarmos com esta função administrativa financeira em ordem, pois isso nos possibilita clareza no planejar, no definir resultados desejados, acompanhar as atividades com ações corretivas para melhorar o desempenho.

“ Nas micro e pequenas empresas é muito comum que os donos sejam os responsáveis por este setor, que por sinal, é uma decisão muito arriscada.”

Na verdade, eles devem acompanhar o setor financeiro, porém não necessariamente operar. Ou seja, precisam compreender e deliberar, mas não precisam ser o responsável por tudo sozinho.

Os donos de empresas tendenciam a misturar contas pessoais com contas empresariais, não sabe distinguir a diferença das despesas, perdem o foco no planejamento não tendo ordenamento de prioridades institucionais e o que realmente o negócio precisa para crescer. Consequentemente, não consegue pensar em ações de melhorias e isto não é assertivo para a organização, porque o foco se volta para a vida pessoal com ações pensadas no indivíduo e não no negócio e seu crescimento.

Por quê? Fica sem disponibilidade de tempo para pensar no que realmente precisa: atrair novos cliente; inovar; criar parcerias, expansão do negócio e isso tudo leva a decisões erradas – precificação errada, o não pagamento de impostos, gastos com contas pessoais e não sabe o verdadeiro lucro.

O que fazer? Designar a parte operacional e fazer acompanhamento diário (pagamentos, lançamentos em planilhas e/ou sistema), verificando sempre os resultados, pois as decisões devem ser tomadas com base nos números.



Resumo: Por que ter boa Gestão Financeira?

Benefício

- Controle de entradas/saídas
- Análise de lucros
- Planejame
- Decisão baseada em dados
- Cumprimento de obrigações

Resultado direto

- Previne dívidas e desorganização
- Mostra se vale a pena continuar ou ajustar
- Permite crescimento seguro e sustentável
- Reduz riscos e aumenta o sucesso das escolhas
- Evita problemas legais e fiscais

Pilares do Financeiro:

1. Analise o Contexto Atual da sua Empresa: qual a importância desta análise? Por que fazer? Porque é a partir daí que começamos a conhecer e nos aprofundar mais e mais no negócio.

Definindo:

Pontos Internos: o que seu negócio tem de melhor e que está sendo mal aproveitado ou desordenado - **Pontos Fortes** (produtos com qualidade, clientes satisfeitos e fiéis, atendimento personalizado) e **Pontos Fracos** (falta de gestão, investimento baixo no marketing, produção com pouca qualidade e limitada).

Pontos Externos: Oportunidades (aumento de pedidos presencial e on-line, crescimento de forma linear de acordo com o mercado, explorar as redes sociais, parcerias) e **Ameaças** (concorrência, aumento de insumos, crise econômica, mudança de hábitos dos clientes).

Todo este estudo viabiliza montar um bom planejamento estratégico que é essencial para o sucesso de qualquer empresa, pois ele nos permite ter uma visão ampla, com objetivos a serem alcançados e metas a serem definidas para atingir os objetivos estabelecidos.

Desta forma, possibilita que o negócio tenha um planejamento alinhado com estratégia de crescimento, garantindo um desenvolvimento de forma consistente e sustentável.

2. Projetar as Receitas: como? Planejando no papel, na planilha ou no sistema. Saber o faturamento do próximo ano é fundamental. O ideal é analisar o faturamento dos últimos 12 meses e se projetar para os próximos 12 meses. Isso vai dando dimensão do quanto pretendemos aumentar de receita, ampliando e dando espaço para o novo, com uma visão ampla de ideias com objetivos e metas definidos para aumentar a lucratividade em 3% a 5%.

Nesta etapa é possível gerar um crescimento progressivo e constante para o negócio e redução de custos.

Benefícios: Caixa positivo;

Controle e direcionamento dos recursos financeiros;

Assegurar e garantir os pagamentos dos passivos;

Crescimento estruturado.

3. Planeje suas Despesas: nesta etapa envolve a previsão de receitas e despesas (trocar material, sala, talvez contratar, negociar condições de pagamento e separar as contas pessoais das empresariais), isto tudo possibilita estabelecer metas e orçamentos realistas.

Não é uma tarefa fácil, porém muitas empresas cometem erros comuns, (misturar contas pessoais com as da empresa, deixar de pagar impostos, pedir empréstimo para pagar dívidas e usar o dinheiro aleatoriamente) comprometendo seus resultados.

O melhor a ser feito é um planejamento orçamentário (levantamento de todas as receitas (entradas) e todos os custos, despesas e investimentos (saídas), previstas para o período de meses e ano). Assim, proporciona uma visão ampla das receitas e despesas, elaborando um orçamento mais assertivo e eficaz.

4. Planejamento das Despesas e Quebra por Área: neste ponto do planejamento, começamos a pensar e imaginar o que vai ficar disponível para cada setor (marketing, comercial, pessoal, administrativo).

5. Criar Cenário: quanto sobra no final do mês? Crie cenários otimistas e pessimistas, planejar receitas abaixo do que espera vender, ou seja, se planeja vender \$10.000,00, coloca \$8.500,00, \$9.000,00 e quando planejar as despesas, se for \$6.000,00, coloca \$7.000,00, \$7.500,00 ou \$8.000,00. Com isso terá um cenário com folga para trabalhar o dinheiro com sabedoria.

Sobrou dinheiro, então pode gerar capital de giro, investir e ter uma reserva de emergência.

6. Acompanhar e Criar Planos de Ações: quando estiver com tudo definido, o empresário tem que acompanhar cada área mês a mês, quanto gastou e se ultrapassou o limite de orçamento. É preciso seguir algumas etapas-chaves para o



Resumo da análise:

Pilar	Risco se negligenciado	Benefício se bem gerido
Receita	Queda de vendas e estagnação	Crescimento constante
Custos/Despesas	Lucro reduzido ou negativo	Maior margem e eficiência
Lucro	Ilusão de crescimento	Sustentabilidade e reinvestimento
Fluxo de Caixa	Falta de dinheiro para pagar contas	Equilíbrio financeiro e planejamento
Endividamento	Juros, bloqueios, falência	Saúde financeira e crédito saudável

A análise dos pilares financeiros é como um check-up médico da empresa. Fazendo isso com frequência, você evita crises e toma decisões com segurança.

Maiores Erros da Gestão Financeira:

1. Não separa contas PF e PJ:

Como faço isso?

Primeiro passo, definindo um pró-labore;

As contas bancárias têm que estar separadas;

Não pague suas contas pela conta da empresa, ou seja, não utilize o caixa da empresa para pagar contas pessoais.

Por quê?

Porque possibilita ter uma visão clara das finanças da empresa, isso é fundamental para o sucesso do negócio, facilitando muito o fluxo de caixa da empresa.

2. Não retirar Pró-Labore/Salário fixo

A não retirada de um salário fixo e/ou pró-labore, dificulta e muito o fluxo de caixa da empresa. Pois quando não se faz a retirada, a tendência é misturar as despesas pessoais com as despesas da empresa.

O pró-labore é uma remuneração dos sócios, que deve ser estabelecido entre as partes.

Salário é uma remuneração estabelecida, para os funcionários de uma empresa, previsto na CLT.

3. Não fazer Fluxo de Caixa

Registro, conciliação bancária, organização e planejamento. Principal ferramenta para se ter um financeiro organizado e estruturado na empresa.

O Fluxo de Caixa nos possibilita ter controle das entradas e saídas dos recursos de caixa, ou seja, recebimentos, pagamentos, vendas e gastos que devem ser obrigatoriamente registrados nesta ferramenta, possibilitando uma visão atual e futura do negócio, permitindo decisões mais assertivas.

Benefícios: Planejamento estratégico e organizacional;
Identifica situações futuras;
Projeção financeira da organização;

Para um controle mais assertivo:

Separe as entradas e saídas de dinheiro por categoria;

Saldo negativo: encontre estratégias para reverter a situação;

Término do expediente, feche o caixa – isto independe do tamanho da empresa.

Todo dia tem que fazer este movimento de fechamento de caixa e conciliação bancária.

Como está seu resultado financeiro, hoje? Ele é positivo ou negativo? Te explicarei sobre o ciclo do sucesso financeiro, para que se mantenha sempre no positivo.

Todos nós nascemos com POTENCIAL ilimitado, que está dentro de nós (coragem, alegria, força, competência) e geralmente nossos RESULTADOS são limitados e não são proporcionais ao nosso potencial, por quê? Existe um a AÇÃO, que precisamos colocar em prática aquilo que acreditamos e ter a certeza de que dará certo, pois nossas CRENÇAS é que vai nos impulsionar ou nos levar para resultados negativos ou ficarmos estagnados.

Então o seu POTENCIAL gera sua AÇÃO, que gera seu RESULTADO e este resultado fortalece a raiz de todas as outras, estando bem ou estando mal, chamada CRENÇA (aquilo que acreditamos é o que vai acontecer). Pensem bastante e lembre-se que: as crenças vão determinar o seu resultado.

Transmute suas crenças

CRENÇAS ➤ Pensamentos ➤ Sentimentos ➤ Ações/Hábitos ➤ RESULTADOS
Ela (a crença) está te levando para um local que você deseja? De riqueza e felicidade, ou ela está te tirando disso? Em uma vida plena ou uma vida de fracasso? Qual é a sua programação mental?

Liberdade Emocional x Liberdade Financeira

Como o **Empreendedorismo** ajuda a Conquistar a Liberdade Emocional e Financeira?

Liberdade Emocional – capacidade de sentir, compreender e aceitar as emoções de forma saudável, sem ser dominados por elas, não reprimir e reagir de forma automática ou destrutiva, ou seja, não depender dos outros para se sentir bem ou validado.

O que é preciso fazer para alcançá-la:

Foco do autoconhecimento e autodesenvolvimento;

Melhorar a autoestima;

Buscar a automotivação;

Ter atitude positiva.

Liberdade Financeir – ausência do conhecimento atrapalha “você” a definir o que fazer com o seu próprio dinheiro e como acumular patrimônio com a mais completa confiança e seriedade.

O que é preciso fazer para alcançá-la:

Entender sua realidade financeira e a do negócio

Planeje e projete seus pagamentos

Não tenha mente gastadeira



Relação entre Liberdade Emocional X Liberdade Financeira, de Qual forma?

1. Decisões financeiras são, muitas vezes, emocionais – gasta dinheiro por impulso, compra para compensar o vazio, evita saber o que gastou e das dívidas por medo e vergonha;
2. Crenças Emocionais – dinheiro é sujo, pobre mais honesto, quem tem dinheiro é rico e ganancioso, todo político é ladrão, rico não entra no céu;
3. Controle Emocional – não gasta por carência, não faz dívida para se “provar”, consegue planejar e esperar (disciplina);
4. Autoestima baixa muitas vezes – cobram pouco pelo seu serviço, se sabotam quando começam a prosperar e tem medo de crescer;
5. Segurança financeira - consegue pagar as contas sem atraso;
6. Independência e estabilidade – independência sobre sua renda passiva, conseguindo manter uma reserva e controle sobre suas finanças.

Liberdade Emocional e Liberdade Financeira estão conectadas, embora sejam áreas separadas – uma emocional e outra material – a forma como o indivíduo se sente, pensa e reage afeta diretamente como lida com o dinheiro e essas questões dificultam os processos dentro do negócio.

“Liberdade emocional não é viver sem emoções, mas sim viver livre do controle que elas podem ter sobre você. Dinheiro não compra felicidade, porém a liberdade financeira compra tempo, e tempo é o que você usa para viver com propósito”.

Considerações Finais

Administrar é muito mais do que organizar processos, controlar recursos e tomar decisões. É necessário, cuidar de um sistema vivo, feito de pessoas, de propósitos, responsabilidade e resultados. Cuidar de uma empresa não é só elaborar planilhas, inserir sistemas financeiros e cortar gastos. É, acima de tudo, escolher viver com consciência, segurança e liberdade.

No decorrer deste E-Book, você teve informações práticas sobre os principais pilares da administração começando pela construção de sonho, adquirindo fortalecimento no planejar, no organizar administrativo, no controlar, na organização financeira, no investimento sobre a forma como você lida com o dinheiro e nas estratégias de exercer um bom papel como gestor tendo uma visão clara voltada para o crescimento da instituição.

Uma boa administração não é feita de fórmulas prontas, mas de coerência entre pensamentos, execução e resultados.

Em uma última análise, não é sobre quanto você ganha, mas sobre o que você faz com o que ganha. Não é sobre ter, mas sobre manter, multiplicar e usar com propósito. Liberdade financeira não é destino, é construção.

De tantas informações, convido todos vocês a conhecer a Imersão Executivas AGORA – projeto no qual idealizei, escrevi e estou como Mentora de Mulheres no aprofundamento e expansão do aprendizado de como gerir o seu negócio, potencializando e fortalecendo o conhecimento de cada uma.

Sou Carina Firmato, escritora, mentora de mulheres, idealizadora e criadora do Projeto: Imersão Executivas AGORA, pós-graduada em Gestão de Pessoas e com MBA em Gestão de Negócios, formada em Análise de Sistema e com formações em Gestão Financeira.

Obrigada

O primeiro passo já foi dado.

O próximo depende de você!

VAMOS CONVERSAR?

☎ 71.98503.3691

@ @carinafirmato

🌐 www.cfnconsultoria.com.br

”Motivação é a chave para uma administração inteligente, onde mente, dinheiro e negócio se entrelaçam em busca de eficiência e crescimento. Desafios são oportunidades disfarçadas, e cada decisão bem fundamentada nos aproxima de nossos objetivos. Vamos inspirar-nos mutuamente a alcançar novos níveis de sucesso e realização.”



CARINA FIRMATO

