



# Gestão Financeira para Empresas Familiars

---

Estrutura do Programa

O QUE	PARA QUE SIRVE	O QUE VEREI
<b>DEMONSTRATIVOS FINANCEIROS</b>		
<b>Balanco Patrimonial</b>	Mostra o que tenho e que devo.	<p>Como analisar a real situação da empresa: solvente, insolvente, rentável, alavancada, capitalizada e etc.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Ativo (o que tenho) X Passivo (o que devo)</li> <li>● Acionista/Quotista X Credor</li> <li>● Quanto custam os capitais: próprio e o de terceiros</li> <li>● Estrutura ideal de capitais (capitalizado X alavancado)</li> <li>● Risco x Retorno X Liquidez</li> <li>● Depreciação x Amortização</li> <li>● Capital de Giro X Necessidade de Capital de Giro</li> <li>● Balanços e balancetes mensais</li> <li>● Principais covenants exigidos pelos bancos (endividamento e liquidez)</li> </ul>
<b>DRE – Demonstrativo de Resultados</b>	Mostra o que vendi, o que gastei e o que sobrou	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Receitas X Custos X Despesas</li> <li>● EBITDA</li> <li>● EVA</li> <li>● Outras formas de rentabilidade</li> </ul>
<b>Demonstrativo do Fluxo de Caixa</b>	Mostra o que entrou, o que saiu e o que sobrou, em \$	<ul style="list-style-type: none"> <li>● De onde vem o \$ (fonte de entradas)</li> <li>● Para onde vai o \$ (destino das saídas)</li> <li>● O que sobra (Situação Líquida de Caixa)</li> </ul>

O QUE	PARA QUE SIRVE	O QUE VEREI
<b>GESTÃO ORÇAMENTÁRIA</b>		
<b>Orçamento anual</b>	Para estimarmos o que gastaremos, quanto venderemos, o que faremos, sem surpresas	<p>Como prever e acompanhar meus objetivos e resultados.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• A importância de se estimar as vendas, gastos, despesas, custos e investimentos</li> </ul>
<b>Revisões trimestrais</b>	Para anteciparmos nosso resultado, por trimestre (sem termos de esperar o fim do ano)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A evolução, por trimestre, do resultado sendo formado</li> </ul>
<b>Análise das variações</b>	Para analisar o que pode dar errado entre o que previmos e o que poderá ocorrer	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Como analisar as diferenças entre o que foi orçado e o que efetivamente ocorreu</li> <li>• Principais variações que podem ocorrer: no volume, no preço, no mix estimado</li> </ul>

O QUE	PARA QUE SIRVE	O QUE VEREI
<b>RELATÓRIOS E INDICADORES DE PERFORMANCE</b>		
<b>KPI – Key Performance Indicator (Indicadores-chave de performance)</b>	Demonstrar, através de indicadores simples e diretos, como está a saúde de minha empresa: operacional, estrutural e de rentabilidade	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Informações vitais, de uma forma clara e concisa, indo direto ao ponto.</li> <li>• Liquidez, rentabilidade e estrutura de meu negócio e como comparar com os concorrentes e a média do meu setor</li> </ul>
<b>EVA, EBIT, EBITDA, Lucro, Caixa</b>	Níveis de rentabilidade comumente demandados pelo mercado (fornecedores, bancos, investidores)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Como está a rentabilidade de meu negócio e como comparar com os concorrentes</li> </ul>
<b>OKR – Objectives and Key Results (Objetivos e resultados-chave)</b>	Ligar os resultados-chave aos objetivos do negócio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relação entre meus resultados alcançados e os objetivos que tracei para ele</li> </ul>
<b>Planejamento Estratégico</b>	Definir, em grandes números, onde quero chegar, quando e como	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Como desenhar os cenários possíveis (não os desejáveis)</li> <li>• Definir Missão, Visão, Propósito e Valores</li> <li>• Como traçar estratégias para alcançar os objetivos traçados nos cenários</li> </ul>
<b>Estratégia do Oceano Azul</b>	Declarar o que eu quero (e, sobretudo, o que eu não quero)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Definição de oceano vermelho e oceano azul</li> <li>• Discutir estratégias “disruptivas” para se alcançar o oceano azul</li> </ul>
<b>BSC – Balanced ScoreCard</b>	Alinhar expectativas entre as áreas e os principais objetivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mapas estratégicos</li> <li>• Objetivos alinhados, por departamento/área</li> </ul>
<b>OBZ - Orçamento Base-Zero</b>	Evitar a armadilha de orçar o futuro com base somente no passado	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Orçamento sem “gorduras”</li> <li>• Estimativas realistas</li> <li>• Como reduzir as despesas gerais</li> </ul>

O QUE	PARA QUE SIRVE	O QUE VEREI
<b>FINANÇAS CORPORATIVAS</b>		Reflexões e análises na tomada de decisões.
<b>Decisão de Investimento</b>	Definir se vale a pena comprar (investir) ou fazer em casa Ajuda na decisão: compra x leasing x aluguel	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Técnicas de avaliação de investimentos: VPL, TIR, Pay-Back, EVA, Opções Reais</li> </ul>
<b>Decisão de Financiamento</b>	Ajuda a definir se investiremos com dinheiro próprio ou de terceiros	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fundos próprios x Empréstimos (terceiros) <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Seed Money</li> <li>○ Investor Angel</li> <li>○ Private Equity</li> <li>○ Venture Capital</li> </ul> </li> <li>• Estruturas e custo de capital</li> <li>• IPO/OPA – abertura de capital. Níveis diferenciados de governança (N1, N2 e Novo Mercado)</li> <li>• Ação preferencial x ordinária – direitos e diferenças existentes</li> </ul>
<b>Decisão de Distribuição de Resultados</b>	Ajuda na decisão: reinvestir ou distribuir os resultados?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dividendos x Remuneração de capital próprio</li> </ul>

O QUE

PARA QUE SIRVE

O QUE VEREI

## TEMAS RELEVANTES E ATUAIS

<b>Compliance</b>	Estar em compliance x ser compliant – como o mercado enxerga estas duas possibilidades. Checar como anda meu negócio, no tocante às regulamentações, normas e regras	<ul style="list-style-type: none"> <li>• O que é e como agrega (ou destrói) valor</li> </ul>
<b>LGPD-Lei Geral de Proteção aos Dados</b>	Avaliar como eu uso as informações de meus clientes e parceiros	<ul style="list-style-type: none"> <li>• O que é, quais as punições</li> <li>• Como isto afeta meu negócio</li> <li>• Como meus parceiros de negócio podem me afetar</li> </ul>
<b>Valuation</b>	Avaliar quanto vale meu negócio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Métodos mais comuns de avaliação: múltiplos, EBITDA, DCF-VPL, Pay-Back,...</li> <li>• O que entra (e o que não entra) no processo de Valuation</li> <li>• O que agrega (ou destrói) valor no valuation Cenários de projeção</li> <li>• Erros mais comuns no processo de due diligence</li> <li>• O pós-venda (como se antecipar a ele)</li> </ul>
<b>Governança Corporativa</b>	Alinha interesses (entre acionistas/quotistas, investidores, executivos e demais stakeholders)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• O que é (e o que não é) Governança Corporativa</li> <li>• Boas práticas de GC em empresas familiares</li> </ul>