



STARTGRIT Digital Business Ltda.

PROGRAMA - AS “REGRAS DO JOGO” NO NEGÓCIO

Aprenda as “regras do jogo” e conquiste a sua verdadeira liberdade através dos negócios

Bernardo Menezes da Silva Júnior



ID de Autenticidade: #0711-PDF-EXCLUSIVO

Copyright © 2026.
Todos os Direitos Reservados

*"Você tem que aprender as regras do jogo.
E então você tem que jogar melhor do que todos"*

Albert Einstein - (1879-1955)

Foi um dos maiores cientistas de todos os tempos. Físico teórico alemão, que desenvolveu a teoria da relatividade geral, um dos pilares da física moderna ao lado da mecânica quântica.

"O verdadeiro segredo em prosperar não reside em aceitar a condição imposta pela vida, mas em superá-la, transformando-a com análise, determinação e coragem."

Bernardo Menezes

As “regras do jogo” no Negócio

MENSAGEM

Caro Empreendedor, é com muita satisfação que compartilho com você este conteúdo. Saiba que você adquiriu um dos ativos mais importantes na mão de um empresário à frente de um negócio: o conhecimento.

Saber como funciona as “Regras do Jogo” no negócio, faz toda a diferença. Você perceberá que muitas das informações que serão transmitidas, às vezes só são assimiladas após muitos anos de trabalho duro na gestão de uma empresa. Mas aqui vamos ganhar tempo e economizar recursos.

Dessa forma, recomendo que estude cada Eixo Temático com muita calma e se puder refaça os exemplos no papel e você perceberá como tudo fará muito sentido. Aproveite para utilizar este material como um guia, pois caso você passe por alguma situação de estar se sentindo perdido quanto à análise de alguma decisão a tomar, utilize as informações deste material, pois, sem dúvida, este conteúdo foi escrito de forma a permitir que você tenha o máximo de informações possíveis e disponíveis em suas mãos.

Dedique-se. Invista em seu sonho. Nunca desista de seus objetivos.

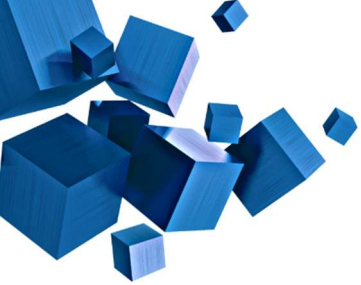
Num primeiro momento, seja solitário e divida seu sonho, seu objetivo somente com quem está, verdadeiramente, ao seu lado. Talvez as outras pessoas não entenderão, mas você estará firme com seus propósitos e agora não será o momento de dividir nada. Concentre-se em realizar o seu sonho. É isso que importa agora! haverá tempo depois.

Lute. Desbrave. Se você acredita em dias melhores em sua vida e para sua família, através da abertura de uma empresa, esteja preparado, pois **a vitória será certa.**

Esta singela mensagem foi uma das últimas laudas que escrevi neste material e foi uma das que mais me sensibilizou, pois sei exatamente o que você está passando ao buscar este conhecimento.

Espero poder contribuir. Boa sorte na sua jornada!

Bernardo Menezes
Autor



Eixo Temático

1



Abertura do Negócio - O Processo de Planejamento

TÓPICOS DO EIXO TEMÁTICO

- ▶ Tipos de Empresários no Brasil.
- ▶ A Capacidade para o exercício da Empresa.
- ▶ Planejamento Inicial do Negócio.
- ▶ Elaboração do Plano de Contas Gerencial do Negócio.
- ▶ Modelo de Negócio Canvas.
- ▶ Documentação Necessária para a abertura do Negócio.
- ▶ Linhas de Crédito para o Negócio.

Nossa jornada para entender as "regras do jogo" no negócio está começando. Mas, pare e pense comigo: você já se perguntou por que as pessoas decidem abrir o próprio negócio? Deixando de lado as motivações subjetivas e os sonhos individuais, apresentarei um dado concreto – uma conta simples – para que possamos mensurar os benefícios reais de abrir ou não um negócio.

Assim sendo, você já parou para pensar quanto rende na poupança, ou em algum outro investimento de renda fixa, a quantia de R\$ 10.000,00 (dez mil reais) no mês? Essa questão é importante, para que possamos refletir qual a melhor destinação você poderia dar a este recurso. Sendo assim, vamos à primeira opção, qual seja, a decisão de aplicar este valor numa caderneta de poupança, no prazo de 30 dias. Vamos ao cálculo:

Opção 1 - Decisão de aplicar o recurso na caderneta de poupança

Memória de Cálculo

Recurso Próprio: R\$ 10.000,00

Rendimento da poupança no mês de janeiro de 2025: 0,67% ao mês

Resultado da aplicação para o período de 30 dias: $0,67\% \times 10.000 = \text{R\$ } 67,00$

Logo, perceba que se você tivesse R\$ 10 mil reais guardados na caderneta de poupança, aguardando o rendimento no final do mês de janeiro de 2025, você receberia, aproximadamente, o valor correspondente a R\$ 67,00 reais.

Bom, sendo assim eu lhe pergunto? será que este valor de R\$ 67,00 reais irá resolver o seu problema hoje? acredito que para a grande maioria das pessoas, a resposta a essa pergunta, seja não, pois a maioria das pessoas possui necessidades mais urgentes, tais como: melhorar a educação dos seus filhos, lazer, melhorias em segurança, saúde, dentre outras melhorias na qualidade de vida.

Assim, por mais que seja importante guardar uma reserva financeira, para momentos complicados, entendo ser preciso que se tenha um projeto para o dinheiro guardado, e, dificilmente, apenas esse recurso ao longo de um, dois, três ou cinco anos, irá contribuir para uma mudança exponencial dos seus projetos de vida, haja vista o dinheiro precisar de tempo para render, além disso, esta reserva precisaria de contribuições mensais, para que os juros compostos conseguissem fazer o seu trabalho de remunerar o capital investimento.

Ademais, perceba que utilizei como exemplo um recurso guardado na caderneta de poupança, mas poderia ser qualquer outro investimento, tais como: Certificado de Depósito Bancário - CDB, Letra de Crédito Imobiliário - LCI ou Letra de Crédito do Agronegócio - LCA, e a resposta seria mesma. No final, você teria o resgate do seu investimento e será que o acumulado iria poder lhe dar as condições necessárias de mudar sua vida?

Assim, vamos utilizar o mesmo exemplo, mas agora utilizando um investimento em CDB que remunera 100% do Certificado de Depósito Interbancário - CDI para o mês de janeiro de 2025. Você perceberá que o valor final do ganho líquido aumentou para R\$ 84,93 para um período de 30 dias.

Opção 1 - Decisão de aplicar o recurso em CDB que remunera 100% do CDI

Memória de Cálculo

Recurso Próprio: R\$ 10.000,00

Rendimento no CDB (100% do CDI) ao ano: 13,15% ao ano.

Rendimento no CDB (100% do CDI) no mês de janeiro de 2025: 0,01095 ao mês.

Logo, o cálculo ficaria assim:

$$13,15 / 100 = 0,1315$$

$$0,1315 / 12 \text{ (meses)} = 0,01095$$

$$0,01095 \times \text{R\$ } 10.000,00 = \text{R\$ } 109,58$$

Obs: Aplicações em CDB incidem o Imposto de Renda (IR). Assim, em aplicações com prazo de até 180 dias, há uma alíquota a pagar de 22,5% sobre o rendimento, que no caso foi de R\$ 109,58.

Continuando o cálculo...

$$\text{R\$ } 109,58 \times 22,5\% (\text{IR}) = \text{R\$ } 24,65$$

$$\text{R\$ } 109,58 - \text{R\$ } 24,65 = \text{R\$ } 84,93$$

Resultado da aplicação para o período de 30 dias: R\$ 84,93

Assim sendo, iniciei por essa indagação para lhe apresentar uma alternativa para a destinação deste recurso. E se você decidisse investir esse mesmo valor de R\$ 10.000,00 em um negócio próprio? Para tanto, iremos utilizar um negócio do tipo mais simples possível e que você esteja apenas fazendo a validação dele, sem incorrer numa despesa para registrá-lo. Vamos observar como seria o desempenho deste mesmo recurso, mas agora utilizado na abertura de um negócio próprio e um ramo em que você seja referência, no seu bairro, por exemplo. Vamos ao cálculo:

Opção 2 - Decisão de aplicar o recurso na abertura de um negócio

Memória de Cálculo:

Recurso Próprio: R\$ 10.000,00

O negócio: Venda em casa de salgadinhos para festas, tais como: pastéis, coxinha, quibe e canudinho.

Investimento em matéria-prima: R\$ 2.000,00

Embalagens: R\$ 200,00

Outros custos: R\$ 1.000,00

Total das despesas e custos: R\$ 3.200,00

Saldo em conta após a dedução das despesas e custos: R\$ 10.00,00 – R\$ 3.200,00
= R\$ 6.800,00

Resultado do negócio no final de 25 dias (estou retirando os domingos do mês)

Preço unitário do salgadinho: R\$ 0,45 (Preço médio em consulta na internet)

Preço de 100 unidades: R\$ 45,00 (Preço médio em consulta na internet)

Quantidades vendidas em 25 dias: 10.000 (média de 400 por dia)

Resultado das vendas:

45,00 x (4 centos por dia) = R\$ 180,00 reais em vendas no dia

R\$ 180,00 x 25 dias no mês = R\$ 4.500,00

Obs:

Perceba que a quantidade de vendas é uma média, pois neste negócio você poderá vender em um dia 800 salgados ou talvez nenhum.

Logo,

Total de Vendas: R\$ 4.500,00 – Total de Despesas e custos R\$ 3.200,00 =

R\$ 1.300,00 de lucro em 25 dias.

Obs:

Observe que houve resultado positivo de R\$ 1.300,00 com apenas R\$ 3.200,00 reais investidos, pois, no exemplo, não foi utilizado todo o capital disponível para investimento, que era de R\$ 10.000,00. Além disso, não contamos no exemplo a venda de outros artigos, tais como refrigerantes.

Obs:

Observe ainda que enquanto na opção 1, os R\$ 10.000,00 só rederam R\$ 67,00, quando da aplicação na caderneta de poupança e R\$ 84,93, quando da aplicação em CDB, na opção 02, você abriu um negócio próprio (caseiro) em que utilizou apenas R\$ 3.200,00 de todo o capital disponível, e ainda conseguiu obter um faturamento com vendas no mês de R\$ 4.500,00 reais.

Obs:

No exemplo, tentamos demonstrar o fluxo de caixa com a operação do negócio. Para tanto, se utilizou um negócio que estava sendo validado, daí não incidir demais custos, como impostos, por exemplo. É claro que se a empresa fosse realmente registrada, os custos seriam outros, mas também as vendas aumentariam, na mesma proporção, pois poderia ser alugado um ponto comercial, ter colaboradores, que ajudariam com aumento da produção, além de vender para outros mercados, pois estaria emitindo nota fiscal, e ter um CNPJ.

Assim, no final de 1 ano, mantendo esta média de vendas, você terá faturado, aproximadamente, R\$ 54.000,00 reais. ($R\$ 4.500,00 \times 12$ meses do ano = R\$ 54.000,00).

Portanto, já deu para perceber que somente através da abertura de um negócio, é possível pensar em ter ganhos mais elevados e mais rapidamente. É claro que você pode estar pensando agora, que se tivesse optado em abrir um negócio, teria que arcar com o trabalho e o tempo na fabricação e venda dos produtos.

Logo, eu teria que lhe perguntar: e se você tivesse decidido deixar este recurso numa aplicação, você não teria que trabalhar da mesma forma, para poder realizar o pagamento das aplicações mensais? Pois deixando

apenas o valor de R\$ 10 mil investido, no mínimo, você iria precisar de 30 ou 40 anos, para poder auferir algum tipo de retorno, mas será que valeria a pena aguardar todo este tempo? e suas necessidades e urgências como ficariam?

Se ainda não ficou muito claro da importância em abrir um negócio, apresento os dados abaixo, para compararmos a quantidade de empresas na maior economia do mundo, a dos Estados Unidos da América em relação ao Brasil, olha só:



Segundo dados da empresa *Clearly Payments*, nos EUA, existem, aproximadamente, cerca de 33,2 milhões de empresas, destas, 20 mil são consideradas empresas de grande porte e 31,7 milhões de empresas de pequeno porte. Já no Brasil temos 5,7 milhões de empresas de pequeno e médio porte e cerca de 9 mil empresas de grande porte, totalizando, aproximadamente, 6 milhões de empresas. Observe agora a comparação apenas com empresas de capital aberto, aquelas que realizam operações na bolsa de valores. Segundo dados do *Infomoney*, nos Estados Unidos, há, aproximadamente, 4 mil companhias de capital aberto. Já o Brasil conta com pouco mais de 400 empresas, segundo dados da *Toro Investimentos*.

Portanto, os dados acima mostram o volume de empresas registradas nos EUA, em comparação ao Brasil e como a visão e o interesse em abrir um negócio muda de acordo com diversos fatores, dentre eles, o acesso à linhas de crédito, a burocracia, a elevada carga tributária, o *déficit* na cultura empreendedora, bem como o *déficit* em educação financeira e empresarial.

Contudo, é importante notar que mesmo com tais fatores que dificultam a implementação de projetos, é possível observar um progresso no ambiente de negócios no Brasil, diversos incentivos ao empreendedorismo, mas sobretudo uma crescente vontade de mudança e de crescimento que parte dos diversos empreendedores que buscam alcançar seus objetivos.

Dessa forma, a opção de abrir o seu próprio negócio é uma das melhores chances que uma pessoa pode ter para mudar de vida. Entretanto, é de extrema importância que o empreendedor possua as condições necessárias para implementação deste objetivo, além de ter, o mínimo de conhecimento necessário para gerir sua empresa.

Para tanto, torna-se muito importante, neste primeiro Eixo Temático, conhecermos as etapas de abertura de uma empresa, na sua perspectiva, empreendedor, pois você perceberá que para o registro do seu negócio nos Órgãos competentes, você deverá responder à diversas questões, tais como: qual o porte da empresa que você pretende abrir? se a empresa terá colaboradores? qual o regime tributário escolhido? e qual o tipo societário será registrado, por exemplo. E adianto que tudo isso faz parte do planejamento do negócio.

Assim, essas e outras questões serão respondidas nos próximos Eixos Temáticos que iremos estudar, ou seja, neste Eixo Temático 1 não iremos tratar sobre todos estes assuntos, vamos deixar para discuti-los à medida em que formos vencendo o desafio de entender como funcionam “as regras do jogo” no negócio.

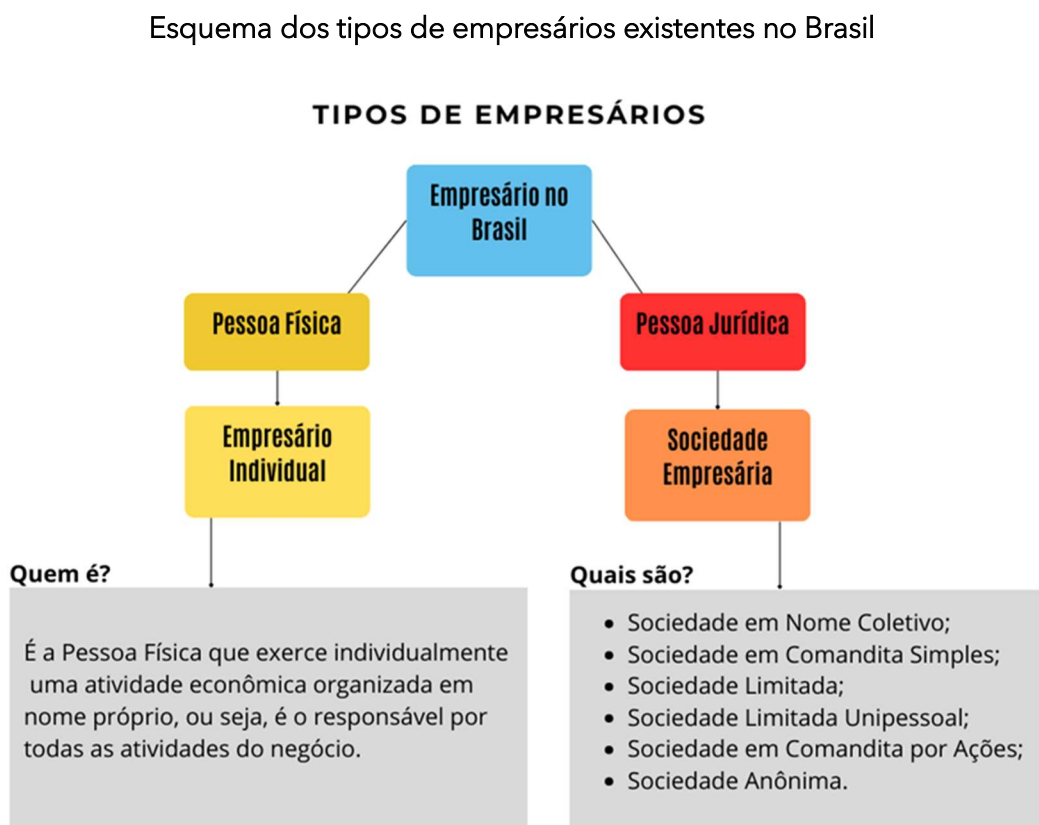
Desse modo, neste tópico inicial, iremos tratar, fundamentalmente, como é que se faz para se tornar empresário no Brasil; como elaborar o planejamento inicial do negócio; entender a definição do modelo de negócio escolhido; analisar a etapa da documentação necessária para o registro do negócio, bem como compreender a importância de todas estas etapas, além de outras que serão estudadas, até a conclusão do processo de abertura.

Você perceberá que todas as etapas do planejamento inicial, deverão estar alinhadas ao que foi pensado para o negócio. E a melhor maneira de iniciar este processo é documentar tudo que for necessário para essa finalidade. Desta forma, de início, é importante entendermos que se seu objetivo é se tornar um empresário no Brasil, deveremos entender como funciona este processo. Preparados? então vamos lá!

Tipos de Empresários no Brasil

Em primeiro lugar, saiba que um empresário poderá ser tanto uma pessoa física quanto uma pessoa jurídica. E já adianto que existem duas espécies de empresários que estão aptos a exercerem suas atividades no Brasil. Logo, no caso do empresário ser uma pessoa física, estamos diante do **Empresário Individual** e no caso de ser uma pessoa jurídica estamos diante de uma **Sociedade Empresária**.

Observe o Esquema abaixo para facilitar o entendimento:



Fonte: Esquema dos Tipos de Empresários - Autor.

Calma, empreendedor, que nos próximos Eixos Temáticos você irá entender todas essas subdivisões que estão associadas aos Tipos Societários

existentes no Brasil. Todavia, vamos ao conceito de empresário que está descrito no artigo 966 do Código Civil, que dispõe da seguinte forma:

Art. 966. Considera-se empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços.

Parágrafo único. Não se considera empresário quem exerce profissão intelectual, de natureza científica, literária ou artística, ainda com o concurso de auxiliares ou colaboradores, salvo se o exercício da profissão constituir elemento de empresa.

Aqui temos uma definição importante da norma, que diferencia o Empresário Individual dos profissionais que exercem atividade econômica profissionalmente, os profissionais intelectuais, tais como: dentistas, professores, advogados, engenheiro, por exemplo. Tal diferenciação deixa de existir, caso o exercício da profissão constituir elemento de empresa, ou seja, se o negócio tiver uma organização tal que contemple inúmeros outros serviços, em que no final, o seu trabalho intelectual será tão somente um elemento desta empresa, ou seja, um elemento do todo.

Assim, o Empresário Individual possui as seguintes características:

- A responsabilidade do Empresário Individual é direta, significa dizer que se o Empresário Individual possuir uma dívida trabalhista, por exemplo, esta dívida poderá ser paga com o dinheiro ou bens do Empresário Individual, caso a empresa não disponha de recursos ou bens para quitá-la. Logo, observa-se que o patrimônio pessoal do Empresário Individual não é protegido;
- Não é necessário um Capital Social mínimo para iniciar as atividades econômicas;
- Os auxiliares no negócio do Empresário Individual são conhecidos como “prepostos” e, em especial, temos a figura do gerente;

Portanto, o empreendedor que deseja se tornar empresário, deverá realizar uma análise do seu negócio a fim de verificar se executará suas atividades econômicas de maneira individual (Empresário Individual) ou se exercerá suas atividades através de uma sociedade Empresária. Sem dúvidas, o início do planejamento do negócio se inicia com esta definição. Falaremos sobre as Sociedades Empresária em Eixo Temático 6.

A Capacidade para o exercício da Empresa

Como vimos mais acima, o Código Civil, em seu artigo 966, considerou empresário o exercício profissional de atividade econômica organizada para a produção e/ou circulação de bens e/ou serviços. Entretanto, existem mais dois elementos importantes que precisam, necessariamente, estar presentes para configurar o exercício da atividade de empresário. Estamos falando da capacidade civil plena e dos que não forem impedidos legalmente. Estas definições se encontram no art. 972 do Código Civil, vejamos:

Art. 972. “podem exercer a atividade de empresário os que estiverem em pleno gozo da capacidade civil e não forem legalmente impedidos”.

Sendo assim, percebe a importância em sabermos quem não pode e quem pode constituir uma empresa como Empresário Individual. Logo, para entendermos o que significa esta capacidade civil plena, iremos verificar, primeiramente, quem são as pessoas que não poderão constituir empresa como Empresário Individual.

- i. Os **absolutamente incapazes** (Art. 3º do Código Civil), ou seja, os menores de 16 anos de idade;

Obs:

No caso de incapacidade, nos termos do art. 974, do Código Civil: "Poderá o incapaz, por meio de representante ou devidamente assistido, continuar a empresa antes exercida por ele enquanto capaz, por seus pais ou pelo autor da herança". Quando a incapacidade surgir após o início do exercício da atividade empresarial, será necessária autorização judicial, para que sejam avaliadas as circunstâncias, os riscos da empresa e a conveniência em continuá-la (art.974, § 1º, do CC).

- ii. Os **relativamente incapazes** (Art. 4º do Código Civil), nessa condição estão: os maiores de 16 e menores de 18 anos de idade; os ébrios habituais (consiste no sujeito que faz uso de bebida alcoólica costumeiramente); os viciados em tóxicos; os pródigos (o indivíduo que gasta desmedidamente, dissipando seus bens ou sua fortuna) ou aqueles que, por causa transitória ou permanente não puderem exprimir a sua vontade.

Agora, iremos tratar das pessoas que poderão exercer atividade empresarial na condição de Empresário Individual, ou seja, no contexto da Capacidade Civil Plena:

- i. O **menor emancipado** (Art. 5º, parágrafo único do Código Civil), ou seja, o menor emancipado estará apto para exercer a atividade empresarial;
- ii. O **deficiente mental** (Art. 4º do Código Civil), ou seja, aquele que possuir deficiência mental poderá iniciar empresa, por não ser mais considerado incapaz. É importante observar que esta é uma alteração recente que deriva de atualização do Estatuto da Pessoa com Deficiência;
- iii. Os **maiores de 18 anos**.

Por fim, para fecharmos estas "regras do jogo" quanto à capacidade para o exercício da empresa, iremos verificar agora quem está impedido de constituir empresa, ou seja, são aquelas pessoas que exercem funções que são incompatíveis com a empresa. Observem:

- a) São impedidos os **deputados** e **senadores**, desde a posse (Art. 54, II, a, da Constituição Federal;
- b) O **falido** (Art. 102 da Lei 11.101/2005), a pessoa (o falido) *fica inabilitado para exercer qualquer atividade empresarial a partir da decretação da falência e até a sentença que extingue suas obrigações;*
- c) **Servidores Públicos regidos pela Lei 8.112/90;**

Obs:

A Lei 8.112/90, também conhecida como Estatuto do Servidor Público, regula o regime jurídico dos servidores públicos civis da União, das autarquias e das fundações públicas federais.

- d) Os **membros do Poder Executivo, Militares, Magistrados**, entre outro, conforme o Estatuto de cada carreira;
- e) Os que **incorrerem na prática de crimes** conforme (parágrafo primeiro do artigo 1.011 do Código Civil). *§ 1º Não podem ser administradores, além das pessoas impedidas por lei especial, os condenados à pena que vede, ainda que temporariamente, o acesso a cargos públicos; ou por crime falimentar, de prevaricação, peita ou suborno, concussão, peculato; ou contra a economia popular, contra o sistema financeiro nacional, contra as normas de defesa da concorrência, contra as relações de consumo, a fé pública ou a propriedade, enquanto perdurarem os efeitos da condenação.*

Obs:

Neste ponto, há muitas dúvidas se servidor público pode constituir empresa. E a resposta é sim! Assim, o servidor público pode ser sócio cotista ou acionista de empresas, desde que não participe da administração ou da gestão do negócio. Além disso, recomendamos verificar a legislação específica do cargo e do órgão, bem como o Estatuto dos servidores públicos federais, estaduais ou municipais, a fim de verificar se há alguma restrição ou exigência específica para o exercício da atividade empresarial.

Planejamento inicial do Negócio

Entendidas algumas premissas básicas acerca da diferenciação entre o Empresário Individual e a Sociedade Empresária, bem como sobre quem pode ou não constituir uma empresa no Brasil, iremos agora avançar no planejamento inicial do negócio (assunto que aprofundaremos mais adiante).

Para tanto, faremos uma análise do tipo de negócio que se pretende montar; para isso, torna-se importante documentar o maior número de informações possível. Assim, sugiro que você utilize um caderno, fichas ou até mesmo um computador, a fim de agrupar e guardar todos os dados necessários e úteis para o planejamento inicial do negócio.

De início, para abrir uma empresa, é preciso, antes de tudo, que você faça uma análise se “domina” o ramo, ou seja, se possui algum tipo de experiência naquilo que deseja empreender ou se trata de um negócio novo para você. Essa questão é importante, pois abrir um negócio, significa somar todos os esforços necessários para que a empresa tenha condições de ser autossuficiente. E caso você não tenha experiência alguma com o ramo, provavelmente sua empresa poderá ter algumas dificuldades técnicas e operacionais em suas atividades.

Sendo assim, caso tenha a **intenção** de abrir um negócio **no qual** não possua experiência prévia, sugiro que inicie dedicando tempo e recursos à realização de cursos sobre as operações da atividade. Poderá ser útil, também, extrair informações de livros, revistas e assistir a programas na internet sobre o segmento em que pretende ingressar. A ideia é que você consiga suprir a falta de conhecimento sobre o novo negócio. Afinal, você concorda que informação nunca é demais, não é mesmo?

Agora, se você já possui algum tipo de experiência no negócio que pretende abrir ou se já domina as atividades, então, acredito que já possua condições de iniciar a elaboração do planejamento inicial do negócio. Para tal, e com o objetivo de facilitar o entendimento da construção do planejamento inicial da empresa, iremos utilizar como exemplo a abertura de um negócio no ramo de alimentos e bebidas, um restaurante com venda de pratos executivos. Recomendo utilizar este exemplo como modelo na construção do planejamento inicial do seu negócio. Preparados? Então vamos lá!

Exemplo de elaboração do planejamento inicial do negócio:

A partir de agora, iremos fazer o preenchimento de algumas informações importantes do negócio que se pretende abrir. Você perceberá que as perguntas são objetivas e expressam uma ideia inicial da empresa. Observe:

[PLANEJAMENTO INICIAL DO NEGÓCIO]

1. Qual a ideia central do negócio?

Resposta: *Abrir um restaurante de pratos executivos (à la carte) com diversas faixas de preço.*

Após definido a ideia central do negócio, agora você irá definir alguns pontos importantes para que consiga determiná-lo melhor, além de poder fazer uma análise do universo do ramo de atividade que pretende empreender. Vamos lá!

1.1 Qual produto ou serviço o negócio irá oferecer?

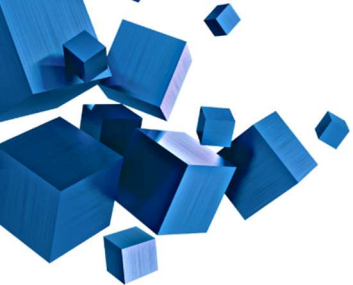
Resposta: *Pratos comuns do cardápio brasileiro, bebidas e sucos regionais.*

1.2 Qual problema você irá resolver para seus clientes?

Resposta: *Observei que não existem muitos restaurantes com pratos executivos na região em que se pretende abrir o negócio. Além disso, identificou-se ausência de variedade nos cardápios dos outros restaurantes.*

1.3 Qual o seu diferencial em relação à concorrência?

Resposta: *Oferecer uma maior variedade de pratos; o preço e o atendimento mais humanizados junto aos clientes.*



Eixo Temático

2



Finanças Empresariais

TÓPICOS DO EIXO TEMÁTICO

- ▶ As Demonstrações Financeiras.
- ▶ O Balanço Patrimonial.
- ▶ A Análise Horizontal - (AH) e a Análise Vertical - (AV) do Balanço Patrimonial.
- ▶ A Demonstração do Resultado do Exercício - DRE.
- ▶ A Demonstração do Fluxo de Caixa - DFC.
- ▶ Indicadores Econômicos e Financeiros.
- ▶ Análise de Desempenho do Negócio - Planejamento.

Entendendo as Demonstrações Financeiras e os Indicadores Econômicos e Financeiros do Negócio

- BALANÇO PATRIMONIAL - BP
- DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO - DRE
- DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA - DFC
- INDICADORES ECONÔMICOS E FINANCEIROS

Caro Empreendedor, a razão fundamental para a elaboração deste Eixo Temático é que as demonstrações financeiras são, sem dúvida, métricas cruciais para monitorar o desempenho do seu negócio. Imagine-se navegando em um vasto oceano sem uma bússola ou estrelas para guiá-lo: é exatamente isso que ocorre quando se tenta administrar uma empresa sem analisar seus números. Sem eles, você estará à deriva, sem conhecer a real condição do seu empreendimento.

Ademais, tenha em mente o seguinte: você não tem, necessariamente, a obrigação de saber elaborar tais documentos – a menos que possua formação em Ciências Contábeis. Contudo, sua real obrigação é saber ler e interpretar esses demonstrativos fornecidos pela contabilidade, pois são vitais para a gestão.

Outro recurso essencial para a análise da saúde da empresa são os Indicadores Financeiros, também conhecidos como Quocientes Financeiros. Eles consistem em métricas de diversas áreas que ajudam a acompanhar e mapear a performance no mercado, com o objetivo de nortear a tomada de decisão dos sócios e diretores.

Assim sendo, este Eixo Temático contém informações valiosas sobre a maneira como as empresas operam econômica e financeiramente no seu dia a dia. Posso garantir a você que, da organização mais básica à mais arrojada, todas utilizam as nomenclaturas e análises que demonstraremos aqui. Portanto, fique atento e vamos juntos conhecer mais esta temática, que define as 'regras do jogo' no mundo dos negócios.

As Demonstrações Financeiras

De início, para compreendermos o universo empresarial, é fundamental consolidar o entendimento sobre o que são as Demonstrações Financeiras. Podemos elencar três que são de extrema importância para a gestão: o **Balanco Patrimonial (BP)**, a **Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)** e a **Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC)**.

Existem outras, mas você, empreendedor, deve conhecer ao menos estas três para ter a compreensão mínima da saúde financeira e econômica do seu negócio. Para que sua visão seja completa, apresento a seguir o rol de todas as demonstrações contábeis que, por lei, devem ser elaboradas e publicadas. Digo 'algumas', pois a obrigatoriedade varia conforme o porte e o tipo da empresa. Seguem as demonstrações previstas no art. 176 da Lei 6.404/76:

- a) **Balanco Patrimonial - BP;**
- b) **Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados - DLPA;**
- c) **Demonstração do Resultado do Exercício - DRE;**
- d) **Demonstração dos Fluxos de Caixa - DFC;**

Obs:

A companhia fechada com patrimônio líquido, na data do balanço, inferior a R\$ 2.000.000,00 (dois milhões de reais) não será obrigada à elaboração e publicação da demonstração dos fluxos de caixa.

- e) Se companhia aberta, **Demonstração do Valor Adicionado - DVA**. (Neste caso, Companhias Abertas são as que operam na Bolsa de Valores);

Obs:

*As demonstrações serão complementadas por **Notas Explicativas** e outros **Quadros Analíticos**.*

Agora que já conhecemos quais são as Demonstrações Contábeis, vamos conhecer um pouco sobre as três que julgo serem fundamentais para um negócio, quais sejam: o Balanço Patrimonial - BP, a Demonstração do Resultado de Exercício - DRE e a Demonstração do Fluxo de Caixa - DFC. Preparados? Vamos juntos!

a) BALANÇO PATRIMONIAL – BP

Você concorda que o principal objetivo de uma empresa é gerar resultados (rentabilidade) superiores ao que o investidor conseguiria caso decidisse aplicar seu recurso em outro lugar? Na prática, isso significa que o negócio deve gerar lucro e valor para o empreendedor.

Nesse sentido, é por meio das demonstrações financeiras que avaliamos se o investimento está gerando o retorno esperado, e o Balanço Patrimonial (BP) é o ponto de partida ideal para essa análise.

O BP é um demonstrativo contábil obrigatório para todas as organizações, inclusive Micro e Pequenas Empresas. Contudo, em vez de nos debruçarmos na norma legal, nosso foco será entender como o gestor deve analisá-lo no dia a dia da gestão.

Em resumo, o BP reflete, em um determinado momento, a situação patrimonial de uma empresa – ou seja, ele evidencia a composição de seus bens, direitos e obrigações.

Note, empreendedor, que o Balanço Patrimonial possui uma estrutura que facilita a sua análise. Do lado 'esquerdo', temos os bens e direitos da empresa, representados pelo Ativo. Já no lado 'direito', temos as dívidas e obrigações para com terceiros, que compõem o Passivo. Além delas, temos o Patrimônio Líquido (PL), que representa o capital próprio (dinheiro investido pelo empreendedor) e que também se encontra do lado “direito” da estrutura do Balanço.

Observe como fica: