

# Gestão Financeira para Pequenos Negócios

Como separar contas pessoais, organizar o caixa e construir lucro real, mesmo em pequenos negócios



# ÍNDICE

1. O erro silencioso que quebra pequenos negócios
2. Por que separar as finanças é vital
3. Empresa não é extensão do seu bolso
4. Passo a passo para organizar a gestão financeira

**Passo 1** Abra duas contas bancárias

**Passo 2** Defina seu PróLabWore

**Passo 3** Conheça seus números básicos

**Passo 4** Controle o fluxo de caixa diariamente: o coração do negócio

**Passo 5** Separe seu Capital de Giro: o que mantém o negócio vivo

**Passo 6** Nunca use o caixa como reserva pessoal

**Passo 7** Tenha uma Estrutura de Controle - Indicadores Financeiros Indispensáveis

5. Mentalidade do dono profissional
6. Mão na Massa - Plano de ação em 30 dias
7. Rotina financeira mensal
8. Conclusão

# 1.

## O ERRO SILENCIOSO QUE QUEBRA PEQUENOS NEGÓCIOS

A maioria dos bares e restaurantes não fecha por falta de clientes, mas por **falta de gestão financeira.**

Misturar contas pessoais e empresariais é o maior destruidor de lucro e de controle.





Quando misturamos:

- O lucro some
- O caixa não fecha
- O dono trabalha muito e ganha pouco
- O negócio vive sempre no limite

## 2.

### POR QUE SEPARAR AS FINANÇAS É VITAL

Misturar dinheiro da empresa com dinheiro pessoal causa:

- Falta de clareza sobre lucro
- Pagamento de contas pessoais com caixa do negócio
- Falta de capital de giro
- Empréstimos desnecessários
- Perda de controle estratégico

“Se você não separa, você não gerencia. Se não gerencia, não cresce.”

# 3.

## EMPRESA NÃO É EXTENSÃO DO SEU BOLSO

Seu bar ou restaurante é uma empresa – e empresas têm:

- Receita
- Custos
- Despesas
- Impostos
- Obrigações trabalhistas
- Necessidade de reinvestir

Usar o dinheiro do bar ou restaurante para pagar contas pessoais é um erro que prejudica muito o negócio.



Quando as contas da empresa se misturam com as contas pessoais, o empresário perde o controle sobre o que realmente entra e sai do caixa.

Assim, fica difícil saber se o negócio está dando lucro de verdade.



Essa confusão financeira dificulta pagar impostos, funcionários e fornecedores no prazo. Além disso, reduz o dinheiro disponível para comprar mercadorias e investir no próprio restaurante.



Com o tempo, essa desorganização pode gerar dívidas e até colocar o negócio em risco.

# 4.

## PASSO A PASSO PARA ORGANIZAR A GESTÃO FINANCEIRA

### PASSO 1

#### ABRA DUAS CONTAS BANCÁRIAS

- Conta PJ  
(Pessoa Jurídica): empresa
- Conta PF  
(Pessoa Física): pessoal

Abra sempre duas contas bancárias: uma conta **PJ (Pessoa Jurídica)** para o restaurante e uma conta **PF (Pessoa Física)** para suas despesas pessoais.





## PASSO 2

### DEFINA SEU PRÓ-LABORE (SALÁRIO FIXO)

O pró-labore corresponde à remuneração destinada aos sócios ou ao dono do negócio que exerce atividades operacionais ou administrativas na empresa.

O termo tem origem no latim *pro labore*, que significa “pelo trabalho realizado”.



Pró-labore não é o que sobra. É um salário fixo, pago como qualquer outra despesa. Se a empresa não suporta o valor, o problema é a gestão, não “a retirada”.

Como calcular:

1. Liste despesas pessoais fixas
2. Defina um valor que a empresa possa pagar
3. Escolha um dia fixo para pagamento

Regra prática: o pró-labore deve caber dentro do lucro operacional.

## PASSO 3

### CONHEÇA SEUS NÚMEROS BÁSICOS

Acompanhe mensalmente:

#### Faturamento

É todo o dinheiro que entra com as vendas, antes de pagar qualquer conta.

#### CMV

(Custo da Mercadoria Vendida)

É o quanto você gasta para produzir ou comprar aquilo que vende.

Exemplo: ingredientes, bebidas, insumos do prato.

#### Fórmula do CMV

Estoque inicial + Compras - Estoque final.

## Despesas fixas

São contas que você paga todo mês, vendendo muito ou pouco.

Exemplo: aluguel, salários, contador, internet.

**Recomendação:** despesas fixas até 30% do faturamento

## Despesas variáveis

São gastos que aumentam ou diminuem conforme o volume de vendas.

Exemplo: taxa de cartão, embalagens, comissão.

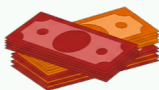




## Lucro líquido

É o dinheiro que realmente sobra  
depois de pagar tudo:

CMV + despesas + impostos.



Se você não sabe esses números,  
está operando no escuro.

## PASSO 4

### CONTROLE O FLUXO DE CAIXA DIARIAMENTE: O CORAÇÃO DO NEGÓCIO

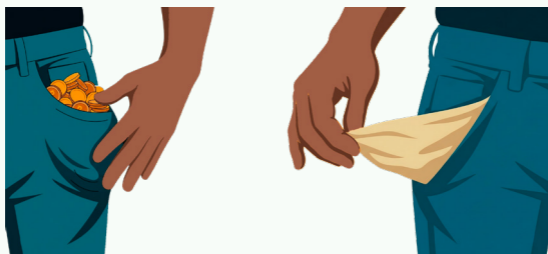
Fluxo de caixa é o controle de todo o dinheiro que entra e sai da empresa, é a ferramenta que mostra se você consegue pagar as contas no vencimento.

De forma simples:

- **Entradas** → vendas, dinheiro, recebimentos de cartão, Pix.
- **Saídas** → compras, salários, aluguel, fornecedores, contas.

Ele mostra quanto dinheiro realmente está disponível, dia após dia.

Sem fluxo de caixa organizado,  
o negócio perde controle, mesmo  
vendendo bem.



Anote diariamente:

- Vendas
- Compras
- Pagamentos
- Entradas de cartão
- Saídas emergenciais

Fluxo de caixa = **entrada** - **saída**

## PASSO 5

### SEPARE SEU CAPITAL DE GIRO: O QUE MANTÉM O NEGÓCIO VIVO

Capital de giro é o dinheiro que a empresa precisa ter disponível para continuar funcionando normalmente.

Exemplo simples:

Você paga o fornecedor hoje, mas só recebe as vendas do cartão em 30 dias.

Nesse intervalo, quem sustenta o negócio é o capital de giro.



Sem capital de giro você:

- Atrasará fornecedores
- Entrará em empréstimos caros
- Perderá poder de negociação

Reserva ideal: **1 a 3 meses** de despesas fixas. Evita endividamento e atrasos.



Capital de giro é o “fôlego financeiro” que mantém o negócio vivo entre pagar e receber.

## PASSO 6

### NUNCA USE O CAIXA COMO RESERVA PESSOAL

Caixa é o dinheiro que a empresa tem disponível no momento para pagar suas contas.

Pode estar:

- Em dinheiro físico
- Na conta bancária
- No saldo disponível para uso imediato

#### **Importante:**

Caixa não é lucro. Caixa é liquidez — é dinheiro disponível agora.

Retiradas extras devem ser feitas somente após fechamento mensal e se houver lucro real.

## PASSO 7

# TENHA UMA ESTRUTURA DE CONTROLE - INDICADORES FINANCEIROS INDISPENSÁVEIS

### Controle de estoque

### Controle de desperdício

### Controle de CMV

Fórmula do CMV:

$CMV = \text{Estoque inicial} + \text{Compras} - \text{Estoque final}$

$CMV (\%) = (CMV \div \text{Faturamento}) \times 100$

Ideal: 30% a 40%

Acima de 45% →  *sinal de alerta*

Acima de 50% →  *margem seriamente comprometida*

## Margem líquida

De 10% a 20%

Margem líquida é o percentual desse lucro em relação ao faturamento.

Fórmula simples: Margem líquida =  $(\text{Lucro líquido} \div \text{Faturamento}) \times 100$

## Ponto de equilíbrio

Quanto precisa vender para pagar tudo.

Ponto de equilíbrio é o valor mínimo que a empresa precisa vender para pagar todas as contas — sem ter lucro e sem ter prejuízo.

É o momento em que:

Receitas = Custos + Despesas, ou seja, você “empata”.

Você precisa vender um valor suficiente para cobrir esses custos.

## Fórmula simplificada:

Ponto de Equilíbrio =  
Despesas Fixas ÷  
(1 - % CMV - % Despesas Variáveis)

O que isso significa na prática?

Se o seu ponto de equilíbrio é R\$ 10.000:

Vendendo menos que isso  
→ *prejuízo*

Vendendo exatamente isso  
→ *zero lucro*

Vendendo acima  
→ *começa a gerar lucro*

Sem saber seu ponto de equilíbrio, você não sabe sua meta real de vendas.

Você apenas trabalha esperando que “dê certo”.

## DRE

### (Demonstrativo de Resultado do Exercício)

DRE é o relatório que mostra se a empresa teve lucro ou prejuízo em um período (normalmente no mês).

1. **Receita Bruta** (vendas totais)
2. (-) Deduções (Impostos, devoluções)
3. (=) Receita Líquida
4. (-) Custos Variáveis (CMV, fornecedores)
5. (=) Lucro Bruto
6. (-) Despesas Fixas (aluguel, salários)
7. (=) **Resultado Operacional**
8. (=) **Resultado Final** (Lucro ou Prejuízo)

O DRE responde à pergunta mais importante do dono: “Depois de pagar tudo, sobrou quanto?”

Sem DRE, você pode ter dinheiro circulando, mas não sabe se está ganhando ou apenas girando caixa.



# 5.

## MENTALIDADE DO DONO PROFISSIONAL

Quem tem um bar ou restaurante precisa entender que não é apenas cozinheiro, atendente ou operador do negócio.

O verdadeiro papel do dono é também ser gestor. Isso significa acompanhar números, controlar custos, analisar vendas, revisar preços e tomar decisões estratégicas todos os dias.



Negócios não quebram apenas por falta de clientes; muitas vezes quebram por falta de gestão.

Ter mentalidade de dono profissional é olhar para o negócio com visão financeira. É acompanhar indicadores como faturamento, CMV, despesas e margem de lucro, entendendo para onde o dinheiro está indo.



Quando o empresário conhece seus números, ele consegue identificar desperdícios, corrigir erros e melhorar a rentabilidade do negócio.

**Lucro não é sorte, nem acaso.**

Lucro é consequência de gestão, disciplina financeira e decisões bem feitas. Quanto mais o dono se comporta como gestor do negócio, maiores são as chances de crescimento, estabilidade e sucesso no longo prazo.



Você não é só cozinheiro ou operador. É **gestor financeiro**.

**Lucro não é sorte. Lucro é gestão.**

# 6.

## MÃO NA MASSA: PLANO DE AÇÃO EM 30 DIAS



### Semana 1

- Abrir contas separadas
- Organizar extratos
- Listar despesas fixas

## Semana 2

- Implantar fluxo de caixa
- Levantar estoque
- Calcular CMV

## Semana 3

- Definir pró-labore
- Organizar calendário

## Semana 4

- Fechar DRE do mês
- Avaliar margem
- Ajustar preços

# 7.

## ROTINA FINANCEIRA MENSAL

1. Fechar faturamento
2. Apurar CMV
3. Calcular despesas
4. Definir lucro
5. Separar impostos
6. Pagar fornecedores
7. Pagar pró-labore
8. Reservar capital de giro
9. Reinvestir parte

# 8.

## CONCLUSÃO

Para crescer com segurança, você precisa:

- Separar contas pessoais e da empresa
- Estabelecer pró-labore
- Controlar fluxo de caixa
- Conhecer seus números
- Tomar decisões baseadas em dados



Agora que você tem o método completo, é hora de transformar sua gestão financeira.



Comece hoje — o lucro aparece quando a gestão começa.





Acesse outros materiais  
como esse e soluções  
para apoiar o seu negócio  
no Conexão Abrasel

[conexao.abrasel.com.br](http://conexao.abrasel.com.br)

**conexão**  
abrasel

Texto: Adriana Lara

Diagramação: Tais Marino

**abrasel**40anos