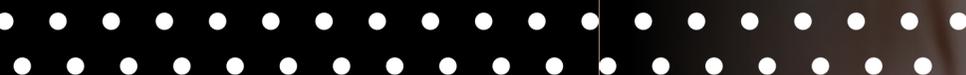


EDUCAÇÃO FINANCEIRA PARA MULHERES EMPREENDEDORAS

Prepare-se para ter sucesso nos negócios e na vida pessoal



APRESENTAÇÃO

Dois desafios e um só objetivo:
a saúde financeira da mulher empreendedora

As mulheres empreendedoras vivem cotidianamente o desafio de equilibrar a gestão do negócio e as responsabilidades familiares e, nesse processo, muitas vezes, fica complicado manter um adequado controle das finanças da empresa e da casa. Para apoiar você nessa jornada, preparamos este guia simplificado, com um passo a passo que pode ajudar você e o seu negócio a prosperarem. Bora?



SEPARAR AS CONTAS É A CHAVE DO SUCESSO

O primeiro passo para uma boa **organização financeira** é separar tanto os pagamentos quanto as entradas de dinheiro, mantendo dois controles financeiros distintos: um pessoal, do empreendedor, e outro do negócio.

💡 DICAS

- Se você tem um CNPJ, abra uma conta corrente empresarial.
- Se ainda não formalizou o seu negócio, abra uma segunda conta no seu CPF e centralize ali os recebimentos de clientes e os pagamentos.

POR QUE SEPARAR AS CONTAS?

- 🏗️ **Correção de rota:** você fica sabendo de onde vem e para onde vai o dinheiro, o que facilita a tomada de decisão.
- 🔍 **Controle:** fica mais fácil conhecer a real situação do negócio e das finanças pessoais, adotando medidas para que um não afete o outro.
- 🏦 **Credibilidade:** a organização financeira é um atrativo para bancos e investidores, facilitando o acesso a crédito e parcerias.

DOIS ORÇAMENTOS: UM PARA VOCÊ E OUTRO PARA O SEU NEGÓCIO

Use cadernos, **planilhas** ou **aplicativos** para fazer dois orçamentos separados.





ANOTE TODO MÊS

PESSOAL

+ Entradas

Salário

Aluguéis a receber

Outras rendas

Receitas de vendas de produtos ou serviços



EMPRESARIAL

- Despesas (separe-as em categorias)

Casa

Alimentação

Saúde

Transporte

Empréstimos

Lazer

Outros

Matéria-prima

Insumos

Aluguel

Salários

Despesas administrativas

Tributos

Outros

= Calcule o saldo

Some as entradas, subtraia as despesas e veja como estão as finanças pessoal e empresarial no final do mês.

Saiba mais.



Ter essa visão das finanças permite uma melhor gestão da empresa:

- ✓ Controlar o fluxo de caixa.
- ✓ Avaliar se houve lucro ou prejuízo.
- ✓ Planejar investimentos, expansão ou ajustes nos gastos.
- ✓ Planejar suas próximas conquistas.

* * *

💡 DICA

Fechou o orçamento pessoal e empresarial? Que tal definir a sua remuneração mensal (pró-labore)?

Estabeleça um valor mensal que cubra suas necessidades pessoais, sem afetar o caixa da empresa.

Organize-se para fazer retiradas extras (distribuição de lucros) em períodos pré-determinados.

PRÓXIMOS PASSOS

- Analise os lucros da empresa
- Considere suas despesas pessoais básicas
- Ajuste conforme o crescimento do negócio



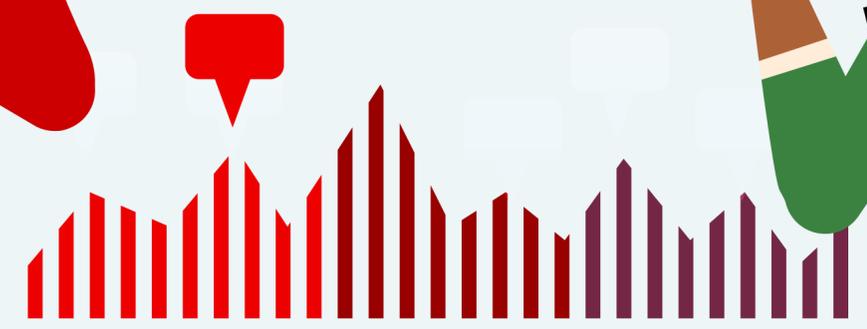
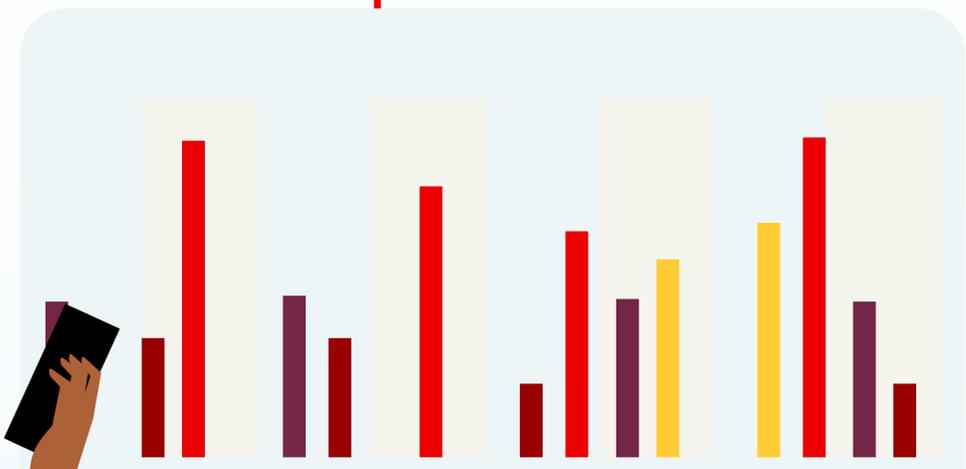


Pro-labore, o salário do empreendedor

O pró-labore é o valor mensal que você pode retirar da empresa como remuneração pelo seu trabalho. Ele deve ser calculado de acordo com a realidade do negócio, buscando cobrir suas despesas pessoais sem comprometer a saúde financeira da empresa. Definir um pró-labore fixo ajuda a separar as contas pessoais e as do negócio, trazendo previsibilidade de renda e equilíbrio financeiro para a mulher empreendedora.



* * *

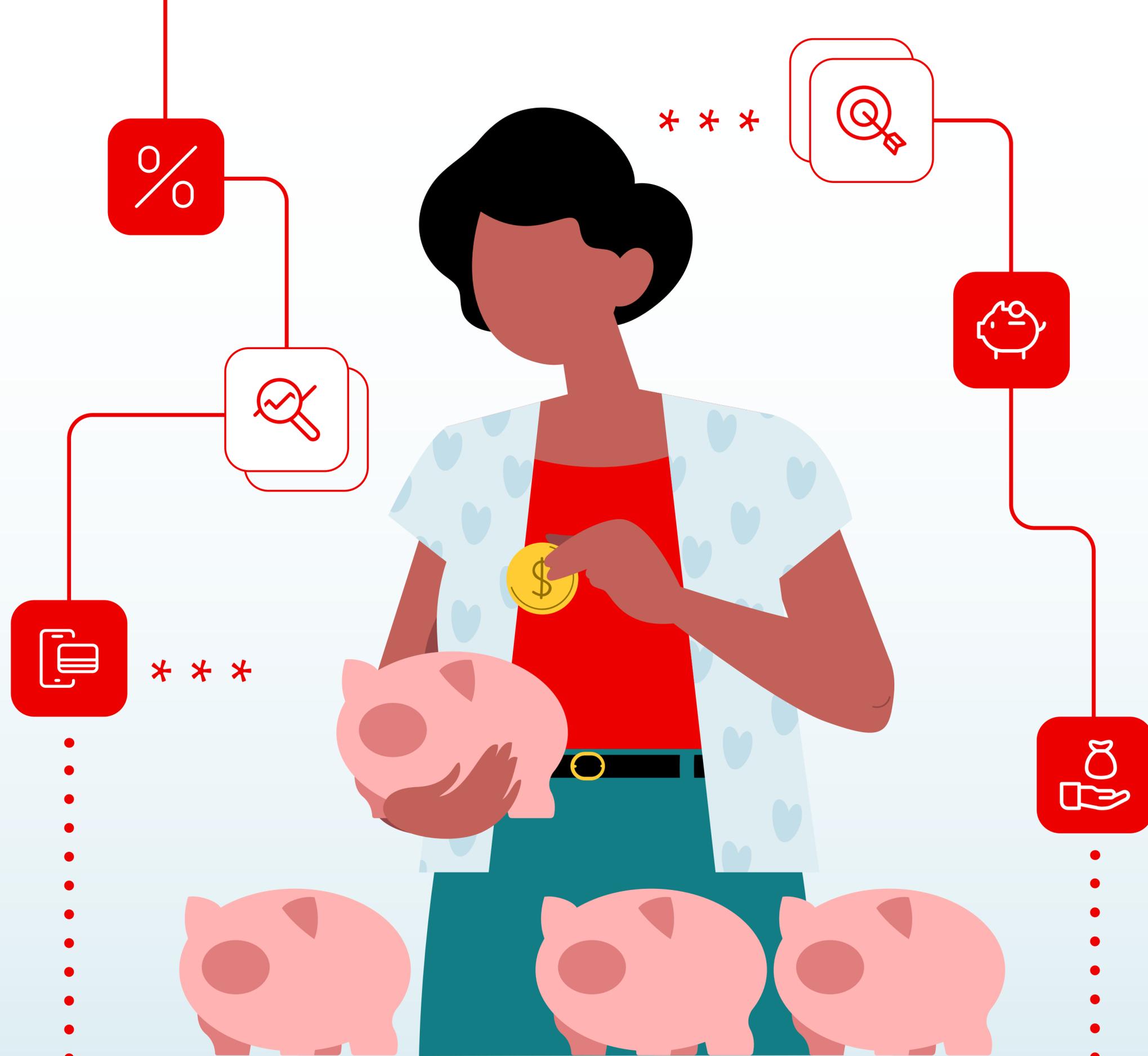


4 PASSOS PARA MANTER O NEGÓCIO GIRANDO

1. FORME UMA RESERVA

Imprevistos são comuns. A reserva de emergência ajuda a superá-los e a proteger a saúde financeira do negócio e da empreendedora.

- 🔗 Mantenha reservas separadas: uma pessoal e outra para o negócio.
- 📊 Guarde, todo mês, uma porcentagem do lucro na reserva empresarial para reinvestir na empresa e uma parte do pró-labore na reserva pessoal.
- 📄 O ideal é que cada reserva consiga bancar de 3 a 6 meses de despesas fixas.
- 📈 Invista o dinheiro em aplicações separadas, seguras e de alta liquidez, ou seja, que você poderá resgatar a qualquer momento..





2. PRECIFIQUE CORRETAMENTE

Preços adequados garantem lucro e competitividade. Considere:

- 1. **Custos diretos:** matéria-prima, insumos, embalagem, frete, salário das pessoas envolvidas na produção, impostos.
- 2. **Custos indiretos:** aluguel, condomínio, água, luz, internet, marketing, pró-labore.
- 3. **Margem de lucro:** percentual desejado sobre os custos totais.

Custo total +
Margem de lucro

÷

Quantidade esperada
de vendas

=

Preço final do
produto ou serviço

- Ao definir preços, valorize o seu trabalho e inclua o custo de sua mão de obra.
- Pesquise preços no mercado e, se necessário, ajuste sua estratégia.

Calcule o valor de sua hora de trabalho

Se você é prestadora de serviços, faça as contas da seguinte maneira: Salário desejado ÷ Horas trabalhadas no mês. Exemplo: para ganhar R\$2.600 em 160 horas/mês, será necessário cobrar R\$16,25 por hora. Inclua custos adicionais, como equipamentos e insumos necessários para o trabalho.

3. CUIDE DO ESTOQUE

Manter um estoque equilibrado é essencial para atender seus clientes sem causar desperdícios ou prejuízos

-  **1. Planeje as compras de materiais, peças e insumos**
 - Fique de olho em tendências de mercado e sazonalidades, como datas comemorativas.
 - Calcule o volume de vendas anteriores para prever demandas futuras.
-  **2. Conheça seu público**
 - Fique atenta aos produtos com maior ou menor saída.
 - Avalie o comportamento dos clientes para ajustar o estoque.
-  **3. Use ferramentas de controle**
 - Planilhas ou softwares de gestão de estoque ajudam a registrar entradas, saídas e calcular o saldo ideal de produtos.
-  **4. Mantenha contato com fornecedores**
 - Cultive boas relações para negociar prazos e condições especiais.
 - Tenha alternativas para evitar problemas de abastecimento.
-  **5. Evite ficar com produto parado**
 - Aposte em promoções, descontos e queimas de estoque.
 - Revise o portfólio de produtos, avaliando a lucratividade e a demanda. Se for o caso, concentre-se naqueles mais rentáveis.



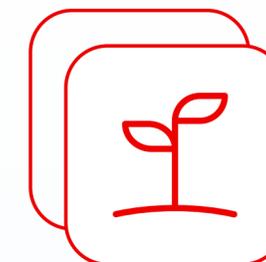


4. REINVISTA PARA CRESCER



Reaplique parte do lucro para melhorar as condições de trabalho, aprimorar e expandir o negócio.

- Melhoria de produtos ou serviços
- Marketing e divulgação
- Capacitação para você e sua equipe
- Tecnologia e ferramentas que otimizem processos



ONDE OBTER O APOIO QUE VOCÊ PRECISA

Não hesite em buscar ajuda para potencializar o seu negócio e ser bem-sucedida.

-  **Crédito:** se você precisa de recursos, conheça as linhas voltadas a empreendedores, como a Prospera Microfinanças. Você também pode recorrer às agências de desenvolvimento de seu estado/município.
-  Participe de programas de aceleração, como o Programa Avançar, que oferece cursos online e gratuitos para ajudar na gestão de seu negócio. Outra alternativa são as mentorias para empreendedoras, oferecidas por empresas, organizações sociais e governos.
-  Busque, também, redes de empreendedorismo feminino. Há várias que oferecem mentorias, capacitações e outras oportunidades de desenvolvimento.



 **Santander**

