

Health Innovation
Program:
MÓDULO DE FINANÇAS
por Unicred



A educação financeira faz parte da responsabilidade social de uma Instituição Financeira Cooperativa e está em linha com os princípios de:

**Educação; Formação; Informação e
Interesse pela Comunidade.**

**UNI
CRED** .edu

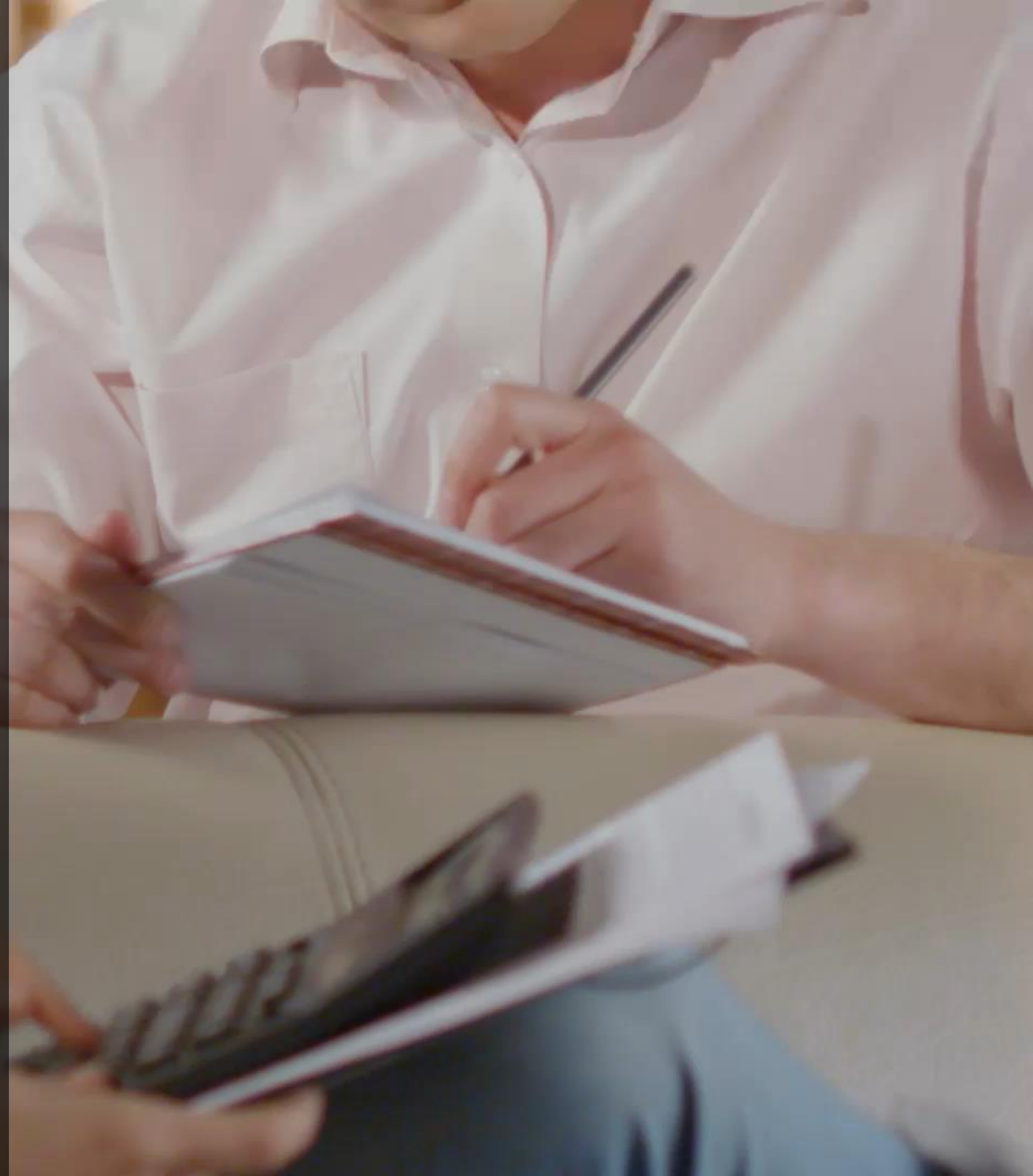
A Universidade do portal
Sua Saúde Financeira

EMENTA

GESTÃO FINANCEIRA PARA EMPREENDEDORES
por Unicred

Foco para futuros
empreendedores

UNI
CRED .edu



ABORDAGEM COM EMPREENDEDORES

1- Gestão de Finanças

2- Fluxo de Caixa;

3- Projeções e Indicadores Financeiros;

4- Demonstrativos de Resultados do Exercício;

5- Precificação eficiente;

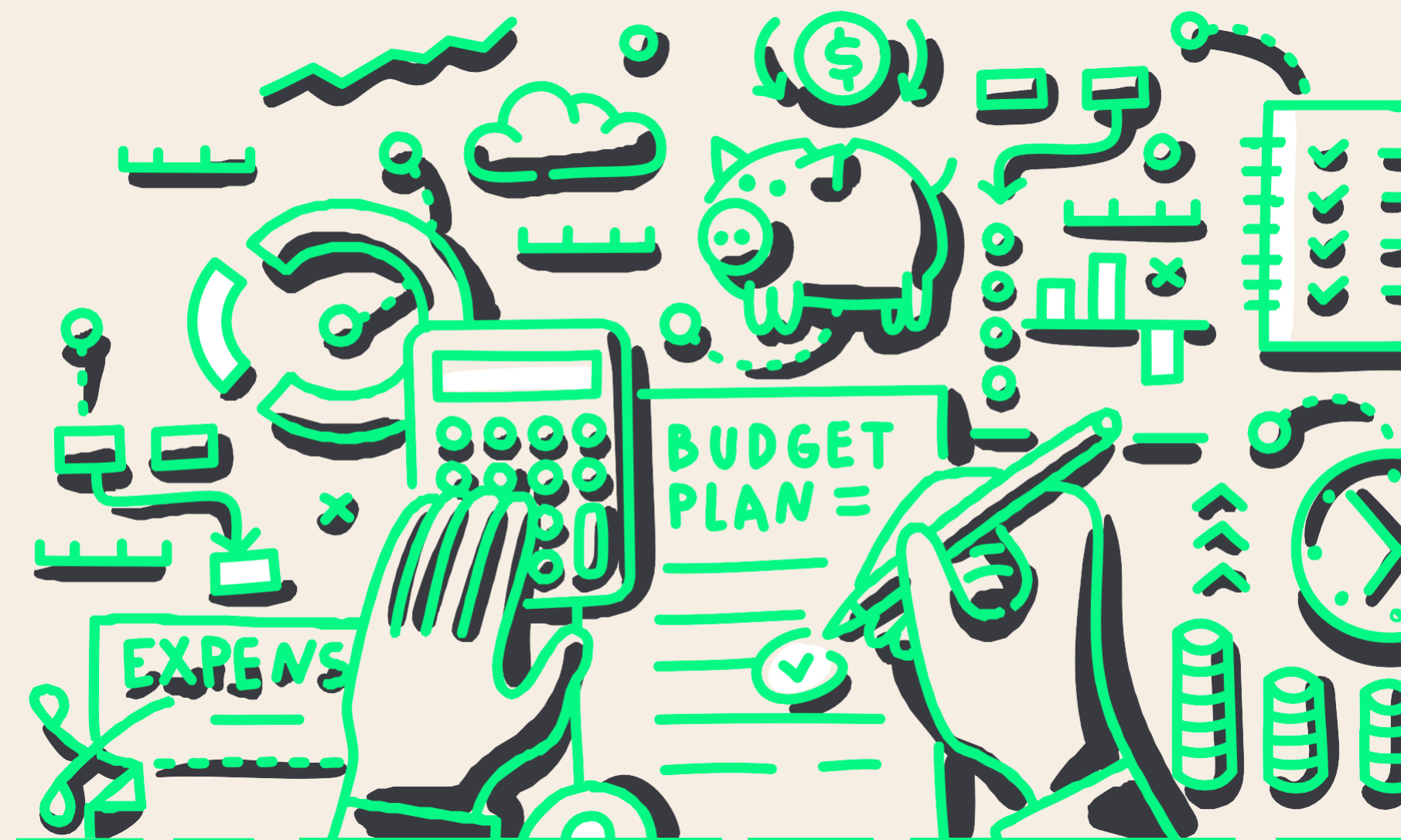
6- Juros Simples, Composto e Taxa de Equivalência;

7- Sistema de Amortizações, SAC, PRICE;

Bônus: Como saber o quanto vale o seu negócio?
Princípio de VALUATION

1- Gestão de Finanças

Neste tópico abordaremos a importância da gestão financeira, falaremos um pouco sobre as finanças pessoais e empresariais e como fazer a separação da sua pessoa jurídica e física. Traremos ferramentas básicas para cuidar da gestão financeira da empresa, e atitudes que podem ajudar tanto na gestão pessoal quanto profissional.



2- Fluxo de Caixa

Noções sobre como montar seu fluxo de caixa e como ele pode oferecer informações sobre a saúde financeira do negócio. Ao elaborar o fluxo de caixa, o empresário terá uma visão financeira do presente e do futuro.

O fluxo de caixa é essencial, porque ele retrata o giro financeiro e da empresa. Sem isso, não é possível mensurar os recursos que entram e que saem do empreendimento. É preciso buscar sempre um casamento entre o fluxo de entrada e o fluxo de saída, mas isso nem sempre é fácil, ou possível. Exemplo: descasamento entre vendas a prazo e pagamento de fornecedores.

3- Projeções e Indicadores Financeiros

Saber fazer projeções financeiras do seu negócio é essencial para trazer uma maior previsibilidade. Assim como no planejamento financeiro pessoal, o empresário precisa adquirir uma rotina financeira que inclua a manutenção de uma reserva para imprevistos ou momentos de crise.

Existem diversos indicadores que sinalizam a saúde financeira, ou mesmo ascendem um alerta ao empreendedor. Neste módulo vamos conhecer e aprender a calcular alguns deles. Estes indicadores também são analisados por possíveis investidores que possam impulsionar o seu negócio. No caso de startups, uma boa análise de potencial pode viabilizar a captação de recursos externos.

4- Demonstrativos de Resultados do Exercício

As DREs são demonstrativos financeiros que mostram a real situação operacional de um negócio, bem como a divisão entre as despesas financeiras, operacionais e administrativas. Por isso, saber usá-la é tão importante para a gestão da sua empresa.

A DRE é uma grande aliada do empreendedor.

Ela também aponta o percentual do seu lucro bruto gasto com os impostos, juros, depreciação e amortizações. Você já ouviu falar em EBITDA ou LAJIDA? Você vai aprender isso e muito mais com a gente.

5- Precificação eficiente

Uma boa estratégia de precificação pode maximizar seus resultados. O conceito de precificação é bem simples: estabelecer um valor justo para seu produto/serviço ao consumidor final.

No entanto, chegar ao valor ideal nem sempre é fácil, pois, o preço final engloba muitas variáveis como, despesas envolvidas, o valor do seu tempo, o seu nível de especialização, o valor da marca, e é claro, a sua margem de lucro.

6- Juros Simples, Composto Antecipados, Postecipados, Taxa de Equivalência

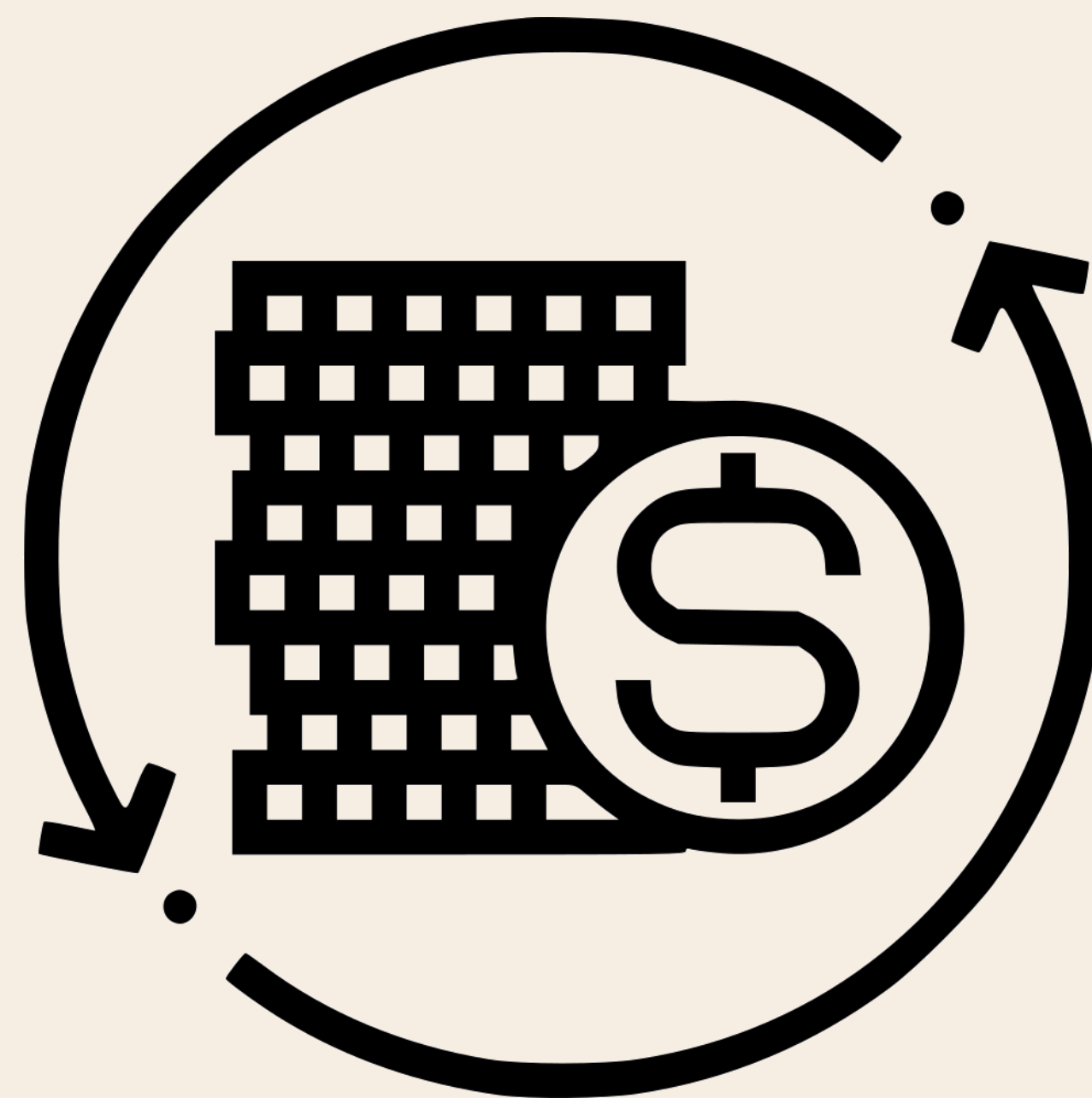
Nesse tópico será abordada a diferença entre os juros simples e compostos, e como eles podem impactar na hora de investir ou tomar um crédito.

Também falaremos sobre as taxas equivalentes, você aprenderá como calcular corretamente uma mesma taxa em diferentes períodos.

7- Sistema de Amortizações, SAC, PRICE

É certo que muitas vezes para expandirmos nossa empresa, precisamos de capital. Muitas vezes o empreendedor se verá em situações de escolha de modelos de financiamentos.

Saber a diferença entre as tabelas SAC e Price é fundamental para tomar a melhor decisão para o seu negócio. Não podemos afirmar que uma é melhor do que a outra, mas precisamos entender as diferenças para fazer uma escolha consciente.



8 – Como saber o quanto vale o seu negócio? Princípio de VALUATION

Quando chega o tão esperado momento de dar o próximo passo no crescimento e atrair investidores para o seu negócio, a primeira dúvida que surge é:

“Afiml, quanto vale minha empresa?”.

Se você quer que a sua empresa cresça e gere bons frutos ao atrair investidores ou até mesmo ser vendida posteriormente, é necessário conhecer o seu negócio e possuir noções básicas de Valuation.

Neste módulo vamos explicar 3 formas de se calcular.

“Quando estiver parecendo que tudo está indo contra você, lembre-se que o avião decola contra o vento e não a favor dele”.

Henry Ford

Acreditamos que o verdadeiro agente cooperativista é aquele que tem **consciência sobre a responsabilidade das suas ações** e o impacto gerado na **vida das pessoas.**



COMPARTILHE O SEU CONHECIMENTO
PARA O BEM COMUM

O SISTEMA UNICRED

Uma instituição financeira cooperativa que visa, acima de tudo, incentivar o crescimento pessoal e profissional de seus Cooperados.

Quando associado à Unicred, mais do que um cliente, você é um dos donos, tendo direito ao retorno dos resultados da Cooperativa ao final de cada ano, conforme a sua movimentação financeira.

Além disso, você conta com um atendimento exclusivo e feito para orientá-lo quanto aos produtos e serviços mais adequados as suas necessidades, em um ambiente criado especialmente para receber você com conforto e privacidade.

4
CENTRAIS

39
COOPERATIVAS

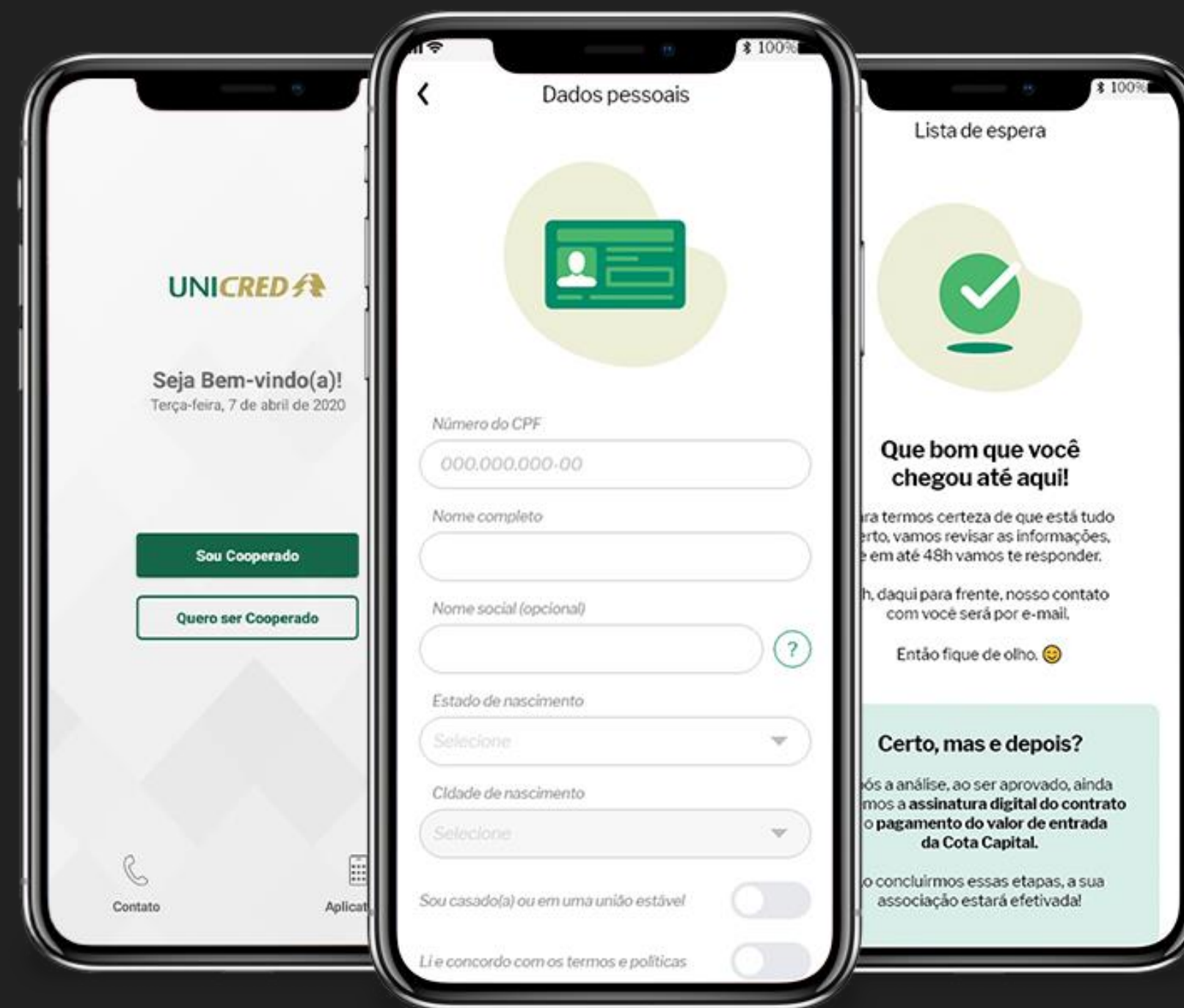
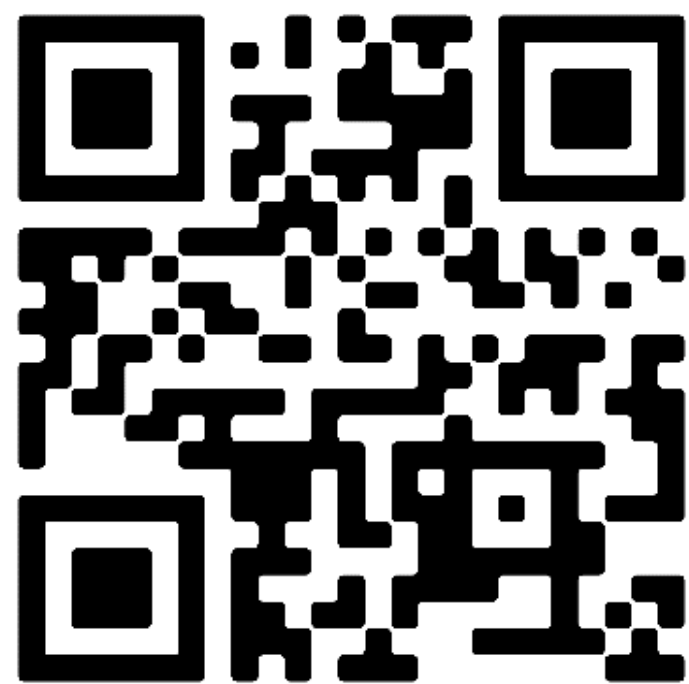
294
AGÊNCIAS

248.041
COOPERADOS

Sabe o que vai nos unir ainda mais?

Alguns cliques!

FAÇA PARTE DA UNICRED



SOLICITE A ABERTURA DA SUA CONTA CORRENTE
PELO APP UNICRED MOBILE