



TRANSFORMAÇÃO

uma jornada no empreendedorismo social 3

#módulo 3

**UMA ANDORINHA SÓ
NÃO FAZ VERÃO**

capítulo 8

**FINANÇAS SOCIAIS
E CAPTAÇÃO
DE RECURSOS
FINANCEIROS PARA
O EMPREENDIMENTO
SOCIAL**

FINANÇAS SOCIAIS E CAPTAÇÃO DE RECURSOS FINANCEIROS PARA O EMPREENDIMENTO SOCIAL

Chegou o momento de falarmos sobre finanças e de que forma podemos captar dinheiro para o empreendimento social. Para muitas(os) empreendedoras(es), as finanças são “o calcanhar de Aquiles”, o ponto fraco, a parte mais difícil de empreender. Você pode até não gostar de finanças, mas isso não pode estar associado à falta de compreensão no assunto. Vamos começar?

Vamos iniciar este capítulo compreendendo os conceitos de **receita**, **investimento**, **desembolso**, **gasto**, **custo**, **despesa**, e o que vem a ser um **fluxo de caixa**. Esses conceitos iniciais são originários da contabilidade de custos, que faz parte da contabilidade geral.

conceitos básicos de finanças

Entendemos por **receita** toda entrada de recurso. No entanto, vamos ter as receitas que são provenientes da venda de mercadorias ou da prestação de serviços, e teremos as receitas que são provenientes de juros, de rendimentos com aplicação financeira, de aluguéis, entre outros.

O **investimento** é a aquisição (a compra) de um bem ou serviço que vai compor o ativo da empresa. Os **ativos** são os bens e serviços que a empresa possui, como por exemplo, estoque da matéria-prima, equipamentos, móveis e utensílios, o caixa da empresa, entre outros.



A dica, portanto, é separarmos as receitas que **são** resultados da atividade fim da empresa – aquela atividade que a empresa nasceu para fazer, das receitas que **não são** resultados da atividade fim da empresa – como por exemplo as receitas financeiras.

O **desembolso** se refere ao pagamento da aquisição de um bem ou serviço, que pode ocorrer à vista ou a prazo. O **desembolso ocorre quando temos a saída de dinheiro do caixa ou do banco**. E o **gasto** representa **a utilização ou o consumo de bens ou serviços no processo de produzir receita**. Então, vamos a um exemplo para entendermos bem:

A aquisição de matéria-prima é **um investimento**; a compra da matéria-prima à vista, ou seja, o pagamento no ato da compra, é **um desembolso**. O consumo (a utilização) desta matéria-prima é **o gasto**. Se nós tivéssemos comprado essa matéria-prima de forma parcelada, o desembolso só iria ocorrer quando houvesse o pagamento da parcela. Se a empresa tivesse comprado essa matéria-prima, e não tivesse utilizado ela ainda, o gasto não seria reconhecido porque ele ainda não ocorreu. Deu para entender?



Agora, vamos compreender o conceito de **custo e despesa**.

O **custo** está relacionado à atividade produtiva. Ou seja, é **toda e qualquer aplicação (consumo) de recursos expressa em valores monetários**, mas com base em insumos físicos, utilizados na produção de produtos ou na prestação de serviços. Assim, se meu empreendimento social tem apenas revenda de mercadorias ou prestação de serviço, os custos estão relacionados com a atividade da empresa que, por sua vez, está relacionada à execução do serviço prestado. Ou seja, no comércio por exemplo, o custo será a aquisição da mercadoria para revender, o que chamamos de Custo da Mercadoria Vendida (CMV). Na prestação de serviço, o custo será o valor do serviço prestado, o que chamamos de Custo do Serviço Prestado (CSP).

Já a **despesa** está relacionada às atividades de vendas e à administração do negócio. Logo, são os **bens ou serviços consumidos direta ou indiretamente, mas sem vinculação com a atividade de produção**, para a obtenção de receita ou administração do negócio. Por exemplo, o consumo de materiais de escritório, consumo de materiais de limpeza, seguro do prédio, salário dos vendedores, entre outros.



E atenção!

Não confundam custo de aquisição de um insumo como sendo o preço que pagamos por ele. O custo de aquisição normalmente é maior que o preço que pagamos por ele, pois, a ele, precisamos somar o frete (se não estiver incluso na nota), a embalagem, impostos e taxas. Por exemplo, se o frete não está incluído no preço de aquisição, precisamos considerá-lo! Se a embalagem é cobrada adicionalmente, precisamos considerá-la! Precisamos considerar, no custo de aquisição, todo o custo que tivemos para que esse insumo fosse recebido.

fluxo de caixa, a ferramenta de gestão de qualquer empreendedor(a)

Agora que já compreendemos os conceitos básicos de finanças, podemos conversar sobre o **Fluxo de Caixa**.

Fluxo de caixa é o método de captura e registro dos fatos e valores que provocam alterações no saldo de caixa e sua apresentação em relatórios estruturados, de forma a permitir sua compreensão e análise. A expressão “caixa” significa “moeda” e todos os valores que possam ser convertidos em moeda.

Chamamos de “**fluxo de caixa realizado**” o registro das entradas e saídas de caixa que ocorreram em um determinado período. Nesse caso, é importante destacar que as entradas e saídas referem-se ao que efetivamente ocorreu. Por exemplo, uma venda parcelada será considerada a entrada no caixa apenas quando o cliente realizar o pagamento da parcela; assim como uma saída de caixa será considerada no fluxo de caixa apenas quando o desembolso ocorrer.



Já o “**fluxo de caixa projetado**” considera o registro das entradas e saídas que, imagina-se, acontecerão num futuro projetado. Por exemplo, as entradas e saídas que poderão ocorrer até o fim do ano corrente.

E por onde começamos a elaboração do fluxo de caixa? Elaboramos um fluxo de caixa em três passos.

- **Passo 1:** Plano de contas.
- **Passo 2:** Decidir entre Fluxo de Caixa Projetado ou Realizado.
- **Passo 3:** Alimentar o fluxo (pode ser dia a dia ou semanalmente). Sugere-se não espaçar muito os dias para não ficar um volume muito elevado de variações para registrar!

O primeiro passo é criar o **plano de contas**. Para a elaboração do plano de contas, sugere-se que o(a) empreendedor(a) social inicie elencando as contas mais recorrentes do seu negócio. Por exemplo, se presta serviços, pode abrir uma conta para cada tipo de serviço prestado. Se você vende mercadorias, pode abrir uma conta para cada tipo de mercadoria vendida. Deve fazer esse detalhamento com as contas de entradas e de saídas. Outra sugestão é detalhar a forma de pagamento e/ou recebimento. Por exemplo, especifique se você recebe por um serviço prestado em dinheiro, ou por transferência bancária, ou por depósito bancário, por PIX, entre outros. A ideia é que o plano de contas seja específico do empreendimento social.

Plano de contas

é uma estrutura em vários níveis que permite organizar as entradas e as saídas em contas e subcontas, de forma a facilitar a análise e a compreensão do fluxo de caixa

Para melhor entendimento, a Figura 1, a seguir apresentada, ilustra um modelo de plano de contas. Lembrando que cada empreendedor(a) social terá o seu plano de contas personalizado.

Figura 1 - Modelo de Plano de Contas

Entradas	Saídas	Formas de Pagamento
	ADMINISTRATIVAS	Dinheiro
RECEBIDO DE CLIENTES	Aluguel	Cartão débito
Venda de mercadorias	IPTU	PIX
Prestação de serviço de treinamento	Água	Transferência Bancária
	Luz	Boleto Bancário
	Telefone / Celular	Débito automático
	Internet	Depósito Cheque

No segundo passo, vamos **definir se nosso fluxo de caixa será realizado ou projetado**. Você já sabe! Para o fluxo de caixa realizado, registramos tudo que entrou ou saiu do caixa em determinado período. *Para um melhor controle, sugere-se que esse registro seja diário no fluxo de caixa.* Para o fluxo de caixa projetado, registramos tudo que irá entrar ou que irá sair em determinado período



O terceiro passo é “mão na massa” ou melhor - no caderninho, na planilha ou onde você começar o seu controle!! Aqui vamos **registrar os eventos** que ocorreram ou que irão acontecer (dependendo do tipo de fluxo que se optou por desenvolver).

Vamos iniciar o seu fluxo de caixa? Pegue um lápis e um papel – ou se preferir pode utilizar uma planilha eletrônica. Inicie construindo o seu plano de contas. Depois, comece a registrar tudo que entrou e saiu hoje do caixa do seu empreendimento social. Separe em duas colunas: uma para **Entradas**. Outra para **Saídas**. Ao final do dia, some tudo que entrou (E) e tudo que saiu (S). Agora, é hora de saber qual é o saldo do dia, ou seja, $SALDO = E - S$.



Essa técnica também pode ser utilizada para sua pessoa física!

Que tal fazer uma pausa, pegar uma água ou um café, e revisarmos alguns conceitos importantes tratados até aqui?

- Para o desenvolvimento do fluxo de caixa realizado, você deve levar em consideração o que efetivamente entrou ou saiu do caixa.
- Para o desenvolvimento do fluxo de caixa projetado, você deve levar em consideração o que irá entrar ou sair do caixa.
- O plano de contas é a estrutura do empreendimento social, e pode ser subdividido de acordo com as especificidades de cada conta.

Não existe um modelo padrão de fluxo de caixa, no entanto, um bom fluxo de caixa deve contemplar alguns elementos obrigatórios, como: o tipo de entrada; o tipo de saída; o valor de cada entrada e/ou saída; e o saldo residual do dia. *Disponibilizamos, ao final deste capítulo, um modelo de fluxo de caixa. Você pode ajustá-lo de acordo com as especificidades da sua organização.*

Agora que você já sabe elaborar o fluxo de caixa do seu empreendimento social, vamos avançar e compreender como analisar se ele é viável econômica e financeiramente. Mas, antes, uma dica: você não deve misturar o dinheiro do seu empreendimento com o seu dinheiro pessoal!! Desde o início, tenha contas e controles para cada um deles!



viabilidade econômica e financeira do empreendimento social

A análise de **viabilidade econômica e financeira** do empreendimento social vai nos permitir compreender se nosso empreendimento tem condições de ser sustentável, de se manter econômica e financeiramente ao longo do tempo, além de nos indicar em quanto tempo teremos o retorno do nosso investimento.

E atenção!

Importante!! Lembre-se de que, para manter e ampliar o impacto social, o empreendimento social precisa garantir essa sustentabilidade econômica e financeira.

Vamos começar compreendendo que um negócio pode ter resultado econômico e resultado financeiro. *Você já ouviu falar de empresas que apresentam um caixa positivo e prejuízo contábil?* Isso é muito mais comum do que parece. Vamos iniciar compreendendo os conceitos que estão por trás do resultado econômico e do resultado financeiro.

O **resultado financeiro** é apurado a partir da análise do **fluxo de caixa**, que, como já vimos anteriormente, fornece-nos o saldo de entradas e saídas do caixa em um determinado período. Esse relatório será utilizado para análise financeira. Já o **resultado econômico** é apurado através das **demonstrações contábeis de resultado**.

As demonstrações contábeis mostram ao(a) empreendedor(a) social se houve lucro ou prejuízo num determinado período. Elas são elaboradas pelo contador, pois seguem **princípios contábeis**. Para **análise de viabilidade econômica e financeira**, utilizaremos, além da demonstração do Fluxo de Caixa, o Balanço Patrimonial, e a Demonstração de Resultado do Exercício.

O **Balanço Patrimonial** (BP) representa uma imagem da empresa em determinado momento (normalmente, no fim do ano). O BP é constituído de **duas colunas**, o **lado esquerdo** é denominado de **ativo**, e representa os **bens e direitos**. O **lado direito** é denominado de **passivo**, que representa as **dívidas e obrigações** mais o **patrimônio líquido**.

IMPORTANTE! Veja que o patrimônio líquido está no lado direito, mas ele não faz parte do passivo da empresa. O passivo refere-se ao capital de terceiros. São dívidas e obrigações que a empresa tem com os outros. O **Patrimônio Líquido** refere-se ao **capital próprio da empresa**, aquele que pertence aos fundadores, sócios e/ou acionistas.

Figura 2 - Modelo de Balanço Patrimonial

Ativo	Passivo
Ativo Circulante	Passivo Circulante
Ativo Não Circulante	Passivo Não Circulante
	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (PL)
TOTAL ATIVO	TOTAL PASSIVO + PL



A **Demonstração de Resultado do Exercício (DRE)** fornece um resumo financeiro dos resultados das operações da empresa durante um período específico. Pode ser elaborada com periodicidade mensal, trimestral, semestral ou anual.

Figura 3 - Modelo de Demonstração de Resultado do Exercício

Descrição	
(+) Receita Bruta	
(-) Deduções (impostos sobre o faturamento, descontos e devoluções)	
(=) Receita Líquida	
(-) Custo do Produto Vendido (ou serviços prestados / ou mercadorias vendidas)	
(=) Lucro bruto	
(-) Despesas comerciais e administrativas	
(+/-) outras receitas / despesas operacionais	
(=) Resultado Operacional	
...	

...
(+/-) Receitas/despesas financeiras
(+/-) Outras receitas/despesas não operacionais
(=) Resultado antes do Imposto de Renda
(-) Provisão para imposto de renda e contribuição social
(=) Resultado líquido após Imposto de Renda

É importante destacar que, para a elaboração das demonstrações contábeis, a Contabilidade utiliza o conceito de **“fato gerador”**. O que isso significa? Significa que o reconhecimento da receita ou da despesa na contabilidade é realizado na data da situação que deu origem ao lançamento contábil, independente do seu pagamento. Por exemplo, em se tratando da venda de um serviço a prazo, o fato gerador desta venda é a emissão da nota fiscal na data da venda. Quando a nota é emitida, é reconhecido o faturamento do serviço na contabilidade, independente se o recebimento ocorrer a prazo. Esse entendimento é diferente do que vimos na demonstração de fluxo de caixa, que utiliza o conceito de caixa, ou seja, a entrada ou saída efetivamente recebida ou paga.

Inicie sua análise financeira identificando o seu investimento inicial. Faça um levantamento de tudo que você vai precisar para iniciar o seu negócio. Esse será seu ponto de partida para analisar em quanto tempo haverá retorno do seu investimento. Esse cálculo é chamado de **“payback”**, e ele representa o tempo que levará para seu investimento “se pagar”. O cálculo do *payback* está diretamente ligado ao fluxo de caixa. Para encontrá-lo, basta **dividir o valor de investimento inicial pelos ganhos no período**.

Sempre que formos analisar um investimento, analisaremos em relação a uma oportunidade de mercado, portanto, é importante conhecermos o conceito de

taxa interna de retorno (TIR). A TIR é a representação de quanto deveria ser a taxa de retorno de uma aplicação, a fim de verificar se ela seria mais vantajosa do que investir em seu negócio. Para essa análise, precisaremos olhar para o mercado econômico, verificar como estão as taxas de investimento.

Portanto, o(a) empreendedor(a) vai precisar olhar para toda sua análise de forma mais holística, verificando que outros fatores poderiam contribuir para tornar o empreendimento atrativo para o investidor que não apenas o retorno imediato.

Se a taxa de atratividade do seu negócio for mais baixa que a taxa de retorno de um investimento, seria mais difícil convencer-mos o investidor a investir no nosso negócio. Esse é o grande desafio da pessoa empreendedora social, visto que o que motiva você vai além do lucro.



fontes de recursos

Para muitos(as) empreendedores(as) sociais, é um desafio captar recursos para que o negócio saia do papel ou para que ele se desenvolva até ser sustentável financeiramente. Você conhece as fontes de captação de recursos para o empreendimento social? As principais fontes de financiamento de um negócio de impacto social e/ou ambiental não diferem muito das ofertadas para uma empresa tradicional. O que muda são os atores envolvidos.

Outra observação refere-se à maturidade da empresa e às características específicas do negócio. Empresa em um estágio diferente pode acessar fontes de capital de empresas em outros estágios. O Quadro 1 apresenta as principais fontes de captação de recursos!

Quadro 1 – Tipos de suporte/apoio necessários para criação do empreendimento social

Fonte	Descrição
Dinheiro próprio	Recursos próprios dos fundados.
Família e amigos	Muitas vezes, este recurso é a primeira fonte de financiamento externo de pequenos negócios.
Financiamento coletivo	A organização arrecada dinheiro via internet e qualquer pessoa pode contribuir com o valor que quiser.
Financiamento misto	Algum órgão de desenvolvimento ou fundação oferece capital mais paciente (investimento de longo prazo), ou, em algumas vezes, a fundo perdido (financiamento não-reembolsável) para projetos de alto impacto nos quais o risco atual é percebido (logo, muito alto para receberem financiamento comercial). Um exemplo são os programas de subvenção econômica (Editais governamentais).
Empréstimo com taxa de juros variáveis	São empréstimos oriundos de órgãos governamentais ou de bancos privados. Esses empréstimos costumam ter taxas de juros fixas (pré ou pós-fixada).
Empréstimo por Crowdfunding	Por meio de uma plataforma de crowdfunding (financiamento coletivo), a empresa capta com um grupo de pessoas, que não precisam ser instituições financeiras e nem investidores qualificados ou profissionais.
Empréstimo com taxas de juros fixas	São empréstimos com prazos de pagamentos que podem variar de meses a alguns anos. A amortização (redução de dívida) ocorre por parcelas fixas mensais, semestrais ou anuais.
Participação acionária (Sócio investidor)	Esse tipo de investimento, também conhecido como venture capital (capital empreendedor), torna os investidores sócios da empresa, dividindo o capital social (é o valor investido por cada sócio) com o grupo fundador.
Investidor Anjo	Investimento realizado por pessoa física. O investidor anjo, muitas vezes, pode agregar mais que dinheiro, auxiliando com conhecimento técnico para o negócio, rede de contatos e experiência.
Equity crowdfunding	Desde julho de 2017, o Brasil possui uma regulação específica para plataformas de tecnologia que oferecem a possibilidade de empresas realizarem captações públicas de dívida ou equity (capital próprio) no valor de até R\$5 milhões por ano.
Fundo de investimento de venture capital de impacto	É um tipo de investimento feito em empresas que gerem impacto socioambiental positivo e estão em estágios iniciais de desenvolvimento.
Venture debt	Dívida de risco. É uma forma de financiamento com pagamento de juros. Oferecido por credores como bancos ou gestoras de investimento, oferecida para empresas que já receberam ou estão para receber investimentos de fundos de venture capital.
Fundos de investimentos de Growth Venture Capital ou Private Equity	Quando a empresa está mais desenvolvida e com modelo de negócios comprado (receitas recorrentes), as alternativas de financiamento por meio de participação acionária podem ser Growth Venture Capital - se a empresa apresenta crescimento acelerado, fluxo de caixa negativo e potencial de expansão ainda maior, e Private Equity - se o negócio tem receita significativa (cerca de R\$ 100 milhões ou mais), EBITDA positivo e fluxo de caixa mais previsível.
Aceleradora	Empresas que prestam apoio a empreendedores com o objetivo de fazê-los crescer rapidamente.

EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) é um indicador utilizado na análise de empresas. É definido como uma métrica da geração de caixa operacional, ou seja, quanto a empresa gera de dinheiro com sua atividade principal. Cálculo do EBITDA = Lucro Operacional Líquido + Depreciações + Amortizações.



+ retomada e saiba mais

Bem, nossa conversa está chegando ao final, mas é sempre bom fazer aquela organização final das ideias. Você vai sair desta leitura sabendo que:

- O resultado financeiro é apurado a partir da análise do fluxo de caixa. O fluxo de caixa é o método de captura e registro dos fatos e valores que provocam alterações no saldo de caixa da empresa. Você pode desenvolver o fluxo de caixa realizado e pode desenvolver o fluxo de caixa projetado!
- O resultado econômico é apurado a partir da análise das demonstrações contábeis elaboradas pelo contador, tais como: balanço patrimonial; a demonstração de resultado do exercício; e a demonstração de fluxo de caixa.
- A captação de recursos para o(a) empreendedor(a) social não se diferencia em muita coisa dos negócios tradicionais. Vai depender do estágio do negócio e da especificidade desse negócio.

Agora que você compreendeu os principais conceitos relacionados às finanças, no que consistem as análises financeira e econômica, bem como conheceu as principais fontes de captação de recursos, nós lhe convidamos a conhecer algumas plataformas de empréstimos, visto que essa é uma alternativa ao financiamento de pequenas e médias empresas.

Sugerimos a você, empreendedor(a), que necessita encontrar alternativas para a antecipação de recebíveis e desconto de duplicatas, dar uma olhada em:

<http://weel.com.br>



Saiba mais

Já, para o(a) empreendedor(a) que necessita de empréstimo direto, visitar:

<http://bizcapital.com.br>



Saiba mais



E, para você, empreendedor(a), que necessita de empréstimos, com uso de bens como garantia, confira:

<http://creditass.com.br>

Saiba mais

Além das plataformas apresentadas, existem gestoras focadas em investimento no mercado de crédito. É o caso da Yunus Negócios Sociais, que você acessa neste link

<https://www.yunusnegociossociais.com/>



Saiba mais

Quia para Investir no Impacto

TENHA RENTABILIDADE INVESTINDO EM CAUSAS QUE MUDAM O MUNDO

Saiba mais

Para saber mais sobre investimentos de impacto, você também pode consultar o “GUIA PARA INVESTIR NO IMPACTO: tenha rentabilidade investindo em causas que mudam o mundo” da SITAWI Finanças do Bem. Acesso pelo link:

https://sitawi.net/wp-content/uploads/2022/12/Ebook_Investimentos_REV3.pdf



TRANSFORMAÇÃO

uma jornada no empreendedorismo social ³



UM PROJETO DO