



Planejamento Financeiro

A maioria das pessoas que começa um negócio, não se preocupa muito em fazer um planejamento financeiro. Não dão tanta importância para o navegador da empresa. É o planejamento financeiro que determina:

- Quanto capital de giro você precisa.
- Quanto de receita você precisa para cobrir os custos fixos e variáveis.
- Quanto de crédito você deve liberar para seus clientes.
- Quanto você deve investir e quanto você pode fazer retirada.

Enfim, um bom planejamento financeiro, orienta você a utilizar os recursos financeiros da sua empresa, de forma mais responsável. Evitando gastos desnecessários, para que a empresa cresça saudável e sem dor de cabeça.

Vamos avaliar alguns passos essenciais para o sucesso financeiro:

Sala de aula virtual

Educação a Distância

As atividades acadêmicas sejam presencialmente ou assíncronas, justificaram a homenagem recebida da Câmara Municipal do Rio de Janeiro, outorgando-me uma **MOÇÃO** pelos ensinamentos através da ferramenta tecnológica, como diferencial. Leia sinopse.

HOMENAGEM AO ENSINO DE CONTABILIDADE

"Se eu não fosse Imperador desejaria ser Professor. Não conheço missão maior e mais nobre do que a de dirigir as inteligências jovens e preparar os homens do futuro".
D. Pedro II

*** COPYRIGHT TODOS OS DIREITOS RESERVADOS AO PROFESSOR ARIEVALDO ALVES DE LIMA

<http://www.grupoempresarial.adm.br>

1° Passo - Defina um investimento inicial

Definir um investimento inicial é o passo mais importante de um planejamento financeiro. Por que além de comprar todos os equipamentos, matéria prima, preparar instalações, o investimento inicial deve contribuir para sobrevivência da sua empresa, caso não emplaque boas vendas nos primeiros meses.

Antes de começar avalie quanto você tem para investir no seu novo empreendimento. Isso pode parecer simples, mas a maioria não os faz. Muito empreendedores começam o negócio gastando muito dinheiro em instalações e equipamentos, alguns gastam até o que não tem ainda. Justificando para si mesmo, que os clientes não iriam comprar, se o lugar não estiver maravilhoso ou se os equipamentos forem de segunda.

Estabeleça quanto você vai disponibilizar, do seu investimento inicial, para instalações e equipamentos. E reserve uma parte para capital de giro.

Essa projeção não é um exercício de mera futurologia. As despesas são facilmente previstas e as vendas podem ser estimadas levando-se em conta as médias históricas para determinados períodos, sem perder de vista o contexto econômico, os possíveis atrasos e casos de inadimplência.



2° Passo - Projetar custo fixo e Custo variáveis a curto, médio e longo prazo.

- Custos Fixos - é todo custo que não varia com o aumento ou diminuição da produção; exemplos: Salários, encargos sociais, alugueis, entre outros.
- Custos Variáveis - todo custo que varia de acordo com o aumento e diminuição da produção; exemplos: Mão de obra, matérias prima, insumos, maquinários, entre outros.

Definir os custos para manter sua empresa funcionando, auxilia o empreendedor na hora da tomada de decisão. Por exemplo:

Custos fixos muito altos necessitam de uma produção alta para conseguir cobri-los. Custo variáveis muito altos, pode existir um problema na produção: produção baixa e ou desperdício de matéria prima.

Liste, em uma planilha, todos os custos necessários para colocar em funcionamento seu negócio. E veja se seu investimento inicial tem potencial para: Montar uma estrutura de operação e ainda manter o negócio sem faturamento.

Conhecer bem seus custos facilita a gestão do seu negócio. Sem uma gestão de custos apropriada, a empresa corre sérios riscos de ir a falência.



3° Passo - Projetar receitas a curto, médio e longo prazo.

Trace metas de faturamento realistas para seu negócio.

Uma projeção realista de faturamento deve ser com base nos custos definidos anteriormente. Se você fez um bom trabalho até aqui você já sabe: Quanto tempo seu capital de giro consegue manter sua empresa sem faturamento. Correto?

Portanto você já sabe quanto deve ter de receitas.

Sua empresa deve ter uma receita inicial, que consiga cobrir os custos fixo e variáveis sem precisar injetar mais dinheiro no negócio.

Uma meta razoável e realista, para quem está começando é: Conseguir pagar todos os custos referentes a produção do meu produto, e pagar os meus custos fixos.

Se a sua empresa conseguir se manter sozinha você já fez um bom trabalho. Agora é só projetar um crescimento nos próximos meses. Isso seria uma meta realista a ser cumprida.

Uma dica: Tente cumprir as metas diariamente



4° Passo - Trace diferentes cenários

Definir metas é ótimo, mas se você não conseguir cumpri-las você pode ficar frustrado. E ainda tem a possibilidade de ser tão bons os resultados que você não consiga administrar adequadamente e ter muito trabalho e pouco lucro. Por isso é importante traçar diferentes cenários. Eu gosto de trabalhar com três tipos cenários.

- Ótimo: que seria um resultado acima do esperado; Exemplo: Conseguir pagar meus custos e ainda ter lucro.
- Bom: seria o resultado esperado; exemplo: Conseguir pagar meus custos sem utilizar meu capital de giro.
- Ruim: seria o resultado abaixo do esperado; Exemplo: Não conseguir pagar meus custos e precisei utilizar o capital de giro. Requer mais atenção do gestor, se este cenário persistir, você deve tomar medidas urgentes

Tendo em vista esses três cenários, você está preparado para qualquer situação que possa vir acontecer. Você diminui as chances de ser pego de surpresa.

Ao invés de ficar frustrado, começa agir para solucionar os problemas que vão aparecendo.



5° Passo - Crie processo para controle e acompanhamento

Se você não tem processos para controlar e acompanhar, não existe planejamento que funcione. Você e sua equipe precisa estar alinhada com os mesmos objetivos. E todo planejamento financeiro tem o objetivo de gerar mais receitas gastando o mínimo de recurso possível, gerando lucro para a empresa.

Por isso faz-se necessário ter processos bem definidos controlar e acompanhar. Tendo um controle eficiente você consegue visualizar o desperdício de recursos na produção, custos fixos desnecessários, aumento e diminuição de receitas.

O acompanhamento também permite ao empresário identificar, com razoável antecedência, os momentos em que haverá disponibilidade ou falta de recursos, sendo possível estabelecerem, por exemplo, quais as melhores datas para fazer pagamentos, evitando-se o erro de programar o vencimento da duplicata para o mesmo dia em que a empresa tem de fazer o pagamento de funcionários.





Conclusão

O dinheiro é sempre curto e caro. Esta verdade, velha conhecida dos pequenos e médios empresários, só reforça a necessidade de acompanhar cuidadosamente e rotineiramente o fluxo de caixa, ou seja, as entradas e saídas de recursos de uma empresa, na tentativa de evitar problemas que possam comprometer sua sobrevivência.

Uma análise criteriosa das demonstrações financeiras torna-se, neste caso, uma ferramenta gerencial imprescindível para identificar e prevenir possíveis desequilíbrios no item principal da empresa - o dinheiro.

O empresário precisa acostumar-se a realizar esse acompanhamento para planejar compras, pagamentos, investimentos e até para projetar as suas retiradas no caso de pequena empresa ou acompanhar a folha de pagamento de pagamento a luz dos valores pagos no mercado.

A tarefa não é tão complicada quanto parece à primeira vista. Qualquer funcionário qualificado administrativamente ou com a alçada para tal é capaz de projetar um “mapa” do fluxo de caixa da empresa, levando em conta as entradas e saídas.

