

A woman with dark, curly hair is sitting at a desk, looking down at a notebook she is writing in. A laptop is open to her left. The background is a soft-focus indoor setting.

GUIA DE PLANEJAMENTO FINANCEIRO

para Micro e Pequenas Empresas

APRESENTAÇÃO

Para uma empresa alcançar sucesso e destacar-se num mercado cada vez mais competitivo, é necessário que o empreendedor tome suas decisões apoiado em informações precisas e atualizadas. Daí a importância de elaborar e de pôr em prática um planejamento financeiro eficiente.



A IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO FINANCEIRO

Um planejamento financeiro eficiente reflete, diretamente, no sucesso do seu negócio dentro de um mercado tão competitivo.

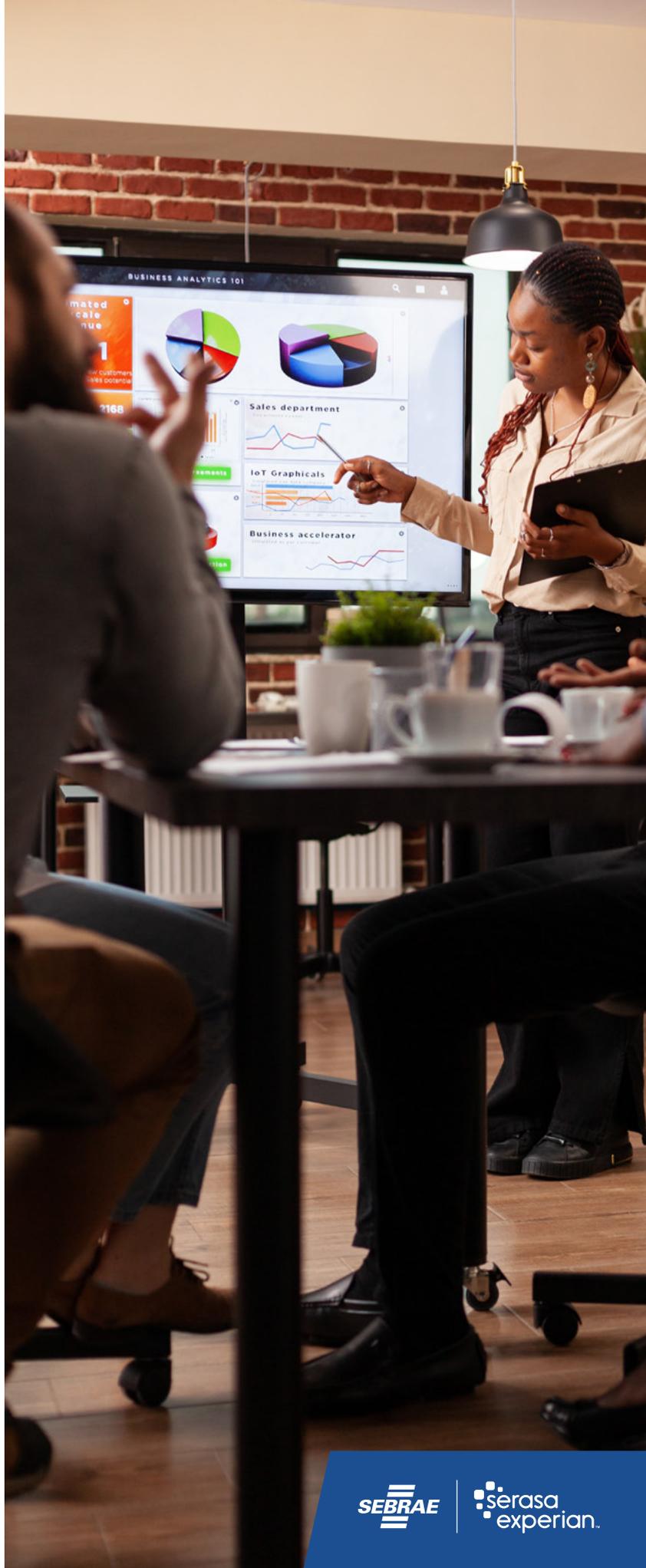
A vantagem de todo esse planejamento, está no fato de o empreendedor passar a checar a decisões mais estratégicas levando em consideração informações atualizadas e dados exatos.

Além disso, ao controlar financeiramente o próprio negócio, o empreendedor tem conhecimento de como está a saúde financeira dele.

Sabendo como ela anda, é possível ter uma visão clara de onde se deve investir, da quantidade necessária para o investimento e de quanto de lucro será conquistado para trilhar o seu caminho em busca de um empreendimento de sucesso.

Entender onde investir mais e onde investir menos é a grande vantagem de manter, em dia, o seu planejamento financeiro.

Nos próximos capítulos deste eBook, listamos as melhores dicas para que seu caixa permaneça sempre no azul. Continue lendo.



MANTENDO UM PLANEJAMENTO FINANCEIRO EFICIENTE

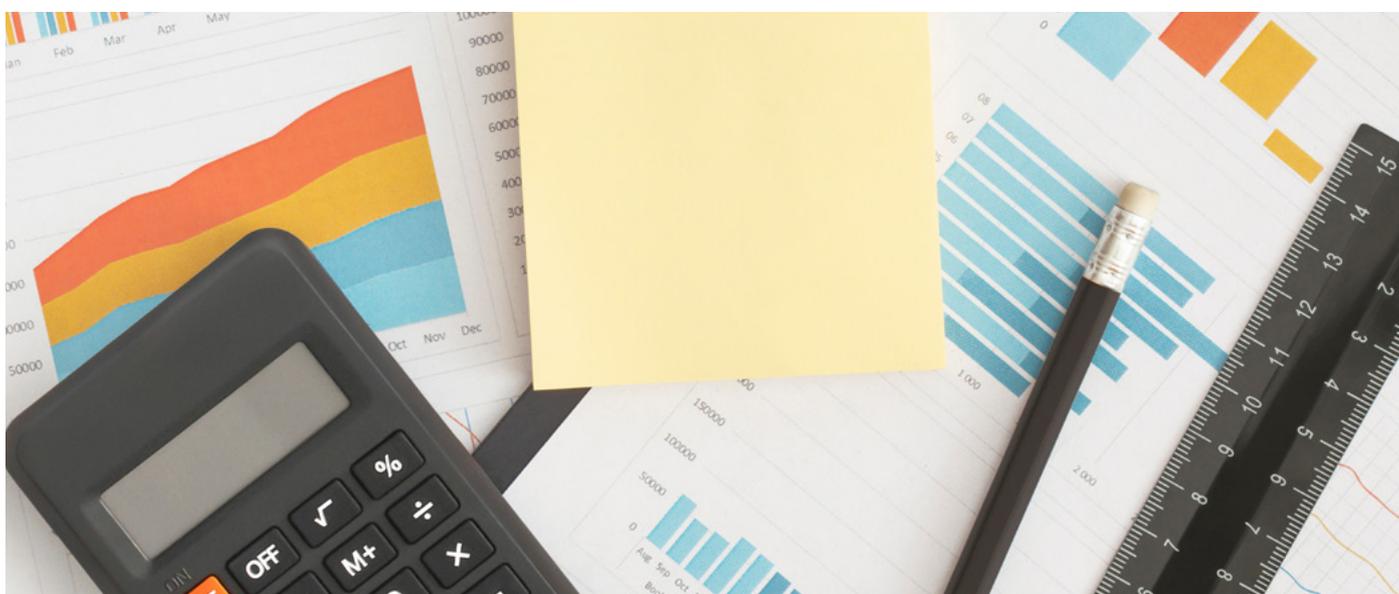
Por mais que os empreendedores reconheçam a importância de manter o planejamento financeiro do negócio em dia, não são todos que realmente o fazem.

Um bom exemplo da importância desse planejamento e que deveria ser prioridade para todo empreendedor é o controle de contas a pagar e a receber que, simplesmente, permitiria analisar os prazos de pagamento e o dinheiro disponível.

Caso não haja dinheiro em caixa para arcar com os pagamentos, por exemplo, seria possível negociar a tempo com fornecedores ou criar promoções visando à entrada rápida de dinheiro em caixa.

COMO FAZER UM PLANEJAMENTO FINANCEIRO EFICIENTE?

Obter um planejamento financeiro eficiente depende de técnicas, de ações e de planos que organizam toda a estrutura financeira de uma empresa, trazendo, ao empreendedor, informações sobre onde agir, por onde começar, evitando desperdícios para, então, aumentar resultados.



Abaixo, atenção às **dicas** para fazer um planejamento financeiro mais eficaz:

1. Acompanhar e projetar

Projetar um fluxo de caixa é o mesmo que prever situações financeiras. Em outras palavras, poder chegar a decisões hoje que causariam menos riscos para o seu negócio amanhã.

Saiba mais no curso via WhatsApp: [Fluxo de caixa como ferramenta de gestão para o seu negócio.](#)

2. Controlar custos e despesas

Da mesma forma que economizar ajuda a equilibrar a situação financeira de uma pessoa, controlar os gastos operacionais da empresa é essencial para manter o equilíbrio financeiro.

Conhecer o fluxo do dinheiro do próprio negócio é regra para qualquer empreendedor que deseje melhorar oportunidades e crescer com seus resultados.



3. Precificar produtos e serviços

É preciso ter atenção no momento de colocar preços em mercadorias e em serviços, pois o momento da venda é a chance de recuperação do dinheiro investido e dos gastos operacionais da empresa também.

Dito isso, os preços precisam ser atrativos aos olhos dos consumidores, melhores do que os preços da concorrência e o suficiente para manter o seu negócio lucrando.

Como é um assunto que requer bastante atenção, indicamos, ao empreendedor, o curso [Como definir preço de venda?](#)



CONHEÇA O PONTO DE EQUILÍBRIO EM SUA EMPRESA

O ponto de equilíbrio é um cálculo cujos resultados demonstram, ao empreendedor, a quantidade necessária a vender, para que o valor esteja em equilíbrio com a quantidade gasta pelo negócio.

Ou seja, os prejuízos do negócio são demonstrados abaixo do ponto de equilíbrio e esse cálculo pode ser feito por quantidade a ser vendida ou por faturamento com ou sem o lucro desejado.

Fórmula para calcular o ponto de equilíbrio:

$$\begin{aligned} & \text{Ponto de equilíbrio} \\ &= \text{Custos e despesas fixas} \\ & \quad + \text{Lucro mínimo} \\ & \div \text{Margem de contribuição} \\ & (\text{Receita} - \text{Custos e despesas variáveis}). \end{aligned}$$

Para te auxiliar com a análise do ponto de equilíbrio do seu negócio, criamos uma planilha. [Acesse aqui](#).

Importante lembrar: o ponto de equilíbrio é apenas uma referência.

Caso o faturamento do seu negócio esteja abaixo do ponto de equilíbrio, por qualquer motivo que seja, o resultado é prejuízo.

Aumentar as vendas, reduzir as despesas ou precificar novamente as mercadorias são atitudes básicas para equilibrar as contas, sair do vermelho e alcançar lucros.



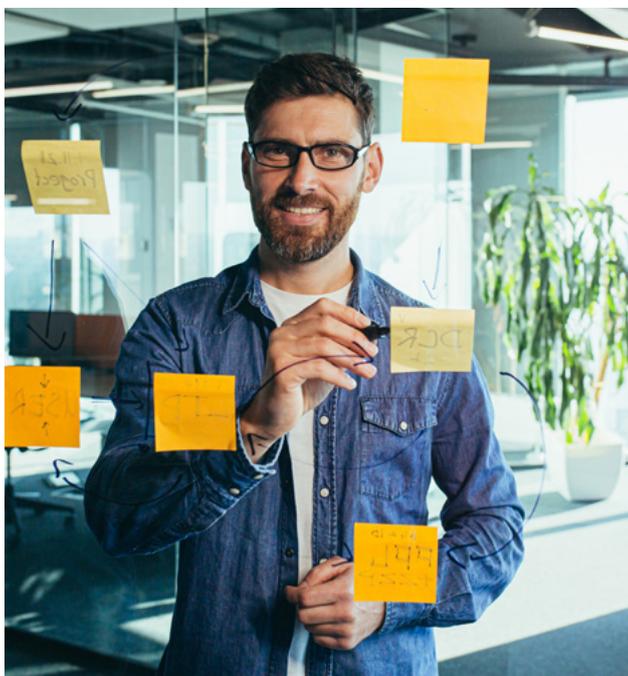
DIFERENÇA ENTRE FATURAMENTO E LUCRO

Empreendedor, atente-se para não confundir os conceitos de faturamento bruto e de faturamento líquido com lucro.

É importante conhecer e diferenciar termos como esses, para evitar possíveis erros. O faturamento é a soma de vendas que a empresa realizou durante um período de tempo.

FATURAMENTO

É a soma de todas as vendas de produtos ou serviços que a empresa realizou ou realizará em um período. O faturamento pode ser dividido em:



FATURAMENTO BRUTO

Obtido pela multiplicação do preço do produto ou serviço pela quantidade de unidades vendidas no período considerado.

Ou seja:

Faturamento bruto = Preço de venda x Quantidade total de vendas em um período.

Exemplo:

Uma loja de móveis vendeu 60 unidades de guarda-roupas com 2 portas, no mês, por R\$ 670,00 cada, apurando o faturamento bruto de **R\$ 40.200,00**.

- Preço de venda = R\$ 670,00
- Quantidade vendida = 60 unidades
- Faturamento bruto = R\$ 40.200,00 (R\$ 670,00 x 60).

FATURAMENTO LÍQUIDO

Corresponde ao faturamento bruto subtraído das vendas canceladas e devolvidas e dos impostos.

Ou seja:

$$\text{Faturamento líquido} = \text{Faturamento bruto} (-) \text{Vendas canceladas/devolvidas} (-) \text{Impostos}$$

Exemplo:

Ainda sobre a loja de móveis e supondo que, ao longo do mês, não houve vendas canceladas ou devolvidas.

A carga tributária dessa loja está no Simples Nacional em uma faixa de 9,5% de impostos, tendo, então, um faturamento líquido de **R\$ 36.381,00**.

- $\text{R\$ } 40.200,00 \times 9,5\% = \text{R\$ } 3.819,00$.
- $\text{R\$ } 40.200,00 - \text{R\$ } 3.819,00 = \text{R\$ } 36.381,00$.



Então, o que é o lucro?

LUCRO

É toda quantidade de dinheiro obtida com vendas, serviços, negociações e outros.

Na economia, lucrar significa o resultado das transações comerciais, auxiliando o negócio a continuar de portas abertas.

Existem dois tipos principais de lucros. São eles:



LUCRO BRUTO

Corresponde ao valor obtido do faturamento bruto subtraído das vendas canceladas e devolvidas, dos impostos e dos custos dos produtos vendidos.

Ou seja:

$$\begin{aligned} & (=) \text{ Faturamento bruto} \\ & (-) \text{ Vendas canceladas} \\ & (-) \text{ Vendas devolvidas} \\ & \quad (-) \text{ Impostos} \\ & (-) \text{ Custos dos produtos vendidos} \\ & (=) \text{ Lucro bruto} \end{aligned}$$

Exemplo: Supondo que, para vender as 60 unidades de guarda-roupa solteiro 2 portas, a loja teve um custo total de **R\$ 12.060,00**.

- Custo unitário = R\$ 201,00.
- Quantidade vendida = 60 unidades.
- Faturamento bruto = R\$ 40.200,00 (R\$ 670,00 x 60 unidades)
- Impostos = R\$ 40.200,00 x 9,5% = R\$ 3.819,00

(=) Faturamento bruto	R\$ 40.200,00
(-) Vendas canceladas	R\$ 0,00
(-) Vendas devolvidas	R\$ 0,00
(-) Impostos	- R\$ 3.819,00
(-) Custos dos produtos vendidos	- R\$ 12.060,00
(=) Lucro bruto.	R\$ 24.321,00

LUCRO LÍQUIDO

Obtido depois de excluir, do lucro bruto, os demais gastos operacionais da empresa (aluguel, energia elétrica, salários, entre outros), apurando, então, se a atividade registrou lucro ou prejuízo no período analisado. Ou seja:

(=) Faturamento bruto
(-) Vendas canceladas
(-) Vendas devolvidas
(-) Impostos
(-) Custos dos produtos vendidos
(-) Gastos operacionais
(=) **Lucro líquido**

Exemplo: Apuramos o lucro líquido supondo que os gastos operacionais da empresa entre aluguel, energia elétrica, salários e outros totalizaram R\$ 16.281,00 no período.

- Gastos operacionais = R\$ 16.281,00.
- Faturamento bruto = R\$ 40.200,00 (R\$ 670,00 x 60 unidades);
- Impostos = R\$ 40.200,00 x 9,5% = R\$ 3.819,00.
- Custos produtos vendidos = R\$ 12.060,00 (R\$ 201,00 x 60 unidades)

(=) Faturamento bruto	R\$ 40.200,00
(-) Vendas canceladas	R\$ 0,00
(-) Vendas devolvidas	R\$ 0,00
(-) Impostos	- R\$ 3.819,00
(-) Custos dos produtos vendidos	- R\$ 12.060,00
(-) Gastos operacionais	-R\$ 16.281,00
(=) Lucro líquido.	R\$ 8.040,00

Com os exemplos práticos, podemos concluir que a loja de móveis teve um **faturamento bruto de R\$ 40.200,00**. Com a dedução das vendas canceladas ou devolvidas, dos impostos, dos custos dos produtos vendidos e dos gastos operacionais, seu **lucro líquido é de R\$ 8.040,00**.



FERRAMENTAS E INDICADORES PARA ANÁLISE DE RESULTADOS

Para alcançar o sucesso de um negócio, o empreendedor precisa conhecer e utilizar ferramentas de indicadores financeiros.

Outro ponto importante é saber analisar e interpretar o que os números registrados por esses indicadores financeiros significam.

Abaixo, listamos algumas das principais ferramentas e indicadores de controle financeiro. Veja:

1. FLUXO DE CAIXA

O fluxo de caixa, quando alimentado com informações, diariamente ou semanalmente, demonstra as entradas e as saídas de dinheiro do seu negócio, além de previsões financeiras para uma data futura.

Essas previsões financeiras permitem, ao empreendedor, planejar seus próximos investimentos e ações estratégicas com base na realidade do seu negócio.

Conheça nosso curso e aprenda mais sobre [como controlar o fluxo de caixa](#).



2. DEMONSTRATIVO DE RESULTADO (DRE)

O DRE é um documento que contém informações financeiras sobre uma empresa e serve para o empreendedor entender qual é a situação do negócio.

Como o próprio nome já diz, o DRE funciona como um raio X para entender se houve lucro ou prejuízo em um determinado mês.

Vale lembrar: o DRE é importante, mas todas as informações utilizadas pela ferramenta devem ter passado pelo fluxo de caixa antes. Caso já esteja registrando as informações do seu negócio no fluxo de caixa, criamos uma planilha para o cálculo do DRE. Basta [clique aqui](#).

3. INDICADORES FINANCEIROS

Criados para indicar o desenvolvimento financeiro da empresa, são índices que demonstram a saúde do negócio e permitem comparativos de desempenho entre diferentes períodos.



ÍNDICE DE LUCRATIVIDADE (%)

É a relação entre o lucro líquido (dinheiro que sobrou depois de terem sido pagos todos os custos e despesas) e faturamento bruto, ou seja, o total das suas vendas.

$$\text{Lucratividade} = (\text{Lucro líquido} / \text{Faturamento bruto}) \times 100.$$

Exemplo:

A loja de móveis obteve, como faturamento bruto, o montante de R\$ 40.200,00 e, de lucro líquido, o montante de R\$ 8.040,00. Sendo assim, qual foi a sua lucratividade?

- $\text{Lucratividade} = \text{R\$ } 8.040,00 / \text{R\$ } 40.200,00 \times 100.$
- $\text{Lucratividade} = 0,20 \times 100.$
- $\text{Lucratividade} = 20\%.$

Portanto, a loja cobriu todos os custos e despesas e teve, como lucro, 20% sobre o faturamento bruto.

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

O nome já sugere algo, ou seja, é a margem de valor que a empresa terá para contribuir na quitação de algum compromisso. Portanto, margem de contribuição indica, para o empreendedor, o quanto sobrou de seu faturamento para que a empresa possa pagar seus gastos operacionais (aluguel, energia elétrica, salários e outros) e gerar lucro.

$$\text{Margem de contribuição} = (\text{faturamento bruto} - (\text{custos variáveis} + \text{despesas variáveis}))$$

Exemplo: Vamos apurar a margem de contribuição da loja de móveis conforme estes dados:

- (=) Faturamento bruto = R\$ 40.200,00.
- (-) Impostos = R\$ 3.819,00.
- (-) Custos com produtos vendidos = R\$ 12.060,00.
- (=) Margem de contribuição = R\$ 24.321,00

A margem de contribuição (sobra) deverá ser utilizada para pagar os gastos fixos operacionais. A quantidade que sobrar será o lucro.

BIBLIOGRAFIA

- [Entenda o que é o faturamento da sua empresa e como usar esse dado a seu favor](#)
- [Qual a diferença entre lucro e faturamento](#)
- [Como fazer uma análise-financeira](#)
- [O que é faturamento bruto e faturamento líquido](#)
- [O que é faturamento e como fazer a gestão da sua empresa.](#)
- [Aprofunde seus conhecimentos em gestão financeira](#)
- [6 dicas para a gestão de indicadores financeiros](#)
- [Planejamento financeiro empresarial](#)



CONCLUSÃO

Para concluir: realizar um planejamento financeiro é essencial para o caminho de sucesso dos negócios. Informação de qualidade é a alma do negócio.

Quem registra controla e acompanha tudo o que entra e sai; tem mais chances de ter um negócio saudável e com bons resultados.

Comece agora mesmo a colocar em prática tudo o que aprendeu aqui e lembre-se de não deixar de buscar auxílio no Sebrae mais próximo ou entrar em contato com a nossa Central de Relacionamento: 0800 570 0800.



0800 570 0800

aprenda
serasa | sebrae

