

GESTÃO FINANCEIRA:
6 PASSOS PARA MONTAR UM PLANEJAMENTO CAMPEÃO!

INNOVIA.







Introdução	3
Por que fazer um planejamento financeiro	5
Como fazer	8
Como garantir que dê certo	15
Conclusão	22
Sobre a Innovia	25

INNOVIA.



INTRODUÇÃO

> *Uma gestão financeira eficiente é fundamental para a longevidade e o crescimento dos negócios, pois oferece condições para que empresários e gestores possam definir metas de curto, médio e longo prazos, a partir de uma análise detalhada da situação financeira da empresa. Essas informações são determinantes para a tomada de decisões estratégicas. Por isso, o planejamento financeiro se tornou essencial para um gerenciamento enxuto e eficaz. Além disso, ter uma visão abrangente facilita a identificação de problemas e de oportunidades. Para tanto, é preciso contar com um controle rigoroso do capital, dos investimentos, das entradas e saídas.*

Neste e-book, vamos tratar da importância do planejamento financeiro e das vantagens conseguidas através de uma gestão competente. Além disso, mostraremos o passo a passo para a elaboração de um bom planejamento e também, os principais erros cometidos na administração de uma empresa.

Boa leitura!



POR QUE FAZER UM PLANEJAMENTO FINANCEIRO

O planejamento financeiro é necessário para garantir o uso racional dos recursos disponíveis, bem como para manter as reservas e o capital de giro. Sem esse tipo de estudo é muito mais difícil realizar as projeções, identificar possibilidades e reconhecer as condições mais favoráveis para o negócio. Em linhas gerais, esse planejamento deve fundamentar o processo de tomada de decisões que envolve todas as etapas da operação.



> *O planejamento financeiro estabelece diretrizes para a mudança e para o crescimento de uma empresa, alinhando elementos da estratégia corporativa com as expectativas de investimentos, projetos de expansão, ofertas de financiamento e crédito, faturamento e lucratividade do negócio. Assim, esse gerenciamento define quais são as ações necessárias para que os objetivos financeiros sejam alcançados. Portanto, ele serve como um plano para o futuro.*

A falta de planejamento e de controles eficientes podem colocar uma empresa em perigo. O desequilíbrio nas contas e o endividamento são capazes de causar danos ainda maiores, quando não administrados corretamente. Por isso a necessidade de uma gestão preparada localizar e eliminar perdas, gastos desnecessários e ineficiências, e ainda, de definir táticas que aumentem a produtividade e a competitividade.



COMO FAZER

> *O planejamento financeiro está fundamentado em um conjunto de ações e controles, que incluem o acompanhamento de indicadores, a preparação de orçamentos e a definição de metas. Todas essas informações são extremamente úteis para a redução de custos, através da identificação de desperdícios, gargalos, supérfluos e gastos ocultos, que drenam o lucro da empresa. Para garantir um planejamento seguro e eficiente é preciso seguir alguns passos. Para ajudá-lo nessa missão, listamos os principais. Confira:*

ANALISE A SITUAÇÃO ATUAL DA EMPRESA

A primeira etapa é a análise da situação atual da empresa, através do levantamento de uma série de dados e KPIs (Key Performance Indicators). Você deve avaliar o tempo de atuação, diferenciais e deficiências da operação, conjunturas que envolvem o segmento e os concorrentes, índices de satisfação e fidelização de clientes, além de tendências e novas tecnologias. Esse processo pode ser facilitado através de algumas técnicas administrativas, como a análise SWOT, que auxilia na definição de forças e fraquezas da empresa, e também as oportunidades e ameaças do mercado. Assim, é viável começar efetivamente o planejamento, definindo prioridades e metas para o negócio.



ORGANIZE AS INFORMAÇÕES

A próxima etapa é mapear e organizar as informações financeiras. Neste momento, deve-se criar um controle para todas as entradas e saídas, cuidando especialmente das despesas. Através deste mapeamento, é mais fácil perceber todos os gastos e os impactos no resultado final. Aluguel, impostos, tarifas, salários, fornecedores, devem compor o fluxo de caixa, juntamente com as receitas imediatas e a receber. Esse gerenciamento permite a visualização de sazonalidades, que também precisam ser administradas. Além disso, é importante prever os investimentos na empresa e estabelecer um cronograma para que todas as informações sejam colocadas na linha do tempo, permitindo um panorama bastante completo da situação.

DEFINA METAS E OBJETIVOS

Assim que todas as informações estiverem organizadas, é recomendado definir projetos para curto, médio e longo prazos. Expansão da operação, crescimento do faturamento, contratação de profissionais, ampliação do portfólio e aumento do lucro, devem estar entre os principais objetivos corporativos. Esses objetivos macro precisam ser desdobrados em metas, que por sua vez, precisam ser compartilhadas com gestores e equipes, de modo a incentivar o engajamento e o comprometimento de todos.

FAÇA PROJEÇÕES

> *O planejamento financeiro deve contar também com projeções que contemplem cenários diferentes. É importante considerar todas as hipóteses, afinal, existe uma série de variáveis que podem interferir diretamente nos planos da empresa.*

Questões econômicas e políticas, nacionais e internacionais, norteiam o mercado, e por conta disso, inflação, variações do câmbio, desvalorização do petróleo, restrições ao crédito e as taxas de desemprego, são indicadores importantes na composição do planejamento financeiro. Neste sentido, o "cenário base" é o mais realista, assumindo as informações de momento. Porém, o mais adequado é a criação de, pelo menos, mais duas alternativas.

Um "cenário otimista", onde há um aumento do consumo, as expectativas de vendas são superadas, os custos e despesas reduzidos e metas atingidas. E ainda, um "cenário pessimista", no qual acontece a retração da economia, o encarecimento de tarifas e a diminuição do faturamento.





Para cada um destes cenários, é preciso elaborar um plano de ação ou de contingência, definindo medidas a serem tomadas para aproveitar as oportunidades ou para evitar prejuízos.

DEFINA ORÇAMENTOS

Também é necessário definir os orçamentos, incluindo despesas e investimentos durante o ano. Esses valores devem estar fundamentados nas projeções de vendas e faturamento, alinhando entradas e saídas. É o momento para eliminar supérfluos e otimizar recursos — crie limites para todos gastos, visando sempre a saúde financeira da empresa. Esses orçamentos também precisam ser compartilhados com gestores e equipes, para reforçar a necessidade de uma gestão mais enxuta.

COLOQUE TUDO EM PRÁTICA

Com o planejamento financeiro pronto, é hora de colocar todas as ações em prática. Os levantamentos devem ser conduzidos com cuidado, garantindo a qualidade dos dados e, consequentemente, da análise. Realize os controles com disciplina, principalmente, no caso de empresas com grandes movimentações — para assegurar a eficácia deste controle, é importante adotar soluções tecnológicas apropriadas, como os softwares de gestão.

> *Para facilitar o gerenciamento, é indispensável também pensar na capacitação do empresário ou do gestor responsável. Existem muitos cursos livres, de atualização e de especialização, destinados à preparação destes profissionais. Com conhecimento e experiência, é possível gerenciar todos os indicadores financeiros com mais segurança e competência.*



COMO GARANTIR QUE DÊ CERTO

> *Para garantir o sucesso do planejamento financeiro, você deve acompanhar de perto o andamento das ações e os indicadores, mensurar e analisar os resultados, projetar diferentes cenários e ainda, definir reservas para imprevistos. Para garantir que tudo aconteça da melhor maneira possível, é imprescindível contar com uma administração eficiente.*

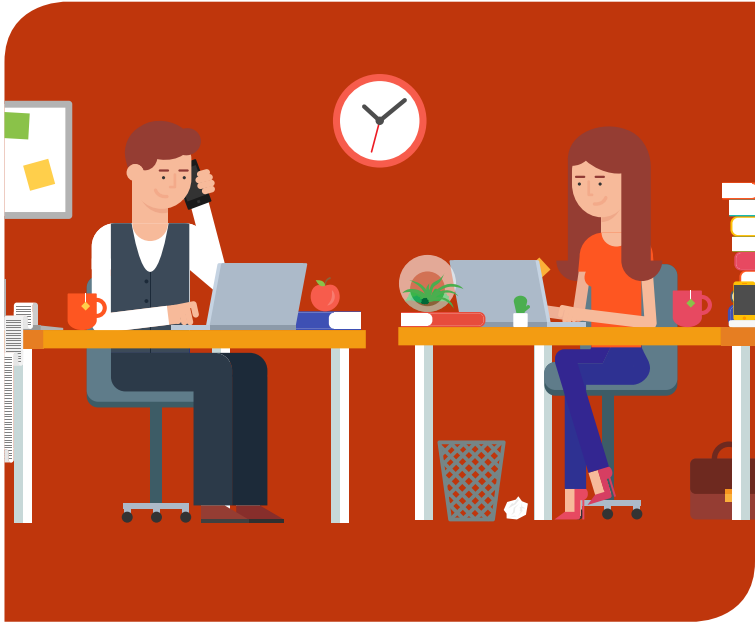
Conheça os erros que colocam em risco a gestão financeira da sua empresa.

NÃO MANTER A DISCIPLINA NO CONTROLE FINANCEIRO

Este talvez seja o maior erro cometido por empresários e gestores. A correria do dia a dia, as muitas demandas e os prazos a serem cumpridos, não podem ser argumentos para negligenciar o controle financeiro. Contas se acumulam, planilhas e sistemas não são atualizados, os orçamentos são ignorados, os imprevistos geram despesas adicionais e de repente, todo o gerenciamento foi perdido. Neste caso, a recomendação é incluir esse compromisso na agenda diária. Assim, cria-se o hábito de ter todos os números importantes sempre à mão.

NÃO PROJETAR O FLUXO DE CAIXA

O fluxo de caixa permite uma visão mais abrangente da operação, criando condições para que as decisões sejam tomadas com base em análises transparentes. Por meio de controles padronizados, é simples relacionar diversos pagamentos — funcionários, fornecedores, aluguéis, impostos e serviços, além das receitas. Todos esses apontamentos devem ser diários, de modo a evidenciar a rotina financeira da empresa. Ficará mais fácil perceber desperdícios, gastos indevidos e oportunidades para aumentar o faturamento e a lucratividade da empresa.



IGNORAR GASTOS OCULTOS E PEQUENAS DESPESAS

Os custos ocultos são aqueles que se escondem na ineficiência da operação, por isso é tão difícil percebê-los e mensurá-los — eles impactam diretamente no resultado final. Ociosidade ou indisponibilidade de equipamentos, equipes não qualificadas, serviços desnecessários e atividades que não agregam valor ao cliente, são apenas alguns exemplos. Paralelamente, as pequenas despesas também devem ser controladas, pois podem comprometer a saúde financeira da empresa ao longo do ano.

NÃO REALIZAR CONTROLE DE ESTOQUE

> *O estoque sempre representa um grande investimento para a empresa, devendo ser controlado e atualizado de acordo com as saídas e entradas de cada produto. Calcular o estoque ideal para minimizar os custos de armazenagem e otimizar o processo de compras são iniciativas importantes. Neste caso, é possível também negociar com os fornecedores melhores condições de pagamento e entrega. Sem uma gestão correta de estoque a empresa pode realizar gastos exagerados, prejudicando o giro e as reservas financeiras, ou então, ficar sem produtos ou insumos importantes para a operação.*



NÃO CALCULAR O PREÇO IDEAL DE VENDA

A composição do preço deve considerar várias despesas, como matéria-prima, mão de obra e custos fixos. Nesta fase, você deve decidir qual será a margem de lucro utilizada e também avaliar qual o percentual de desconto para pagamentos à vista ou em promoções especiais. Assim, é possível calcular o preço ideal de venda e então, comparar esse valor ao praticado pelos concorrentes — essa análise é essencial para identificar oportunidades ou para redefinir a estratégia da empresa.

NÃO MEDIR CORRETAMENTE O DESEMPENHO DA EMPRESA

Não basta apenas registrar todas as entradas e saídas, o empresário ou gestor tem que analisar estas informações. Uma gestão eficiente deve considerar ações de controle, planejamento e análise das atividades financeiras da empresa. Porém, muitas vezes, essa análise detalhada não acontece e o lucro é calculado apenas através da diferença entre as receitas e despesas. Neste sentido, é importante considerar as vendas, custos, despesas e impostos para apurar corretamente o desempenho da operação.

> *Vale lembrar que os custos, despesas e impostos, têm grande peso nesta conta, em especial no Brasil. Atue nas oportunidades de redução de desperdícios, na otimização e automatização de processos e na racionalização dos recursos.*

NÃO CRIAR UM PADRÃO PARA O CONTROLE FINANCEIRO

Para que o controle financeiro seja efetuado de maneira correta e efetiva, é fundamental padronizar os meios, seja com softwares ou planilhas. Essas ferramentas permitem maior compreensão e facilidade para analisar dados e informações.

NÃO ADMINISTRAR O LUCRO

O lucro obtido pela empresa também precisa ser bem administrado. Enquanto não é utilizado nos investimentos planejados, deve ser aplicado de forma inteligente. Além disso, é preciso observar o lucro mensal e perceber as sazonalidades do mercado e o efeito de campanhas pontuais de marketing ou vendas. Essas informações devem alimentar a estratégia da empresa para os próximos meses.





CONCLUSÃO

O planejamento financeiro, aliado a uma gestão enxuta e a controles eficientes, é responsável pelo crescimento e pelo sucesso de qualquer empresa. Afinal, esse conjunto de informações possibilita uma análise mais assertiva da operação, incluindo peculiaridades, fraquezas e oportunidades. Assim, é possível definir metas e programar ações efetivas.



Porém, de acordo com o porte e com a complexidade dos negócios, nem sempre é simples realizar esse gerenciamento de forma segura. Neste caso, é importante considerar a contratação de uma consultoria especializada, capaz de auxiliar no planejamento, na identificação de desperdícios, na elaboração do fluxo de caixa e dos orçamentos anuais e até mesmo, na construção de novas estratégias para alavancar as vendas, o faturamento e a lucratividade da empresa.

> *De qualquer forma, o planejamento financeiro deve fazer parte da cultura organizacional e do cotidiano dos gestores, sempre com foco na racionalização dos recursos, na otimização dos processos, em alternativas criativas e em investimentos rentáveis, para a expansão e modernização das operações. Com essas práticas, você será capaz de garantir um gerenciamento ativo, alinhado a realidade do mercado e capaz de gerar ótimos resultados em seu negócio.*

INNOVIA.

A Innovia é especialista em Educação Corporativa e Consultoria Empresarial.

Ensinar e aprender é um ciclo infinito de teoria, práticas e aperfeiçoamento. A Educação Corporativa une aprendizado e gestão de conhecimento. Nossos cursos abordam a aquisição e desenvolvimento de conhecimentos essenciais para o sucesso da empreitada, fundamentação de valores e crenças, aprimoramento das atividades praticadas, ênfase da cultura da empresa e cidadania tão importantes para o êxito do negócio. Por meio da gestão por competências, com foco em cada área de conhecimento da empresa, é possível alcançar resultados incríveis, com a elaboração de planos realistas, concretos e executáveis.

Conheça a Innovia e as soluções para a sua empresa!