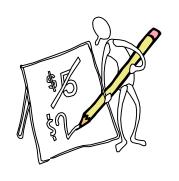
SSC570 - Empreendedorismo

Profa. Ellen Francine



ICMC/USP



- O sucesso de um empreendimento depende muito da capacidade de se administrar financeiramente o negócio.
- O acompanhamento sistemático das finanças é o que permite a tomada de decisões acertadas.
 - Acompanhamento, avaliação e correção.

Ajuda a avaliar a viabilidade do negócio e probabilidade de sucesso/lucros.

Reflete em números tudo o que foi escrito nas demais seções do PN.



- 1. Investimentos
- 2. Fontes de Financiamento
- 3. Previsão de Receitas
- 4. Projeções Financeiras



1. Investimentos

Quanto será necessário gastar para montar a empresa?

Investimentos

- » Qual o investimento necessário para viabilizar o negócio?
- » Relação de toda a infra-estrutura necessária para a execução das atividades da empresa.
- » Três partes:
 - Despesas pré-operacionais.
 - Investimentos fixos.
 - Investimentos iniciais de capital de giro.



Despesas Pré-Operacionais

- Gastos que o empreendedor efetua antes da empresa começar a funcionar.
 - Registro da empresa, registro da marca no INPI.
 - Honorários de terceiros.
 - Publicitários (desenvolvimento de marca, etc.), eventuais consultores especializados, advogados (para a elaboração do contrato social da empresa), etc.
 - Gastos com pesquisa de mercado.
 - Questionários, telefonemas, viagens (mesmo que com carro próprio), etc.

Investimentos: Despesas Pré-Operacionais

Despesas Pré-Operacionais	Valor (R\$)
Gastos com elaboração de questionários – cópias	50,00
Gastos com pesquisas de mercado – mão de obra	240,00
Gasto com registro de marca no INPI	320,00
Honorários de publicitário p/ desenvolver marca	400,00
Registro da empresa	160,00
Subtot	al 1.170,00

Investimentos Fixos

- Gastos com aquisição (e instalação) de...
 - Máquinas e equipamentos, móveis e utensílios, veículos, centrais telefônicas, imóveis (aquisição, reforma, ampliação, melhoramento), etc.
- Constituem o patrimônio da empresa e podem ser vendidos e convertidos em dinheiro.

Investimentos: Fixos

Equipamentos	Quantidade	Valor Unitário (R\$)	Valor Total (R\$)
Desktop	10	2.500,00	25.000,00
Notebook	3	4.000,00	12.000,00
Impressora	2	700,00	1.400,00
Projetor	2	6.000,00	12.000,00
Aparelho telefôni	co 10	50,00	500,00
Aparelho de fax	1	300,00	300,00
		SubTotal	50.200,00

- Investimentos Iniciais de Capital de Giro
- Gastos operacionais necessários colocar a empresa em funcionamento.
- Posteriormente cobertos pelas receitas mas, no início, têm que ser bancados pelo empreendedor.
 - Pró-labore, salários e encargos, honorários.
 - Aluguéis e condomínios, telefone, água, luz, material de limpeza, depreciação, manutenção e conservação, ...

Investimentos Iniciais de Capital de Giro

Despesas	Valor mensal (R\$)
Salários e encargos pessoal (administra	ntivo) 15.000,00
Prestação de serviços (contador)	2.000,00
Aluguel	1.500,00
Contas (água, luz, telefone)	400,00
Su	bTotal 18.900,00

Investimentos:

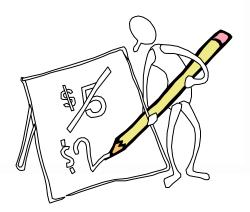
Investimentos	Ano I	Ano II	Ano III
Pré-operacionais	1.170,00		
Fixos	50.200,00		
Capital de giro	226.800,00	226.800,00	226.800,00
Total	278.170,00	226.800,00	226.800,00

- 1. Investimentos
- 2. Fontes de Financiamento
- 3. Previsão de Receitas
- 4. Projeções Financeiras



2. Fontes de Financiamento

- » Explicitar de onde virão os recursos para viabilizar o negócio.
- » Ressaltar o tipo de financiamento.



Prontes de Financiamento:

Fontes	Ano I	Ano II	Ano III	
Recursos Sócios	20.000,00			
Empréstimo CEF	150.000,00			
FINEP	80.000,00	80.000,00	80.000,00	
BNDES	30.000,00	30.000,00	30.000,00	
Total	280.000,00	110.000,00	110.000,00	

- 1. Investimentos
- 2. Fontes de Financiamento
- 3. Previsão de Receitas
- 4. Projeções Financeiras



3. Previsão de Receitas

- » Indica o volume de vendas para um determinado período.
- » Relação de vendas (ou projeção).
 - Produtos e/ou serviços vendidos em um determinado período.
 - Preços unitários.



 Receitas
 Semestre I
 Semestre II
 Semestre III
 Semestre IV ...

 60.000,00
 60.000,00
 120.000,00
 120.000,00

 (12 Vendas)
 (12 Vendas)
 (24 Vendas)
 (24 Vendas)

Receitas Anuais Ano I Ano 2 Ano 3 Total 120.000,00 240.000,00 300.000,00 660.000,00

Valor do Produto R\$ 5.000,00

- 1. Investimentos
- 2. Fontes de Financiamento
- 3. Previsão de Receitas
- 4. Projeções Financeiras



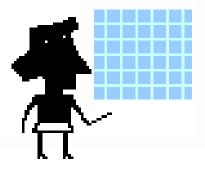
4. Projeções Financeiras

Qual valor terei disponível depois de pagos todos os compromissos projetados para os três primeiros anos?

Finalidade de qualquer negócio: o dinheiro ganho!!!!

Projeções Financeiras

- » Geradas a partir das informações anteriores.
- » Mostram com clareza as variáveis quantitativas envolvidas no projeto.



Totalização

Receitas de Vendas	35.000,00
(-) custo de produção	25.000,00
Lucro Bruto	10.000,00
(-) despesas operacionais (total)	6.200,00
vendas	2.200,00
gerais	4.000,00
Lucro operacional	3.800,00
(-) imposto de renda	1.045,00
Lucro Líquido	2.755,00



Pluxo de Caixa

» Principal ferramenta de planejamento financeiro do empreendedor.

Qual será o saldo de caixa, ou seja, os recursos financeiros disponíveis, mês a mês, depois que todas as receitas e despesas forem calculadas?

Será necessário contrair empréstimos, ou as receitas serão suficientes para cobrir todas as despesas?

Pluxo de Caixa

- » Acompanhamento do caixa.
 - Gerenciar entradas (recebimentos) e saídas
 (pagamentos) de recursos financeiros no caixa da empresa.
- Mostra se a empresa tem dinheiro para pagar suas contas.

Pluxo de Caixa

- Dinheiro em caixa (início): valor que o empreendedor tem no caixa no primeiro dia de operação da empresa.
- Entradas: total de entrada de dinheiro no caixa da empresa.
 - Receita de vendas, empréstimos, ...
- Saídas: total das saídas de dinheiro da empresa.
 - Pagamentos diversos.
- Saldo no período: valor monetário que sobrou ou faltou naquele período de atuação da empresa.
- Dinheiro em caixa (final).

Projeção do Fluxo de Caixa para 3 anos:

Ano I Ano II Ano III

Saldo Anterior

(a)Saldo anterior

Dinheiro saindo do caixa da empresa

- (b) Investimentos
- (c) Despesas operacionais

Dinheiro entrando no caixa da empresa

- (d) Receita bruta (vendas)
- (e) Injeção de capital

Resultado

- (f) Lucro líquido = (d) (c)
- (g) Liquidez = (a) (c) + (d) + (e)

Pluxo de Caixa

- Periodicidade: frequência desejada pelo empreendedor.
 - Diária, semanal, quinzenal, mensal, ...
- Apresenta a soma das entradas financeiras, subtrai as saídas, apura e apresenta os saldos.

Ponto de Equilíbrio

» Break-Even Point

- Ponto do faturamento da empresa que cobre exatamente os seus custos operacionais.
 - Exemplo: Se os custos fixos mensais forem de R\$ 10.000,00, e o produto é vendido por R\$ 200,00, o ponto de equilíbrio será alcançado com a venda de 50 unidades/mês.

Payback Period

Em quanto tempo o investimento dará retorno financeiro?

- Período de recuperação do investimento.
 - Exemplo: Se o *Payback Period* de um novo negócio for de 6 meses, significará que neste período de tempo o empreendedor terá de volta todo o dinheiro que colocou no negócio.

Considerações...

- » A confecção do plano financeiro envolve conhecimentos de finanças e contabilidade.
 - Procure ajuda especializada.
 - Ver modelos de planos já desenvolvidos.
 - Utilize templates pré-programados.
 - Ex: SSPlan (site do Sebrae).
- » Use gráficos!!

Considerações...

- » Não mostre detalhes ou cálculos. Indique as premissas e resultados.
- » Não tente ser mais preciso que o razoável. Trabalhe com grandes números e faixas de valores.
- » Se possível, use cenários.
- » As projeções financeiras devem estar "amarradas" com o restante do plano.

- Investimentos
 - Despesas Pré-Operacionais.
 - Investimentos Fixos.
 - Investimentos Iniciais de Capital de Giro.
- 2. Fontes de Financiamento
- 3. Previsão de Receitas
- 4. Projeções Financeiras
 - Totalização.
 - Fluxo de Caixa.
 - Ponto de Equilíbrio.



Texto (PEGN – Out/2010)

Adeus, Problemas Financeiros

 Identifique os principais problemas financeiros aos quais sua empresa está vulnerável. Estabeleça uma ordem de prioridade para os problemas identificados.

Texto (PEGN – Out/2010)

Adeus, Problemas Financeiros

- Identifique os principais problemas financeiros aos quais sua empresa está vulnerável. Estabeleça uma ordem de prioridade para os problemas identificados.
- 2. Discuta possíveis soluções para superar os problemas identificados.

