

5. Plano Financeiro

Investimento total

Nessa etapa, você irá determinar o total de recursos a ser investido para que a empresa comece a funcionar. O investimento total é formado pelos:

- Investimentos fixos.
- Capital de Giro.
- Investimentos pré-operacionais.

5.1. Estimativa dos investimentos fixos



O que é e como fazer

O investimento fixo corresponde a todos os bens que você deve comprar para que seu negócio possa funcionar de maneira apropriada.

No quadro a seguir, relacione os equipamentos, máquinas, móveis, utensílios, ferramentas e veículos a serem adquiridos, a quantidade necessária, o valor de cada um e o total a ser desembolsado.



Fique de olho

- Evite immobilizações desnecessárias. Quando possível, alugue ao invés de construir ou comprar;
- Considere a possibilidade de terceirizar algumas atividades, isso reduzirá a necessidade de compra de máquinas e equipamentos;
- Pesquise e avalie as diversas opções de aquisição (leilões, classificados, lojas de usados). Cuidado com o estado de conservação e a garantia do que irá comprar.



Hora de praticar

A – Máquinas e equipamentos

Descrição	Qtde.	<input checked="" type="checkbox"/> Valor Unitário	<input type="checkbox"/> Total
1		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SUB-TOTAL(A)			\$

B – Móveis e utensílios

Descrição	Qtde.	<input checked="" type="checkbox"/> Valor Unitário	<input type="checkbox"/> Total
1		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SUB-TOTAL(B)			\$

C- Veículos

Descrição	Qtde.	(X) Valor Unitário	(=) Total
1		(X)	(=)
2		(X)	(=)
3		(X)	(=)
4		(X)	(=)
5		(X)	(=)
SUB-TOTAL(C)			\$

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS	SUB-TOTAL(A+B+C)	\$
--------------------------------------	-------------------------	-----------

5.2. Capital de giro



O que é e como fazer

O capital de giro é o montante de recursos necessário para o funcionamento normal da empresa, compreendendo a compra de matérias-primas ou mercadorias, financiamento das vendas e o pagamento das despesas. Ao estimar o capital de giro para o começo das atividades da empresa, você deverá apurar o estoque inicial e o caixa mínimo necessário.

A – Estimativa do estoque inicial

O estoque inicial é composto pelos materiais (matéria-prima, embalagens, etc.) indispensáveis à fabricação de seus produtos ou pelas mercadorias que serão revendidas.

No quadro Hora de Praticar, identifique quais materiais ou mercadorias devem ser comprados, as quantidades, seu preço unitário e o total a ser gasto. Para isso, leve em consideração a sua capacidade de produção, o tamanho do mercado e o seu potencial de vendas.



Fique de olho

- Faça uma ampla pesquisa junto a seus fornecedores. Pechinche, negociando bons preços e condições de pagamento, assim você reduz despesas, oferecendo preços competitivos e aumentando as receitas e o lucro da empresa.

- Tenha um controle apurado dos seus estoques, assim você saberá qual o momento certo para adquirir novos produtos.
- Para a formação dos estoques, dê preferência aos itens de maior giro, ou seja, aqueles que têm maior saída e aceitação. Estoque parado por muito tempo, na maior parte das vezes, representa prejuízo.



Hora de Praticar

A – Estimativa do estoque inicial

Descrição	Qtde.	(X) Valor Unitário	(=) Total
1		(X)	(=)
2		(X)	(=)
3		(X)	(=)
4		(X)	(=)
5		(X)	(=)
6		(X)	(=)
7		(X)	(=)
8		(X)	(=)
9		(X)	(=)
10		(X)	(=)
11		(X)	(=)
12		(X)	(=)
13		(X)	(=)
14		(X)	(=)
15		(X)	(=)
16		(X)	(=)
17		(X)	(=)
18		(X)	(=)
19		(X)	(=)
20		(X)	(=)
TOTAL(A)			\$

B – Caixa Mínimo

É o capital de giro próprio necessário para movimentar seu negócio. Representa o valor em dinheiro que a empresa precisa ter disponível para cobrir os custos até que as contas a receber de clientes entrem no caixa. Corresponde a uma reserva inicial de caixa.

Para calcular a necessidade líquida de capital de giro é preciso conhecer os prazos médios de vendas, compras e estocagem. Essas informações podem ser pesquisadas junto a concorrentes e fornecedores e serão utilizadas na apuração do caixa mínimo, isso porque nas vendas financiamos os clientes por meio dos prazos concedidos e somos financiados pelos fornecedores por meio dos prazos para pagamento negociados.

Acompanhe o exemplo a seguir e aprenda como calcular a necessidade de capital de giro próprio e o caixa mínimo. Posteriormente, faça o mesmo no quadro Hora de Praticar, utilizando os dados específicos da sua atividade.

1º Passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

É a média do prazo de financiamento a clientes, ou seja, do prazo concedido aos clientes para que estes efetuem o pagamento do que compraram.

Prazo médio de vendas	(%)	(x)	Número de dias	(=)	Média Ponderada em dias
a vista	20%	(x)	0	(=)	0
a prazo (1)	45%	(x)	30	(=)	13,5
a prazo (2)	30%	(x)	60	(=)	18
a prazo (3)	5%	(x)	90	(=)	4,5
a prazo (4)	-	(x)	-	(=)	-
			Prazo médio total		36 dias

No exemplo acima, para a política de vendas da empresa, estimou-se que:

- 20% das vendas serão à vista;
- 45% das vendas com 30 dias;
- 30% das vendas com 60 dias e
- 5% das vendas com 90 dias.

Para calcularmos a média ponderada dos prazos de vendas, basta multiplicarmos o percentual das vendas pelo número de dias que serão concedidos aos clientes. O resultado acima indica que em média a empresa leva 36 dias para receber suas vendas a prazo.

2º Passo: Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras

Segue a mesma lógica do item anterior, porém devemos calcular o prazo médio dado pelos fornecedores para o pagamento dos produtos e serviços adquiridos.

Prazo médio de compras	(%)	(x)	Número de dias	(=)	Média Ponderada
a vista	50%	(x)	0	(=)	0
a prazo (1)	50%	(x)	30	(=)	15
a prazo (2)	-	(x)	-	(=)	-
a prazo (3)	-	(x)	-	(=)	-
a prazo (4)	-	(x)	-	(=)	-
			Prazo médio total		15 dias

Partindo da premissa que 50% das compras são realizadas à vista e 50% em 30 dias, novamente devemos ponderar os prazos, multiplicando o percentual do volume de compras pelos prazos médios concedidos pelos diversos fornecedores. Nessa situação a empresa tem aproximadamente 15 dias para o pagamento de seus débitos.

3º Passo: Estoques – Cálculo da necessidade média de estoques

É o prazo médio de **PERMANÊNCIA** da matéria prima ou das mercadorias nos estoques da empresa. Abrange desde a data em que é feito o pedido ao fornecedor até o momento em que os produtos são vendidos. Lembre-se de que um prazo maior de permanência das mercadorias em estoque irá gerar uma necessidade maior de capital de giro.

Necessidade média de estoques	Número de dias
	5 dias

Dando continuidade ao nosso exemplo, foi estimado um prazo médio de permanência em estoque de 5 dias.

4º Passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

É a diferença entre os recursos da empresa que se encontram fora do seu caixa (contas a receber + estoques) e os recursos de terceiros no caixa da empresa (fornecedores). Se positivo, o resultado indica quantos dias em que o caixa ficará descoberto, se negativo aponta que os recursos financeiros das vendas entram no caixa antes que sejam feitos os pagamentos.

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de dias
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	36 dias
2. Estoques – necessidade média de estoques	5 dias
Subtotal 1 (item 1 + 2)	41 dias
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	15 dias
Subtotal 2	15 dias
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (Subtotal 1 – Subtotal 2)	26 dias

Somando o prazo médio de vendas (contas a receber) e o prazo médio de estocagem (estoques) e diminuindo desse resultado o prazo médio de compras (fornecedores) encontraremos a necessidade líquida de capital de giro em dias. Em nosso exemplo, o prazo de 26 dias significa que a empresa irá necessitar de caixa nesse período para cobrir seus gastos e financiar clientes.

B – Caixa Mínimo

Representa a reserva em dinheiro necessária para que a empresa financie suas operações iniciais. É obtida ao multiplicarmos a necessidade líquida de capital de giro em dias pelo custo total diário da empresa.

1. Custo fixo mensal (Quadro 5.11 – Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais)	R\$ 4.400,00
2. Custo variável mensal (Subtotal 2 do quadro 5.12 – Demonstrativo de Resultados)	R\$ 9.000,00
3. Custo total da empresa (item 1 + 2)	R\$ 13.400,00
4. Custo total diário (item 3 ÷ 30 dias)	R\$ 446,66
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (vide resultado do quadro anterior)	26 dias
Total de B – Caixa Mínimo (item 4 x 5)	R\$ 11.613,16

A partir dos dados fornecidos acima o caixa mínimo necessário para a cobertura dos custos da empresa para um período de 26 dias é de R\$ 11.613,16.



Fique de olho

- O custo total corresponde ao somatório dos custos fixos e variáveis. Mais adiante você irá aprender a calcular esses custos. Essas informações poderão ser obtidas no demonstrativo de resultados que é elaborado ao final do plano financeiro, por isso prossiga na leitura do manual e quando estiver com tais informações em mãos retorne ao cálculo do caixa mínimo.
- Você deve ter notado, que quanto maior sua necessidade líquida de capital de giro em dias, maior é o caixa mínimo. Portanto, procure negociar bem os prazos com clientes e fornecedores e não mantenha mercadorias e matérias-primas paradas por muito tempo em estoque.





Hora de praticar

B – Caixa Mínimo

1º Passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

Prazo médio de vendas	(%)	(x)	Número de dias	(=)	Média Ponderada em dias
a vista		(x)		(=)	
a prazo (1)		(x)		(=)	
a prazo (2)	-	(x)	-	(=)	-
a prazo (3)	-	(x)	-	(=)	-
a prazo (4)	-	(x)	-	(=)	-
		(x)	Prazo médio total	(=)	

2º Passo: Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras

Prazo médio de compras	(%)	(x)	Número de dias	(=)	Média Ponderada em dias
a vista		(x)		(=)	
a prazo (1)		(x)		(=)	
a prazo (2)	-	(x)	-	(=)	-
a prazo (3)	-	(x)	-	(=)	-
a prazo (4)	-	(x)	-	(=)	-
		(x)	Prazo médio total	(=)	

3º Passo: Estoques – Cálculo da necessidade média de estoques

Necessidade média de estoques	Número de dias

4º Passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de dias
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	
2. Estoques – necessidade média de estoques	
Subtotal 1 (item 1 + 2)	
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	
Subtotal 2	
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (Subtotal 1 – Subtotal 2)	

B – Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal (Quadro 5.11 – Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais)	R\$
2. Custo variável mensal (Subtotal 2 do quadro 5.12 – Demonstrativo de Resultados)	R\$
3. Custo total da empresa (item 1 + 2)	R\$
4. Custo total diário (item 3 ÷ 30 dias)	R\$
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (vide resultado do quadro anterior)	_____ dias
Total de B – Caixa Mínimo (item 4 x 5)	R\$

5.2. Capital de giro (resumo)

Descrição	R\$
A – Estoque Inicial	
B – Caixa Mínimo	
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A + B)	

5.3. Investimentos pré-operacionais



O que é e como fazer

Compreendem os gastos realizados antes do início das atividades da empresa, isto é, antes que ela abra as portas e comece a vender. São exemplos de investimentos pré-operacionais: despesas com reforma (pintura, instalação elétrica, troca de piso, etc.) ou mesmo as taxas de registro da empresa.



Hora de praticar

5.3. Investimentos pré-operacionais

Investimentos Pré-Operacionais	R\$
Despesas de legalização	
Obras civis e/ou reformas	
Divulgação	
Cursos e treinamentos	
Outras despesas	
TOTAL	

5.4. Investimento total (resumo)



O que é e como fazer

Agora que você estimou os valores para investimentos fixos, financeiros e pré-operacionais, é o momento de conhecer o total a ser investido no negócio.

Transporte para o quadro 5.4, INVESTIMENTO TOTAL, o somatório dos:

- quadro 5.1 – Estimativa dos Investimentos Fixos.
- quadro 5.2 – Capital de Giro.
- quadro 5.3 – Estimativa de Investimentos Pré-Operacionais.

Em seguida avalie se o capital para criação da empresa será feito a partir de recursos próprios (investimento dos proprietários) ou de terceiros (pessoas externas ou instituições financeiras). Então preencha o quadro de fontes de recursos definindo em que proporção isso irá acontecer.



Fique de olho

- Pense em como e onde irá buscar os recursos para iniciar ou ampliar o negócio. Você dispõe do capital necessário para isso (recursos próprios) ou será necessário recorrer a bancos (recursos de terceiros), por exemplo?
- Ao fazer uso de financiamento, procure saber quais são as linhas de crédito para pequenas empresas. Peça ao gerente do banco escolhido orientações sobre o que pode ser financiado, até quanto, a taxa de juros, a carência e o prazo de pagamento, a documentação e as garantias exigidas.
- Verifique se você está apto a atender essas condições e se a empresa irá gerar resultados que possibilitem a quitação do financiamento. Caso contrário, busque alternativas, mesmo que, para isso, tenha que adiar o projeto ou iniciar um empreendimento menor.



Hora de praticar

5.4. Investimento total (resumo)

Descrição dos investimentos	Valor (R\$)	(%)
1. Investimentos Fixos – Quadro 5.1		
2. Capital de Giro – Quadro 5.2		
3. Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3		
TOTAL (1 + 2 + 3)		100,00
Fontes de recursos	Valor (R\$)	(%)
1. Recursos próprios		
2. Recursos de terceiros		
3. Outros		
TOTAL (1 + 2 + 3)		100,00