



EMPREENDEDORISMO 06

Projeções financeiras

A fase de preparação de um plano de negócios.

Iniciar >



Warsaw University
of Technology



Cofinanciado pelo
Programa Erasmus+
da União Europeia

O apoio da Comissão Europeia a este projeto e à produção desta publicação não constitui um consentimento quanto ao seu conteúdo, o qual reflete apenas a opinião dos autores, não podendo a Comissão ser responsabilizada por qualquer uso indevido que possa ser feito da informação contida nesta publicação.



OBJETIVO



EMPREENDEDORISMO MÓDULO 6

Projeções financeiras

Este módulo tem como objetivo ajudá-lo(a) a criar as suas próprias projeções financeiras.

O que irá aprender

- 1 O que são projeções financeiras.
- 2 Por que razão se realizam projeções financeiras.
- 3 Como pode fazer projeções financeiras.



Capítulos neste módulo

1

O que são projeções financeiras?

2

Por que razão se fazem projeções financeiras?

3

Criar um plano de negócios

4

Diagrama de fluxo de caixa

5

Demonstração de resultados

6

Balanço



EMPREENDEDORISMO | MÓDULO 6 | CAPÍTULO 1

O que são projeções financeiras?

Neste capítulo, irá aprender o que são projeções financeiras e como estão ligadas aos temas abordados nos outros módulos do EMPREENDEDORISMO.



O que irá aprender

- 1 Como é que a projeção financeira está relacionada com o plano de negócios.
- 2 As projeções financeiras não são antevistasões.
- 3 Como pode fazer as suas próprias projeções financeiras.



Projeções financeiras e plano de negócios

As projeções financeiras são uma parte importante de um plano de negócios, e incluem:

- as projeções financeiras do projeto, ou seja, as previsões financeiras.
- o projeto escrito com informações detalhadas sobre **a pessoa, o seu projeto de negócio e o enquadramento empresarial (3 pilares)**. Explica também os dados das projeções financeiras.

A parte escrita será abordada no módulo **EMPREENDEDORISMO 07 Plano de Negócios**.



As projeções financeiras não são antevisões

As projeções financeiras são a tradução, em dados, dos diferentes aspetos do seu projeto.

Como percebeu anteriormente, cada projeto é multifacetado: armazém, equipamento, matéria-prima, encomendas, salários, impostos...

Uma empresa tem várias oportunidades diárias para ganhar e gastar dinheiro. **Na realidade, cada decisão e cada ação diária tem uma consequência financeira.**

Se estas receitas e despesas diárias não forem corretamente geridas com as ferramentas adequadas, a situação pode rapidamente tornar-se incontrolável. Uma empresa que perde o controlo do seu orçamento é uma empresa em perigo.

O processo de projeção financeira utiliza diferentes ferramentas para considerar vários cenários económicos e financeiros.

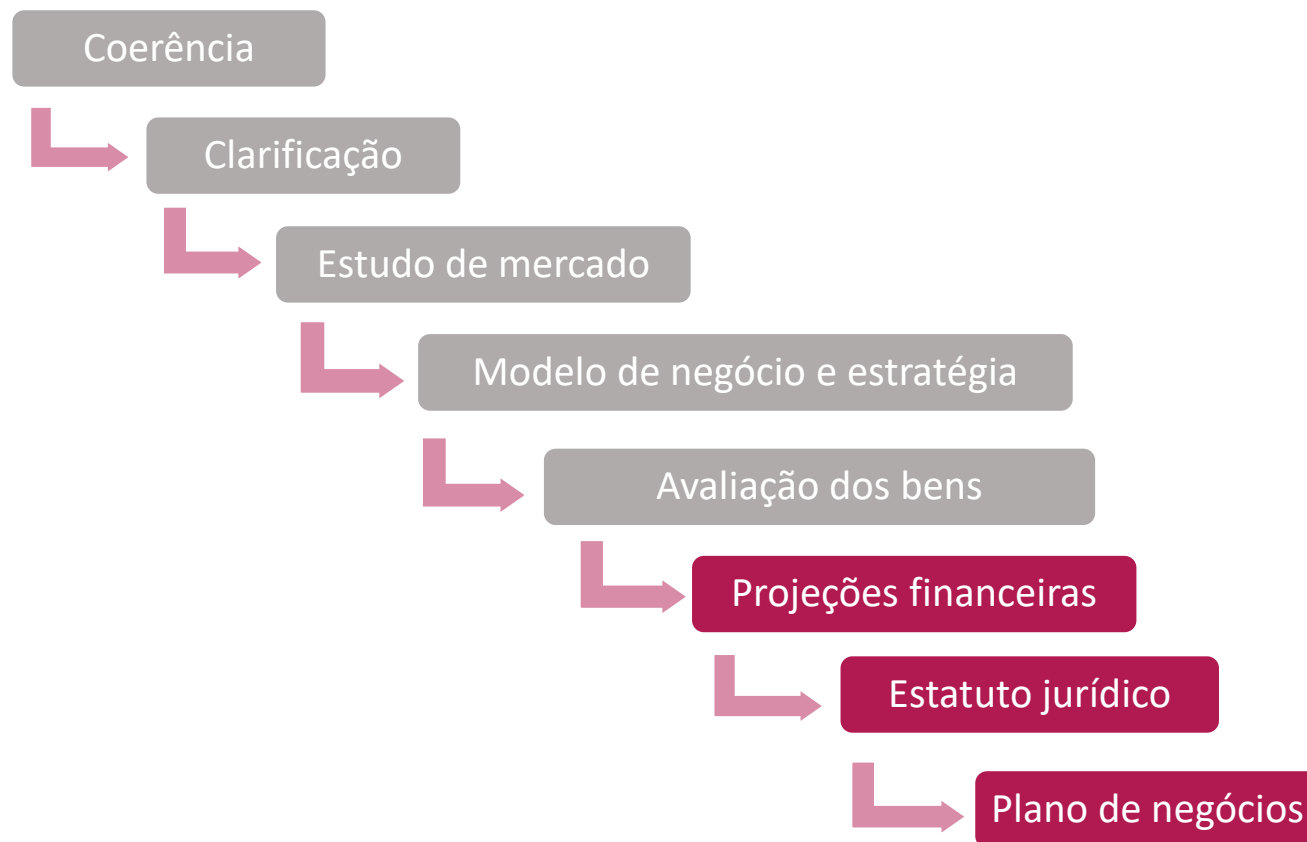
Por exemplo, se prevê diferentes graus de desenvolvimento da atividade, pode ser útil elaborar vários cenários de modo a verificar as consequências económicas e financeiras das diferentes estratégias que tem em mente.

Projeções financeiras no processo

As projeções financeiras são feitas no final do processo, juntamente com a escolha do estatuto jurídico e a elaboração da apresentação detalhada do projeto.

Claro que enquanto se faz a projeção financeira, andamos para trás e para a frente entre o plano de negócios (e obviamente as projeções financeiras) e os outros passos para ajustar a estratégia e manter a coerência entre todos eles.

Estas etapas baseiam-se mais ou menos em formatos padrão que ajudam os gestores a calcular, analisar, comparar e validar o que consideram ser o melhor cenário.



Como são as projeções financeiras

Existem ferramentas para realizar os cálculos e para a apresentação:



São utilizadas várias tabelas para efetuar cálculos, bem como para justificar resultados e conclusões. É evidente que a complexidade e variedade destes documentos depende da dimensão do projeto, dos desafios e das questões colocadas.



São utilizados vários tipos de gráficos, como por exemplo gráficos circulares e gráficos de coluna para destacar dados importantes, ajudar na compreensão das escolhas e decisões económicas e ajudar na memorização. Todos estes gráficos são baseados em dados.

Tabelas usadas nas projeções financeiras

O **plano financeiro** compara os **investimentos** que precisam de ser feitos relativamente ao seu plano de negócios e as **potenciais fontes de financiamento**.

A **declaração de rendimentos** (demonstração de lucros e prejuízos) é aquela em que subtrai as despesas do potencial volume de negócios para calcular o **potencial lucro**.

A projeção do diagrama de fluxo de caixa é aquela em que se prevê movimentos de caixa para identificar as condições a evitar no caso de um saldo negativo e evitar assim ficar sem dinheiro - uma das causas mais comuns de insucesso das *start-ups*.

A **projeção do balanço** é uma projeção do ativo, passivo e capital próprio num momento futuro. É utilizada para aproximar o ativo e os passivos futuros ("dívidas").

Volume de negócios, lucro, ativo, passivo e capital próprio são termos que serão explicados no próximo diapositivo.



Conceitos importantes

Volume de negócios

É o total das vendas realizadas por uma empresa num determinado período.

Lucro

É o ganho financeiro que uma empresa tem quando as receitas ultrapassam os custos e despesas.

Ativos

É uma parte do valor da propriedade de uma empresa.

Passivos

São as dívidas legais que uma empresa tem para com terceiros credores.

Equidade

Representa a participação dos acionistas na empresa.

Estes termos serão descritos com maior precisão nos próximos capítulos.



Quando é que é necessário fazer projeções financeiras?

Para um novo negócio

No final do processo de um plano de negócios, mais ou menos ao mesmo tempo que a parte escrita.

Quando se está a passar pelo processo de criar o seu próprio negócio, é importante recolher e organizar as informações para validar cada hipótese, decisão e escolha.

Para a aquisição de um negócio

Se pretende comprar uma empresa, terá de avaliar o risco comercial e financeiro que irá assumir. Receberá documentos e informações do passado e do presente e deve considerar para o futuro uma estratégia com base nesta informação e nos dados que foi recolhendo.

Deve definir um desenvolvimento que vai ao encontro dos seus objetivos e verificar, através da projeção, se este é viável.

Para desenvolver o negócio

Quando considera (ou quer) desenvolver o seu negócio para atingir diferentes objetivos. Por exemplo, aumentar o volume de negócios, acrescentar novas atividades, transformar a estrutura, mudar para um lugar melhor ou maior, atrair parceiros financeiros ou adaptar-se a uma mudança ambiental. Em todos estes casos, é necessário fazer projeções financeiras. Desta forma poderá medir as consequências para a empresa.

As projeções financeiras também devem ser feitas sempre que há ou se preveem grandes mudanças em, pelo menos, um dos três pilares do seu negócio.

Por que se fazem projeções financeiras para três anos?

Os planos de negócios típicos tendem a utilizar **parâmetros de referência de três anos**.

Existem 2 razões principais para isso:

- O maior número de falências ocorre nos primeiros 3 anos;
- É tempo suficiente para fornecer uma análise do arranque e desenvolvimento de um negócio.

Por vezes, para as pequenas empresas com uma atividade regular, uma previsão financeira para um ano pode ser suficiente, uma vez que os anos seguintes devem ser os mesmos que o primeiro.

Contudo, as projeções financeiras a 5 anos podem ser solicitadas pelo banco ou por um parceiro financeiro, por exemplo para se ter uma melhor ideia da capacidade a longo prazo de reembolsar um empréstimo.



Resumo do capítulo

1

Apreendeu que as projeções financeiras fazem parte do plano de negócios.

2

Apreendeu que as projeções financeiras são quadros e gráficos.

3

Ficou a saber que as projeções financeiras podem ser utilizadas antes da criação da empresa ou para o seu desenvolvimento.

Capítulo concluído!

Parabéns! Concluiu este capítulo com sucesso!

Resumo das competências adquiridas

1

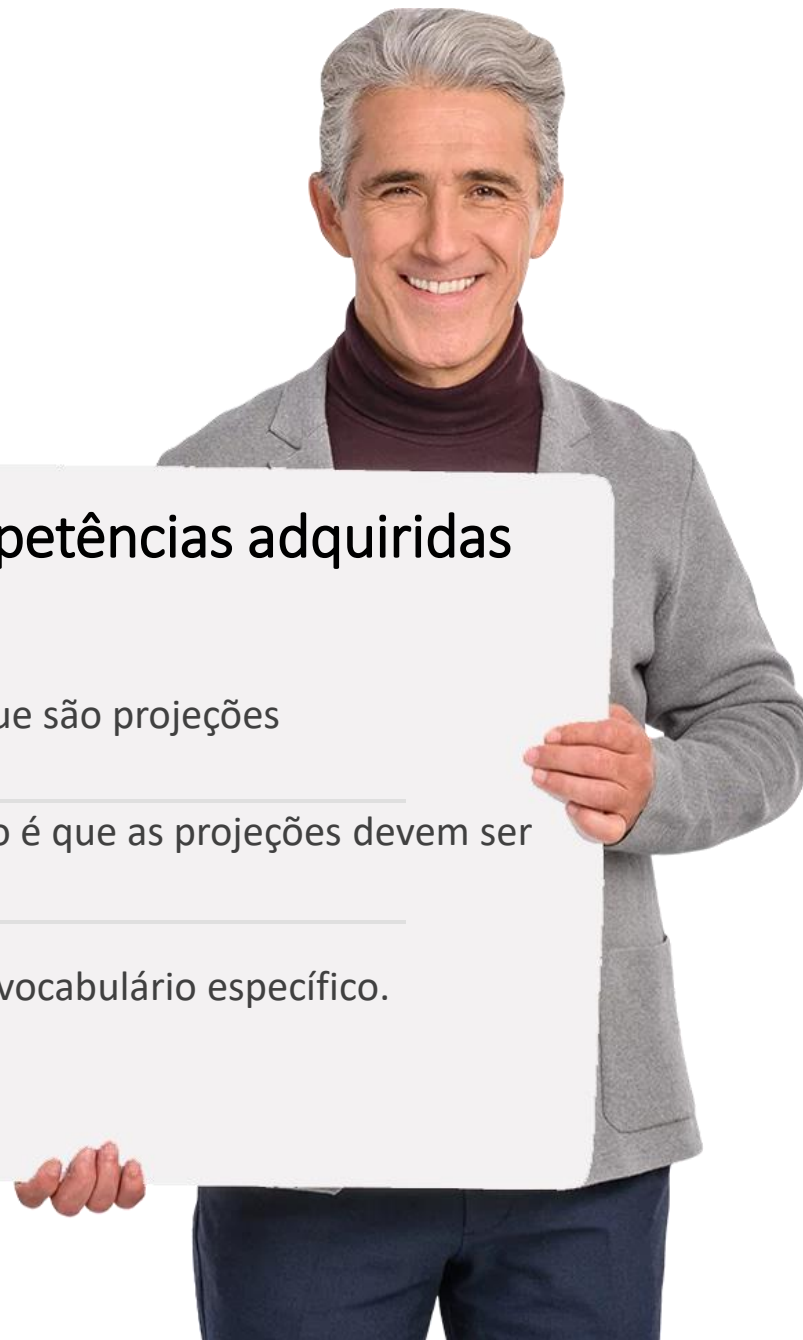
Ficou a saber o que são projeções financeiras.

2

Aprendeu quando é que as projeções devem ser feitas.

3

Aprendeu algum vocabulário específico.



O que vem a seguir?

Agora pode repetir este capítulo ou seguir a nossa recomendação para continuar a aprendizagem, ao clicar num dos botões abaixo:

[Reiniciar](#)[Seguinte](#)



EMPREENDEDORISMO | MÓDULO 6 | CAPÍTULO 2

Por que razão se fazem projeções financeiras?

Neste capítulo irá aprender porque é que as previsões financeiras são tão importantes para si e para os seus parceiros e porque é que as deve fazer.



O que irá aprender

- 1 Porque é que as projeções financeiras são importantes para si.
- 2 Por que razão as projeções financeiras são importantes para os seus parceiros.
- 3 Por que razão deve fazer projeções financeiras para o seu negócio.



Projeções financeiras para si

Fazer as suas projeções financeiras irá ajudá-lo(a):

- **Medir a rentabilidade** e identificar as condições para ter um **rendimento suficiente** em relação às suas necessidades pessoais;
- **Identificar o risco ou oportunidade financeira** que o projeto representa;
- Para **estimar o tempo de trabalho** necessário;
- Para **quantificar os objetivos** e torná-los concretos;
- Para se **projetar no seu empreendimento com números realistas** com base em informações precisas. Este trabalho inicial permite-lhe chegar ao centro da questão;
- Para saber **quanto dos seus próprios fundos** deve investir;
- **Para convencer os seus sócios** de que o próprio e o seu projeto são sérios.





Sabia que?

Pode solicitar que as projeções financeiras sejam feitas por profissionais ou **fazê-las por si próprio(a), com a ajuda** de consultores financeiros.

É uma oportunidade de adquirir novas competências.

Projeções financeiras ara os seus parceiros

Fazer previsões financeiras irá ajudá-lo(a) a:

- Apresentar ao seu banco o **montante de dinheiro que necessita** para pedir emprestado, porquê e como o poderia reembolsar. Poderá ser útil quando o banco decide se pode/quer fazer um empréstimo;
- Apresentar às autoridades locais ou regionais o **número de postos de trabalho que pretende criar**, por exemplo, e assim negociar isenções totais ou parciais de impostos locais ou beneficiar de outros tipos de apoio;
- **Para negociar com os principais fornecedores**, por exemplo, os termos e condições de pagamento e as condições de entrega;
- Para ajudar os sócios a compreender o cenário que construiu e a sua compreensão dos números;
- Para **atrair investidores**.



Projeções financeiras para o seu futuro negócio

- A projeção financeira é uma **ferramenta** que vai dar ao seu negócio uma melhor oportunidade de se desenvolver e sobreviver aos primeiros 3 anos;
- É um **guia** que lhe permite seguir a evolução dos parâmetros, números e dados, tais como volume de negócios, despesas, lucro, etc.
- É muito importante atualizar os regularmente as projeções para **avaliar as diferenças entre as suas previsões iniciais e os dados atuais**;
- Poderá obter um novo cenário com os dados atualizados e, ao mesmo tempo, adaptar a sua estratégia;
- Ao atualizar regularmente as suas previsões financeiras está a criar os meios para antecipar possíveis problemas financeiros e agir em conformidade.



Resumo do capítulo

- 1** Aprendeu que as projeções financeiras são ferramentas que o(a) ajudam a validar o melhor cenário de negócios.

- 2** Aprendeu que as projeções financeiras são utilizadas para trocar ideias com os seus potenciais parceiros.

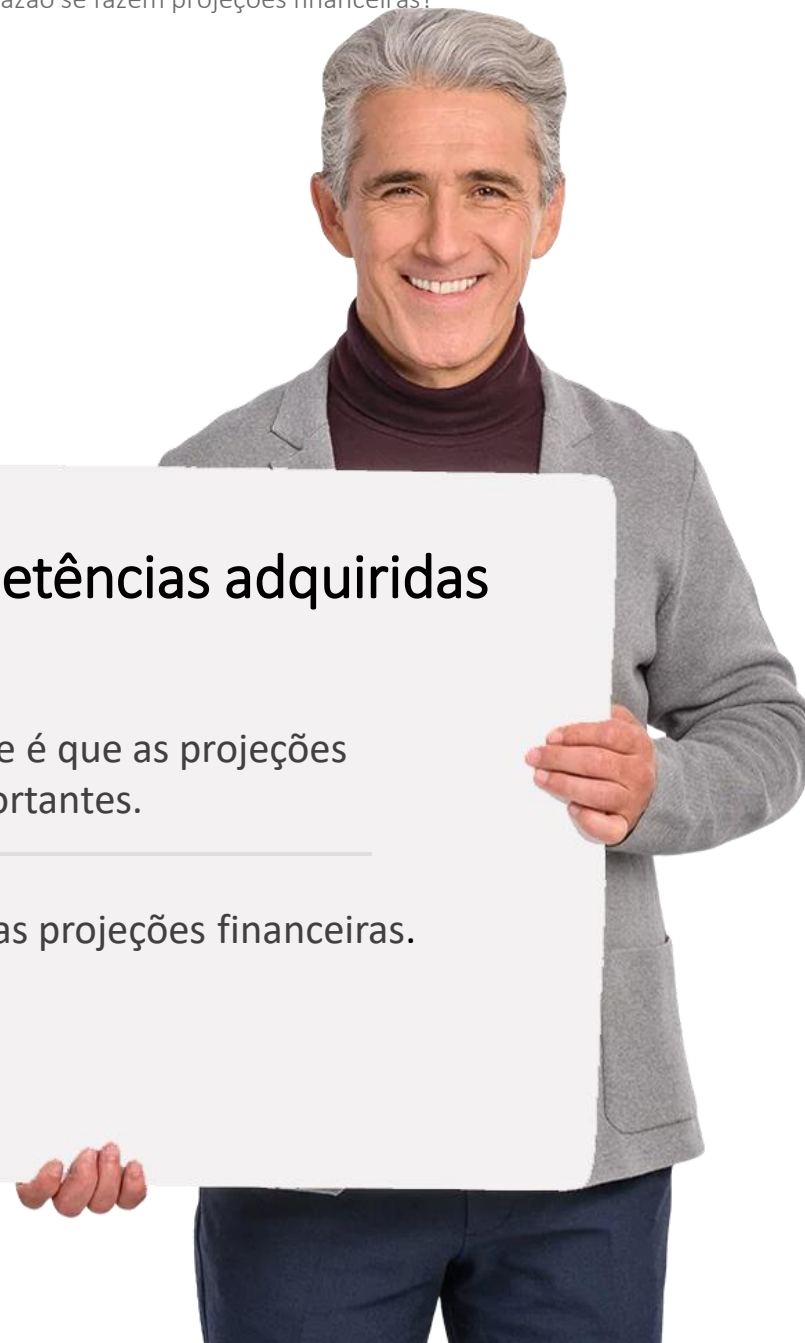
- 3** As projeções financeiras são utilizadas como guias do negócio.

Capítulo concluído!

Parabéns! Concluiu este capítulo com sucesso!

Resumo das competências adquiridas

- 1 Ficou a saber porque é que as projeções financeiras são importantes.
- 2 Aprendeu a utilizar as projeções financeiras.



O que vem a seguir?

Agora pode repetir este capítulo ou seguir a nossa recomendação para continuar a aprendizagem, ao clicar num dos botões abaixo:

[Reiniciar](#)[Seguinte](#)



EMPREENDEDORISMO | MÓDULO 6 | CAPÍTULO 3

Plano financeiro

Cada projeto começa com necessidades bem definidas. Neste capítulo, veremos como o plano financeiro pode ajudá-lo(a) a formalizar as suas necessidades no início do seu negócio.

O que irá aprender

- 1 O que é um plano financeiro e qual é o seu objetivo?
- 2 O que é que precisa para começar a trabalhar no seu plano financeiro?
- 3 Como pode completar o seu plano financeiro?



O que é um plano financeiro?

O plano financeiro é uma tabela que lhe permite medir a **viabilidade financeira** da criação de uma empresa. Permite responder a esta pergunta: quanto dinheiro é necessário para lançar o projeto e como o angariar?

Por outras palavras, o plano financeiro permite-lhe verificar que terá os fundos necessários para financiar as despesas mais importantes para lançar o seu negócio.



De que precisa para iniciar o seu plano financeiro?

Para criar um plano financeiro, terá de visualizar o seu negócio e conhecer as suas características financeiras e económicas. Por outras palavras, **precisa de saber o que quer fazer e como o quer fazer.**

Aliás, como pode avaliar as suas necessidades materiais e imateriais, sem ter realmente definido todos os aspetos da sua atividade?

Quanto melhor visualizar o início da sua atividade, melhor será a sua capacidade de avaliar o que precisa para começar.

Um plano financeiro é dividido em duas colunas principais: Os bens de início de atividade e os recursos destinados a financiar esses bens.

Os recursos devem estar sempre à altura das necessidades.

Se os seus bens forem maiores que os recursos, deve reduzi-los ou aumentar os seus recursos.

Se os seus recursos forem maiores do que os seus bens, isto não é um problema, pelo contrário, pode considerar este excesso de recursos como um bónus.

Vamos analisar mais de perto estes bens e recursos.

Diferentes necessidades numa *start-up*

As suas necessidades podem ser diversas. Podem ser materiais ou imateriais. Vamos analisar mais de perto algumas necessidades comuns das *start-ups* (empresas numa fase inicial).



Bens imateriais

Existem vários bens imateriais que nem sempre identificamos imediatamente:

- Licenças de *software*
- Patentes
- Direitos de arrendamento
- Investimentos em investigação e desenvolvimento
- *Websites*
- Custos de arranque: registo, consulta, etc.



Planta e construção de um edifício

Talvez precise de construir ou renovar edifícios como escritórios, um armazém ou um parque de estacionamento, por exemplo?

Talvez precise de montar uma cozinha ou uma oficina de carpintaria?

Talvez tenha de instalar a eletricidade ou a canalização?

De uma forma geral, estas necessidades são muito dispendiosas e devem ser cuidadosamente detalhadas para evitar surpresas desagradáveis.



Bens materiais

Que objetos e outras máquinas precisa de adquirir para iniciar o seu negócio?

Por exemplo:

- Um carro ou um camião;
- Mobiliário de escritório;
- Aparelhos profissionais: frigorífico, forno, máquina de lavar louça;
- Dispositivos digitais: computador portátil, impressora, ecrãs;
- Máquinas e ferramentas, infraestruturas tecnológicas.



Bens financeiros

Existem três tipos principais de investimentos financeiros: garantia/depósito de segurança, quotas/ações e direitos de dívida.

Na maioria dos casos, se for o arrendatário, estará preocupado com a caução de segurança.



Fundo de manei

O fundo de manei é o dinheiro que uma empresa precisa para pagar as suas despesas correntes enquanto espera para receber o pagamento dos seus clientes.

Por outras palavras, antes de receber o dinheiro das suas primeiras vendas, uma empresa deve comprar e pagar o que é necessário para realizar as suas primeiras vendas. Isto inclui a compra de matérias-primas, bens manufaturados, custos de gasolina, aluguer, seguros, etc.

É geralmente recomendado ter um fundo de manei igual a vários meses de despesas correntes. Veremos mais tarde o que entendemos por despesas correntes.



Diferentes tipos de recursos

Uma vez enumerados todos os seus bens, deve verificar se os seus recursos lhe permitem financiá-los.

Existem diferentes tipos de recursos, que vamos analisar mais atentamente.



Contributo pessoal

A sua contribuição pessoal pode ser feita em dinheiro (valor que paga com a conta da empresa) ou em géneros (principalmente contribuições materiais como um carro, um portátil ou outro pequeno equipamento).

Para a saúde financeira da sua empresa, como regra geral, quanto maior for a sua contribuição pessoal melhor será para si, pois reduz a sua dependência de financiamento externo (bancos, etc.). A sua contribuição pessoal assegura diretamente a sua autonomia financeira.



Empréstimo bancário

Para além da sua contribuição pessoal, a segunda fonte de financiamento da sua empresa é frequentemente um empréstimo bancário.

Quanto maior for o seu empréstimo bancário, maior será a sua dependência de terceiros (o banco, neste caso). Por outras palavras, ficará mais dependente.



Ajudas e apoios financeiros

A terceira fonte de financiamento é geralmente o apoio. São exemplos:

- Bolsas públicas;
- Empréstimos sem juros;
- Bolsas de fundação/Associação;
- Financiamento colaborativo;
- Doação de material;
- Outras formas de investimento privado estrangeiro (entidades ou empresas privadas).



Exemplo de plano financeiro

Chegou a altura de analisar mais atentamente o aspeto de um plano financeiro.

Vamos considerar o exemplo da empresa de entrega de refeições ao domicílio que vimos nos módulos anteriores.



Bens iniciais

Tipo de investimento	Detalhes do investimento	€	Fornecedor
Imaterial (TOTAL = 8.000€)	Custo de início de atividade: registo + consultoria financeira	1.500€ + 500€ = 2.000€	Câmara de Comércio + Contabilista certificado
	Criação de <i>website</i>	3.500€	Programador <i>Web</i>
	Licenças de <i>software</i>	1.000€	... empresa
	Direitos de arrendamento	1.500€	O senhorio ou inquilino que sai
Planta, construção e renovação (TOTAL = 4.500€)	Renovação do escritório: eletricidade + placa de gesso + modernização do sistema de iluminação	2.000€ + 1.500€ + 1.000€ = 4.500€	Canalizador, electricista...
Material (TOTAL = 17.800€)	Transporte: carrinha frigorífica	7.000€	...
	Conservação: câmara frigorífica	5.000€	...
	Preparação: laboratório de cozinha (ver anexo 1 para mais detalhes)	4.000€	...
	Equipamento informático (ver anexo 2 para mais detalhes)	1.800€	...

Bens iniciais

Tipo de investimento	Detalhes do investimento	€	Fornecedor
Financeiro (TOTAL = 1.200€)	Caução (aluguer)	1.200€	...
Fundo de maneo (TOTAL = 5.500€)	Primeiro stock de matéria-prima	1.500€	...
	Fluxo de caixa (saldo da conta bancária)	4.000€	...
TOTAL DE INVESTIMENTO = 37.000€			

Recursos

Tipo de investimento	Detalhes do investimento	€	Fornecedor
Contributo pessoal	Entrada de dinheiro	15.000€	Poupanças
Empréstimo bancário	Empréstimo de 6 anos a 1,5% de juros	15.000€	Banco ...
Ajudas e apoios financeiros	Subsídio de instalação do município	7.000€	

TOTAL RECURSOS = 37.000€

Anexo 1 : Detalhes sobre a cozinha

Detalhes do investimento	€	Fornecedor
Lavatório (lava-louça)	700€	
Bancada de trabalho	1.000€	
Exaustor	800€	
Máquina de lavar louça	600€	
Forno	600€	
Placa de indução	300€	
TOTAL = 4.000€		



 **Sabia que?**

Um plano financeiro deve ser equilibrado, ou seja, os recursos devem estar (pelo menos) à altura das necessidades.

Utilize o formato que melhor lhe convém

Não existe uma norma internacional que defina a elaboração de um plano financeiro. Muitas vezes, a forma mais simples e mais concisa é a melhor opção.

Como viu no exemplo, recomendamos que trabalhe com 4 colunas: **tipo de investimento** (investimento material ou imaterial, por exemplo), **objeto do investimento** (um caminhão, um frigorífico, uma máquina, etc.), **custo do investimento** e **fornecedor** (onde o comprar).

Se um investimento for dividido numa longa lista de pequenos investimentos (a cozinha, como no exemplo anterior), recomendamos que se façam anexos com todos os detalhes. Desta forma, poderá ajudar a manter um plano financeiro legível.

De qualquer forma, o mais importante é ser organizado(a). Isto significa que é necessário conhecer o montante total dos investimentos a serem feitos e os detalhes de cada investimento.

Se as coisas forem claras para si, se puder facilmente acompanhar cada investimento, parabéns, está no caminho certo para alcançar um plano financeiro adequado.

Resumo do capítulo

1

Um plano financeiro tem 2 partes: os bens e os recursos.

2

Não existe um formato padrão para os planos financeiros.

Capítulo concluído!

Parabéns! Concluiu este capítulo com sucesso!

Resumo das competências adquiridas

- 1** Ficou a saber o que é um plano financeiro.
- 2** Ficou a saber o que deve colocar num plano financeiro.

O que vem a seguir?

Agora pode repetir este capítulo ou seguir a nossa recomendação para continuar a aprendizagem, ao clicar num dos botões abaixo:

Reiniciar

Seguinte





Diagrama do fluxo de caixa

O diagrama de fluxo de caixa é uma ferramenta que o(a) pode ajudar a antecipar os movimentos de caixa na conta bancária, de modo a não ter um défice de liquidez.

O que irá aprender

- 1 O que são despesas fixas de fluxo de caixa?

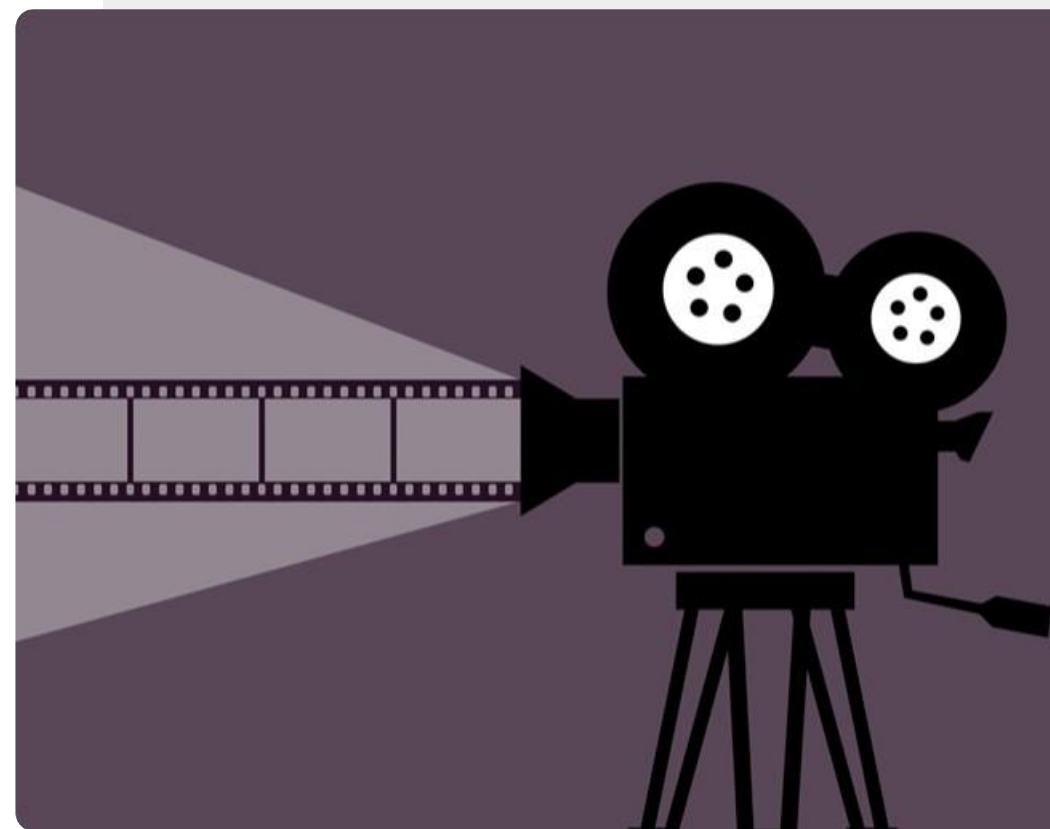


Diagrama do fluxo de caixa

Lembre-se: o plano financeiro permite enumerar os seus bens iniciais e as suas fontes de financiamento.

Se o plano financeiro for uma imagem dos ativos da empresa no início da atividade, então o diagrama de fluxo de caixa é um filme da atividade financeira ao longo de vários meses.

Vamos deixar agora o início da atividade e o plano financeiro, para abordar o caso de uma empresa em curso.



O diagrama do fluxo de caixa é um filme do seu negócio

Um diagrama do fluxo de caixa é uma ferramenta (geralmente sob a forma de uma tabela) na qual enumera todas as receitas e despesas previstas, semana a semana ou mês a mês, relativamente à sua atividade.

Com esta ferramenta, poderá conhecer instantaneamente o saldo de caixa de um período desejado e o saldo acumulado de um período para outro.

Por outras palavras, é uma ferramenta de referência importante para gerir o seu fluxo de caixa. Mas o que é realmente o fluxo de caixa? Vamos descobrir.



O que é o fluxo de caixa?

O fluxo de caixa inclui todo o dinheiro que está diretamente disponível para a empresa.

Em geral, este é o montante disponível na caixa registadora ou na conta bancária da empresa.

O fluxo de caixa é absolutamente crucial para a gestão económica e financeira adequada da sua empresa.

O fluxo de caixa tem uma ligação direta com a necessidade de capital de exploração que vimos no capítulo anterior.

Como foi dito no capítulo 2, uma empresa terá frequentemente de pagar primeiro as suas despesas antes de receber as receitas das suas vendas.

O fluxo de caixa permite que a empresa pague todas as despesas necessárias para vender os seus produtos/serviços, os quais irão então gerar receitas.

Sem dinheiro, não pode pagar as suas despesas e, portanto, não pode vender. É por isso que o fluxo de caixa é o elemento chave da boa gestão financeira e, conseqüentemente, da sustentabilidade da empresa.

Vamos analisar um diagrama de fluxo de caixa nos próximos diapositivos!

Exemplo de diagrama do fluxo de caixa

	Janeiro 2022	Fevereiro 2022	Março 2022
RENDIMENTO	TOTAL = +4.000€	TOTAL = +3.000€	TOTAL = +3.200€
<i>Entrega de refeições</i>	+4.000€	+3.000€	+3.200€
DESPEASAS	TOTAL = -3.000€	TOTAL = -3.150€	TOTAL = 3.280€
<i>Combustível</i>	-450€	-320€	-400€
<i>Seguro do carro</i>	-80€	-80€	-80€
<i>Manutenção do carro</i>	-120€	-0€	-130€
<i>Acondicionamento das refeições</i>	-150€	-100€	-120€
<i>Publicidade online</i>	-150€	-100€	-200€
<i>Manutenção do Website</i>	-50€	-50€	-50€
<i>Salários</i>	-1.500€	-1.500€	-1.500€
<i>Taxas</i>	-500€	-1.000€	-800€
SALDO DO FLUXO DE CAIXA DO MÊS	+1.000€	-150€	-80€
SALDO DE FLUXO DE CAIXA ACUMULADO DURANTE MESES	+1.000€	+850€	+770€

Precisão do diagrama do fluxo de caixa

O exemplo do diapositivo anterior é uma versão muito simplificada (e incompleta) de como poderia ser um diagrama de fluxo de caixa. Tal como no plano financeiro, o objetivo deste tipo de ferramenta é identificar, recolher e organizar todas as receitas e despesas relacionadas com o seu negócio de uma forma clara, precisa e concisa, mês a mês (ou semana a semana, dependendo do seu tipo de atividade).

O mais importante é ter em conta todas as despesas e rendimentos e ser tão rigoroso quanto possível.

Agora que tem uma visão mais clara do que é um diagrama de fluxo de caixa, vamos entrar em mais detalhes!



Rendimento

Na seção "RENDIMENTO" deve detalhar todas as receitas projetadas das vendas que espera. Utilize uma linha de tabela por produto ou tipo de serviço oferecido.

Seja específico(a). Não considerar a data de faturação, nem a data de realização do serviço ou da venda do produto, mas a data do pagamento.

Por exemplo, se a sua oferta comercial com base em subscrição envolver clientes a pagar trimestralmente, espere receber dinheiro trimestralmente e não mensalmente ou semanalmente.



Despesas

Na secção "DESPESAS", o objetivo é identificar todas as despesas relacionadas com a atividade. Utilizar uma linha de tabela por tipologia.

Mais uma vez, seja específico(a). Se uma despesa, tal como uma taxa de seguro, for paga uma vez por ano, liste-a como uma despesa anual e não como uma despesa mensal.

Para o(a) ajudar a identificar os seus custos, é possível distinguir entre custos fixos e variáveis. Vamos analisar mais atentamente.



Custos variáveis

Os custos variáveis são diretamente influenciados pelo seu volume de produção/vendas.

Por exemplo, se gere um restaurante, os custos dos ingredientes variam consoante esteja a cozinhar 30 ou 60 refeições por turno.

Se entregar refeições preparadas, as suas despesas de combustível e de manutenção do carro são diferentes se entregar a 10 ou 20 clientes por dia. Os custos de embalagem também variam em relação ao número de refeições que faz para entregar.



Custos variáveis

Aqui está uma lista de exemplos de custos variáveis comuns:

- Matéria-prima/base
- Bens para revenda
- Embalagem
- Despesas de combustível e energia
- Custos de abastecimento
- Custos de envio
- Custos da subcontratação
- Custos da Comissão



Custos fixos

As despesas fixas não variam com o seu volume de vendas. Quer venda 10 ou 100 unidades de produtos, as despesas fixas permanecem as mesmas.

Aqui está uma lista de exemplos de custos fixos.

- Taxas de seguro
- Taxas de contas bancárias
- Arrendamento
- Internet e subscrição telefónica



Despesas ambíguas

Existem algumas despesas ambíguas que também temos de considerar.

Os custos de eletricidade podem ser fixos ou variáveis. Por exemplo, se for um programador *web*, a sua ferramenta de trabalho é um computador. Quer passe 8 horas ou 12 horas por dia a trabalhar no seu computador, a sua conta de eletricidade será aproximadamente a mesma. Neste caso, trata-se de um custo fixo (mesmo que varie entre alguns euros).

Se trabalha na área da cerâmica, a sua ferramenta de trabalho é um forno a gás. Se utilizar o forno durante 1 hora ou 6 horas por dia, a sua conta do gás será muito diferente. Neste caso, trata-se de um custo variável.

Para este tipo de despesas ambíguas, se um aumento significativo das suas vendas resultar num aumento proporcionalmente pequeno das suas despesas, trata-se de um custo fixo. Caso contrário, trata-se de um custo variável.



Ver anexo 01 para mais detalhes

No anexo

"HoS_TU_BUSINESS_06_Financial_Forecasts_Annex_01" irá encontrar um exemplo de um diagrama de fluxo de caixa que pode utilizar como ferramenta.

Se utilizar esta ferramenta, por favor preencha os campos a rosa.

Depois de preencher estes dados, o resto da folha de cálculo será automaticamente calculado.

Clique nos botões à direita para ver o documento em formato PDF ou descarregue-o em formato XLS!

ORÇAMENTO DO FLUXO DE CAIXA												
2022												
	1/jan	1/fev	1/mar	1/abr	1/mai	1/jun	1/jul	1/ago	1/set	1/out	1/nov	1/dec
PARTE DAS RECEITAS E DESPESAS OPERACIONAIS												
Vendas nº 1												
Vendas nº 2												
Vendas nº 3												
TOTAL RENDIMENTO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Matéria-prima/base												
Embalagem												
Bens para revenda												
Despesas com energia												
Custos de abastecimento												
Custos de envio												
Custos de subcontratação												
Despesas de trabalho (avião, hotel, p. ex.)												
Manutenção e reparação de máquinas												
Custos da Comissão												
TOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Arrendamento												
Publicidade												
Banco												
Seguro												
Consultoria (advogado, contabilista, p. ex.)												
Subscrição (internet, telemóvel...)												
Manutenção do website												
Formação profissional												
Documentação												
Outro custos												
TOTAL CUSTOS FIXOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL TAXAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL SALÁRIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Salários dos trabalhadores												
Contribuições sociais sobre os salários dos trabalhadores												
Remuneração do(s) líder(es) empresarial(is)												
Contribuições sociais sobre a remuneração do(s) líder(es) empresarial(is)												
TOTAL SALÁRIOS E CONTRIBUTOS PARA SEGURANÇA SOCIAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL DESPESAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DIFERENÇA ENTRE RECEITAS E DESPESAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DIFERENÇA ACUMULADA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PARTE FINANCEIRA												
Contribuição financeira												
Ajudas/Baixas/Subsídios												
Reembolso de impostos												
Empréstimo bancário												
TOTAL DE RECURSOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Necessidades materiais												
Necessidades imobiliárias												
Necessidades materiais												
Necessidades financeiras												
Stock de materiais básicos/de base												
Stock de bens para revenda												
Fluxo de caixa												
TOTAL DAS NECESSIDADES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DIFERENÇA ENTRE NECESSIDADES E RECURSOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DIFERENÇA ACUMULADA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DIFERENÇA TOTAL ENTRE RECEITAS+RECURSOS E DESPESAS+NECESSIDADES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DIFERENÇA ACUMULADA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Ver Anexo 01 de
Projeções financeiras
(PDF)

Download do Anexo
01 de Projeções
financeiras (XLS)

Resumo do capítulo

1

Um diagrama de fluxo de caixa é um documento que mostra os movimentos de caixa durante um certo período.

2

O seu objetivo é antecipar as necessidades e evitar um déficit de liquidez.

Capítulo concluído!

Parabéns! Concluiu este capítulo com sucesso!

Resumo das competências adquiridas

1

Ficou a saber o que é um diagrama do fluxo de caixa.

2

Ficou a conhecer a importância do diagrama do fluxo de caixa.

O que vem a seguir?

Agora pode repetir este capítulo ou seguir a nossa recomendação para continuar a aprendizagem, ao clicar num dos botões abaixo:

[Reiniciar](#)[Seguinte](#)

VENDAS!



EMPREENDEDORISMO | MÓDULO 6 | CAPÍTULO 5

Demonstração dos resultados

A demonstração dos resultados (lucro e prejuízo) ajuda a calcular os diferentes tipos de índices financeiros.

O que irá aprender

- 1 Ficarà a saber como pode fazer a demonstração de resultados, isto é, uma tabela que junta os rendimentos e as despesas.
- 2 Saberá o que é a rentabilidade.
- 3 Irá descobrir alguns dos coeficientes que se baseiam na demonstração de resultados.



Demonstração dos resultados

A orçamentação do fluxo de caixa tem as suas limitações. Mesmo que forneça indicações sobre as receitas e despesas mensais, este não é um resumo preciso e conciso da sua atividade anual.

Se o diagrama do fluxo de caixa é o efeito da sua atividade comercial, a demonstração de resultados é o plano final.

Vamos entrar em mais detalhe sobre isto.



Balanço dos resultados e rentabilidade

O balanço projetado dos resultados é uma tabela que antecipa todas as receitas e despesas para cada um dos primeiros três anos do seu negócio. Permite-lhe determinar, antecipadamente e aproximadamente, o resultado (lucro ou prejuízo) que espera obter da atividade da sua empresa.

É determinado por dois elementos:

- O volume de vendas previsto, que resume todas as vendas que serão realizadas pela empresa;
- As despesas anuais da empresa para atingir este volume de negócios previsto.

O balanço dos resultados projetado é utilizado para provar a rentabilidade da empresa a potenciais investidores. Também lhe permite projetar-se no futuro e validar o seu modelo de negócio.

Muitas vezes, um negócio não é rentável no primeiro ano. Estima-se que um negócio leva 3 anos para arrancar. É por isso que é geralmente recomendado fazer uma previsão a 3 anos.

Vamos analisar uma demonstração de resultados!

Exemplo de demonstração de resultados

Tema	€	%
Volume de negócios	62.000€	100%
Custos variáveis	15.000€	24% (do volume de negócios)
Custos fixos	5.500€	9%
Taxas	1.000€	2%
Salários e contributos para Seg. Social	15.000€	24%
Juros do empréstimo	500 €	1%
RESULTADO LÍQUIDO	25.000€	40%
Remuneração do Director Executivo	15.000€	24%
Amortização do empréstimo	5.000€	8%
Poupanças	5.000€	8%

Não confunda fluxo de caixa com rentabilidade

O diagrama do fluxo de caixa é uma ferramenta dinâmica. Permite monitorizar, diariamente, o estado do fluxo de caixa. No entanto, não o ajuda a avaliar, durante um ano, os lucros ou prejuízos que a sua empresa produz.

De facto, é importante distinguir entre o fluxo de caixa e o saldo de lucros e prejuízos. O seu fluxo de caixa pode ser positivo enquanto o balanço de lucros e prejuízos pode ser desastroso. O oposto também é verdade.

Vejamos um exemplo que ilustra essa situação!

Imaginemos que paga aos seus fornecedores no prazo de 60 dias após a receção dos produtos.

Isto significa que recebe e vende os seus produtos e depois paga aos seus fornecedores.

Consequentemente, nesse caso, recebe o dinheiro das suas vendas antes de pagar as suas despesas.

Neste caso, é pouco provável que venha a ter problemas de fluxo de caixa.

No entanto, se as suas margens forem demasiado baixas ou as suas despesas demasiado elevadas, poderá acabar por ter um prejuízo no final do ano (embora o fluxo de caixa seja positivo porque, de facto, beneficia constantemente de um adiantamento de caixa dos seus fornecedores).

Não confunda rentabilidade com fluxo de caixa

Vamos imaginar que realiza muitas vendas. A sua margem é perfeita e as suas despesas são baixas em relação aos seus rendimentos. O seu fluxo de caixa é positivo e estável.

Contudo, de repente, tem de pagar uma grande despesa e algumas despesas anuais imprevistas. Num único mês, tem de pagar os seus impostos anuais, bem como os subsídios de Natal dos seus colaboradores. Também tem de pagar vários milhares de euros de reparações numa das suas máquinas principais.

Nesta situação, poderá não ter dinheiro suficiente para pagar todas estas despesas, embora se considerar a soma do seu rendimento e despesas anuais, o saldo possa ser muito positivo.

Portanto, o fluxo de caixa não deve ser confundido com a rentabilidade da empresa. São dois conceitos diferentes. Se um estiver a falhar, o seu negócio está em perigo, mesmo que o outro esteja no bom caminho.

Para resumir:

- Gestão do fluxo de caixa = Ferramenta de diagrama de fluxo de caixa
- Gestão da rentabilidade = demonstração de resultados

Estes dois instrumentos são complementares e igualmente importantes para uma gestão económica e financeira adequada.

Rácios da demonstração dos resultados

A sua demonstração dos resultados é muito útil para calcular rácios sobre diferentes aspetos económicos e financeiros do seu negócio. Por exemplo, rácios de rentabilidade, margens, rácio de dívidas, etc.

É, em regra, o instrumento básico para a análise financeira/económica da sua atividade. Qualquer especialista, tal como um banqueiro ou um potencial investidor, irá recorrer a esta ferramenta para ter uma ideia da solidez económica do seu negócio.

Vejamos alguns destes importantes rácios, a análise económica e financeira da sua atividade.



Margem sobre os bens

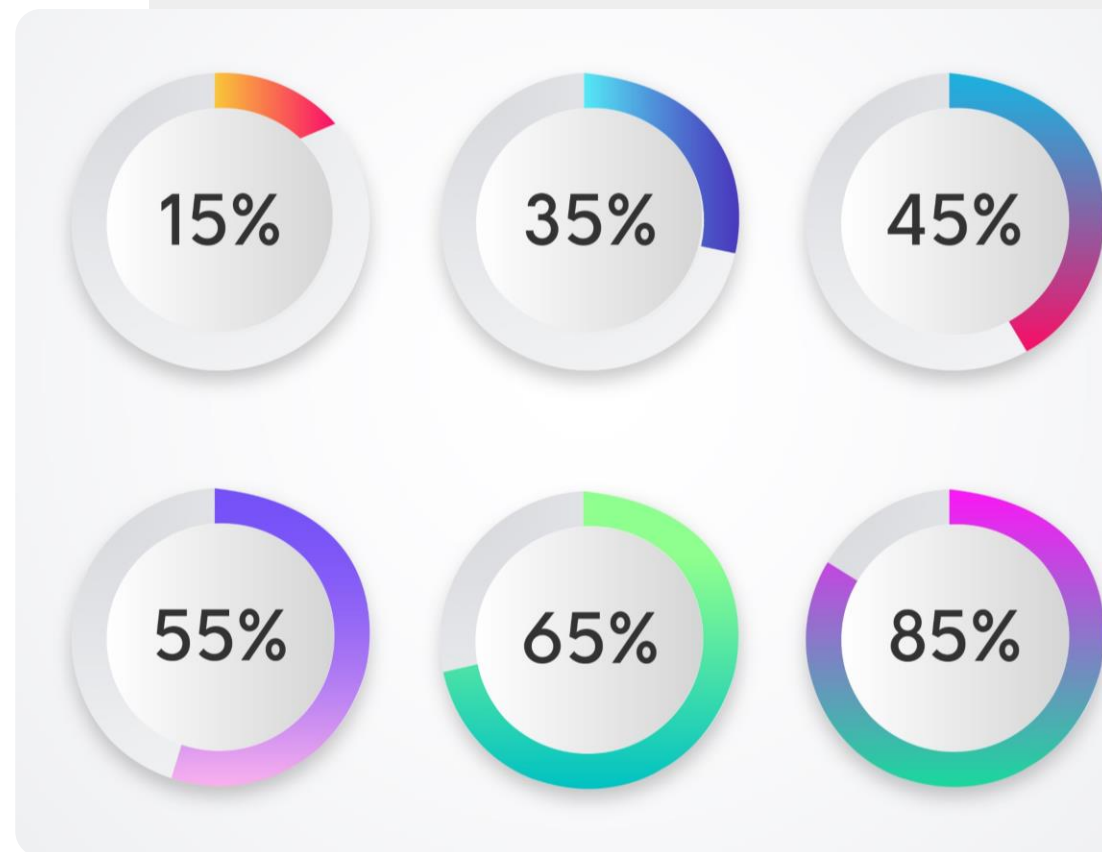
Esta relação permite-lhe determinar o custo dos seus bens em relação ao preço de venda.

Se este rácio for de 65%, significa que em cada produto vendido, faz uma margem de 35% ou, por outras palavras, que cada produto lhe custa 65% do seu preço de venda.

O cálculo deste rácio é:

$$\text{Despesas variáveis} * 100 / \text{Volume de negócios}$$

Não existe uma margem ideal. Depende principalmente do seu setor de atividade.



Rácio de dívida

Este rácio permite-lhe medir a parte do seu empréstimo bancário a ser reembolsada anualmente em relação à sua rentabilidade líquida.

O que representa o reembolso anual do seu empréstimo em relação ao seu lucro?

O cálculo deste rácio é:

$$\text{reembolso do empréstimo} * 100 / \text{Lucro líquido}$$

Geralmente, recomenda-se que não exceda 25% do reembolso anual do empréstimo do seu lucro líquido. Evidentemente, esta recomendação pode mudar em função do contexto financeiro e económico da sua atividade.



Poupança líquida

Este rácio mede a poupança gerada pela empresa em relação ao lucro líquido.

O cálculo deste rácio é :

$$\text{Poupança} * 100 / \text{Lucro líquido}$$

Por norma, recomenda-se poupar pelo menos 15% do seu resultado líquido, quanto mais melhor.



Resumo do capítulo

- 1** A demonstração de resultados engloba as despesas e rendimentos.

- 2** Aprendeu a calcular a rentabilidade.

- 3** Muitos rácios económicos são baseados na demonstração de resultados (lucro e prejuízo).

Capítulo concluído!

Parabéns! Concluiu este capítulo com sucesso!

Resumo das competências adquiridas

1

Ficou a saber como fazer uma conta de lucros e prejuízos.

2

Ficou a saber mais sobre dinheiro versus rentabilidade.

3

Aprendeu a calcular um lucro líquido.

4

Ficou a saber mais como utilizar rácios para analisar a conta de lucros e prejuízos.

O que vem a seguir?

Agora pode repetir este capítulo ou seguir a nossa recomendação para continuar a aprendizagem, ao clicar num dos botões abaixo:

Reiniciar

Seguinte





EMPREENDEDORISMO | MÓDULO 6 | CAPÍTULO 6

Balanço

O balanço é uma demonstração financeira onde se pode encontrar o que a empresa possui e o que deve a terceiros.

O que irá aprender

- 1 O que é o balanço?
- 2 A diferença entre solvência e liquidez.
- 3 O que significa falência?



Definição de balanço

O balanço é um documento que descreve o que a empresa possui (os seus ativos) e o que deve (o seu passivo); por outras palavras, os recursos comprometidos no financiamento dos seus ativos.

É frequentemente utilizado por terceiros e parceiros (bancos, clientes, comissão de gestão, acionistas, ...) para conhecer o valor da empresa e assegurar a sua solvência e liquidez.

Mais simplesmente, o balanço permite, entre outras coisas, medir o valor de uma empresa.

O balanço pode ser decomposto em 4 categorias: ativos estáveis e correntes e passivos estáveis e correntes.

Solvência, liquidez, ativo, passivo, são muitas palavras incompreensíveis, não são?

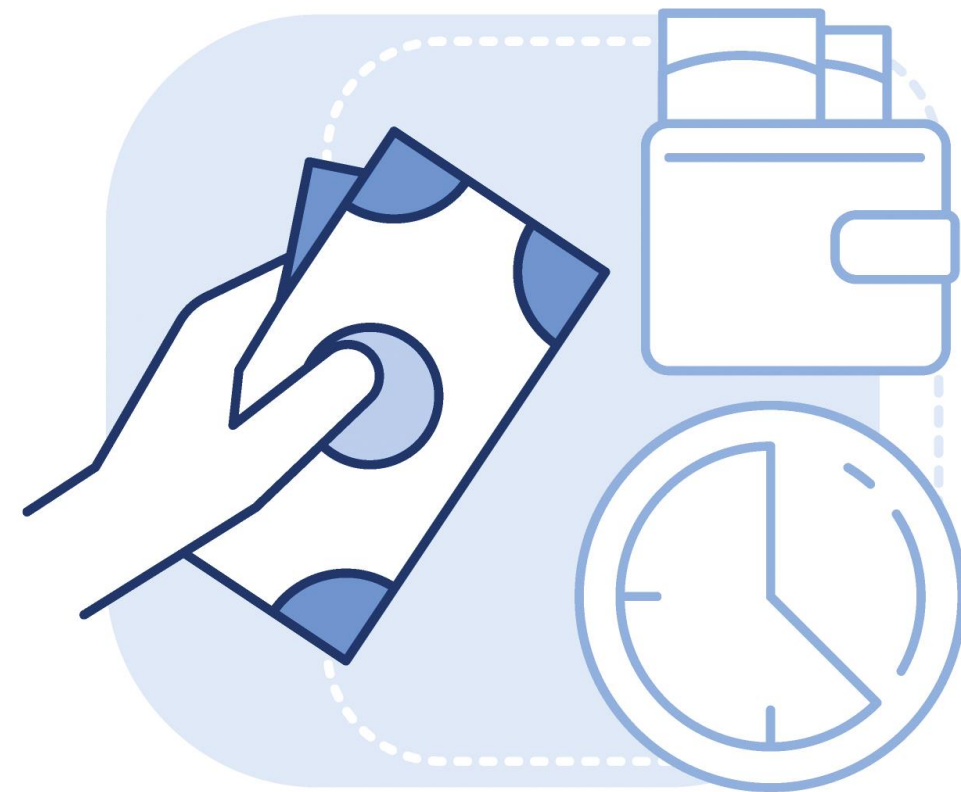
É tempo de esclarecer estes termos!

Solvência

A solvência é a capacidade de uma empresa ter recursos financeiros suficientes para pagar as suas dívidas a curto, médio e longo prazo.

Por outras palavras, uma empresa solvente é aquela cujos recursos (aquilo que possui) são mais importantes do que as suas dívidas e compromissos com terceiros.

Ativos \geq Passivos (dívidas)

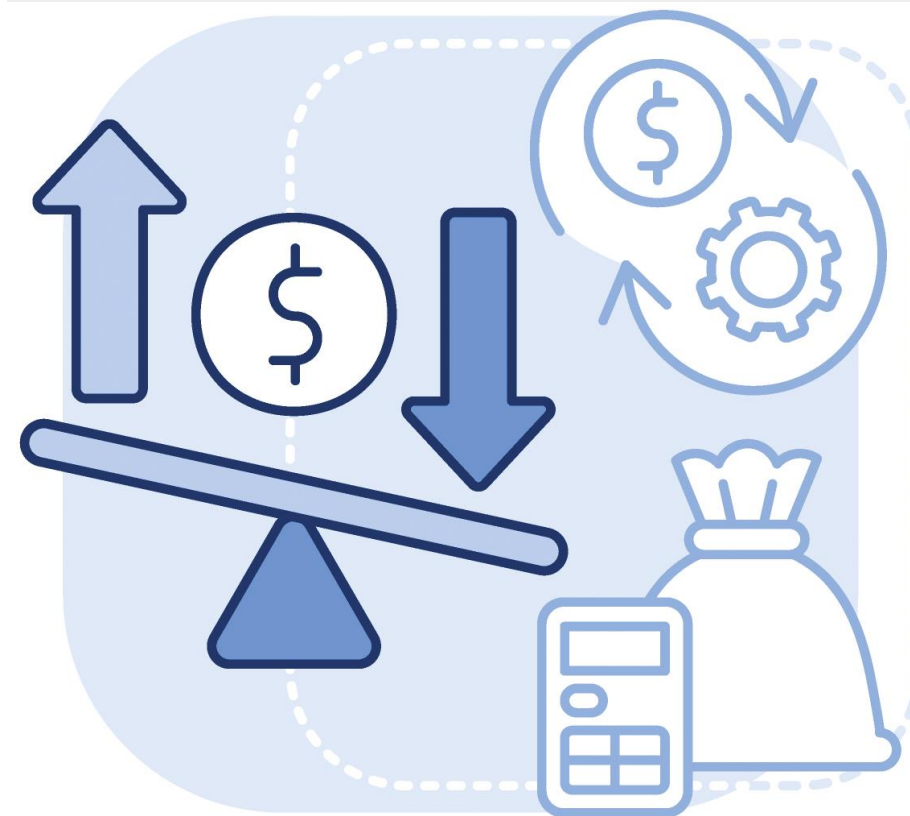


Liquidez

Uma empresa pode ser solvente mas ilíquida.

Os ativos líquidos são todos os recursos imediatamente à disposição da empresa para pagar as suas dívidas a curto prazo.

Por exemplo, um *stock* de matérias-primas pode ser facilmente vendido para obter dinheiro sem afetar o seu preço de mercado. Este *stock* é portanto considerado como um ativo líquido, tal como o dinheiro numa conta bancária, por exemplo.

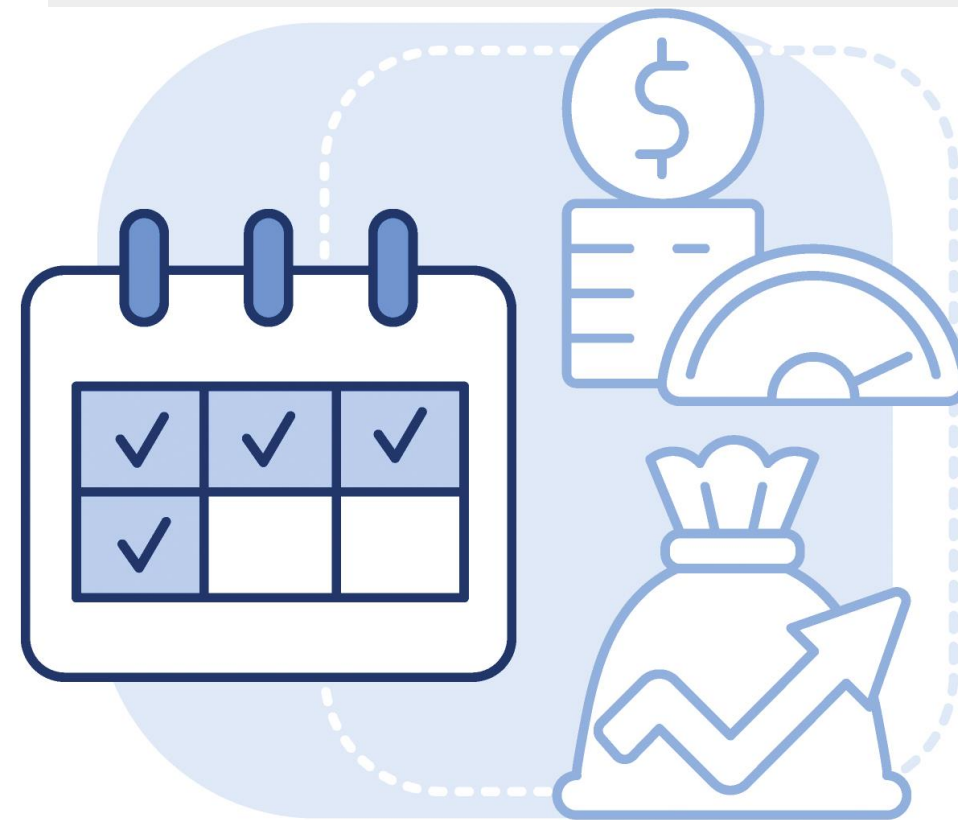


Solvência vs. Liquidez

Por norma, uma empresa deve ser sempre solvente para inspirar a confiança dos seus parceiros (banco, fornecedores, etc.).

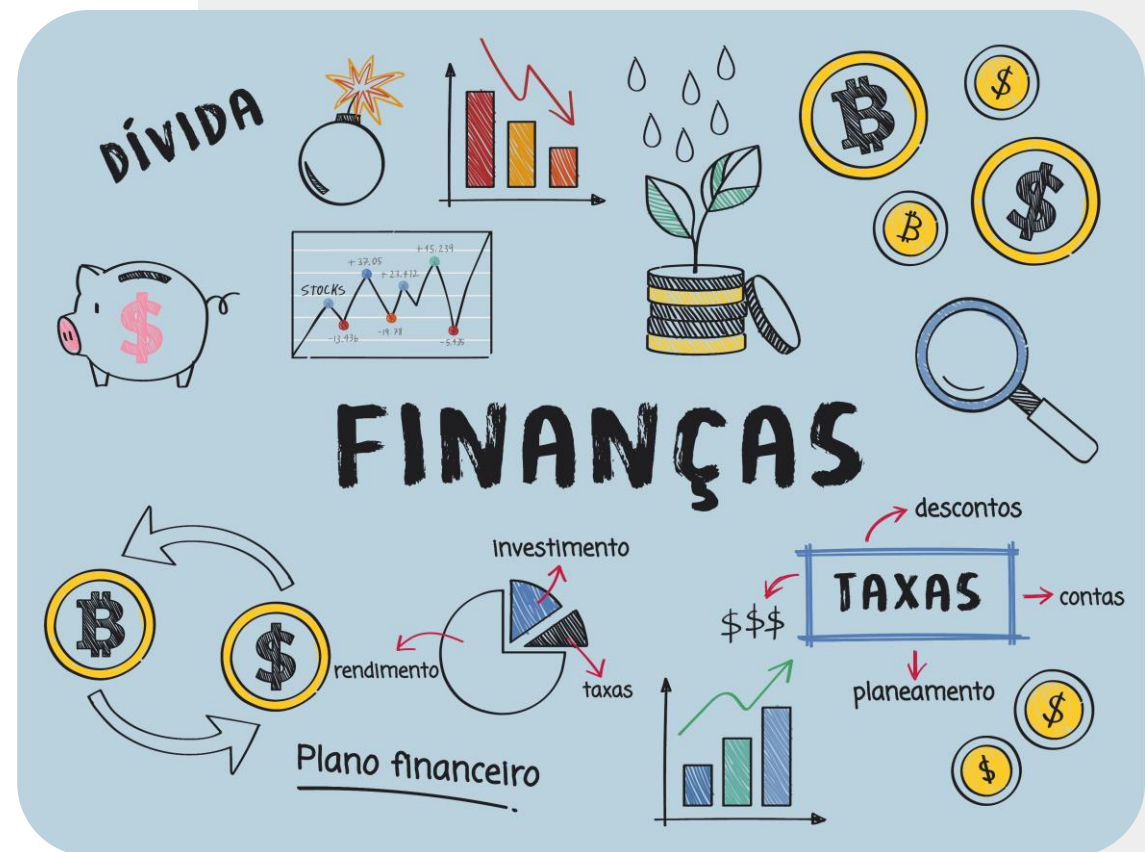
Ser solvente tranquiliza os seus parceiros porque, em caso de cessação de atividade, a venda dos seus bens irá permitir reembolsar todas as suas dívidas.

A liquidez também é importante porque lhe permite, se necessário, pagar todas as suas dívidas a curto prazo (dívidas de fornecedores, saldo bancário negativo, por exemplo) com recursos que podem ser vendidos rapidamente.



Exemplo de balanço

Vejamos um exemplo ilustrado de como pode ser um balanço.



Exemplo de balanço

Baixa liquidez

Baixa capacidade de pagamento

L I Q U I D E Z

S O L V Ê N C I A

ATIVOS	€	PASSIVOS	€
Bens imateriais		Equidade	
Bens materiais		Reservas financeiras	
Bens financeiros		Resultados do negócio	
<i>Stocks</i>		Subsídios	
Créditos de dívida		Dívidas bancárias	
Títulos		Dívidas aos fornecedores	
Dinheiro no banco		Dívidas do Estado (impostos, p.ex)	

Alta liquidez

Alta capacidade de pagamento

Capacidade de pagamento

Já vimos o que é a liquidez dos ativos. Agora, vejamos a noção de capacidade de pagamento.

A exigibilidade do seu passivo é definida como uma situação que autoriza um credor a exigir o pagamento imediato da totalidade ou parte dos montantes a serem pagos pelo devedor.

Em termos simples, tomemos o caso de falência de uma empresa. Quanto mais responsabilidade for devida, maior a probabilidade de um credor reclamar rapidamente o dinheiro que lhe deve.



Resumo do capítulo

- 1** O balanço é um documento que descreve o ativo e o passivo da empresa.

- 2** É uma ferramenta para conhecer o valor da empresa e assegurar a sua solvência e liquidez.

- 3** A solvência é diferente da liquidez.

Capítulo concluído!

Parabéns! Concluiu este capítulo com sucesso!

Resumo das competências adquiridas

1

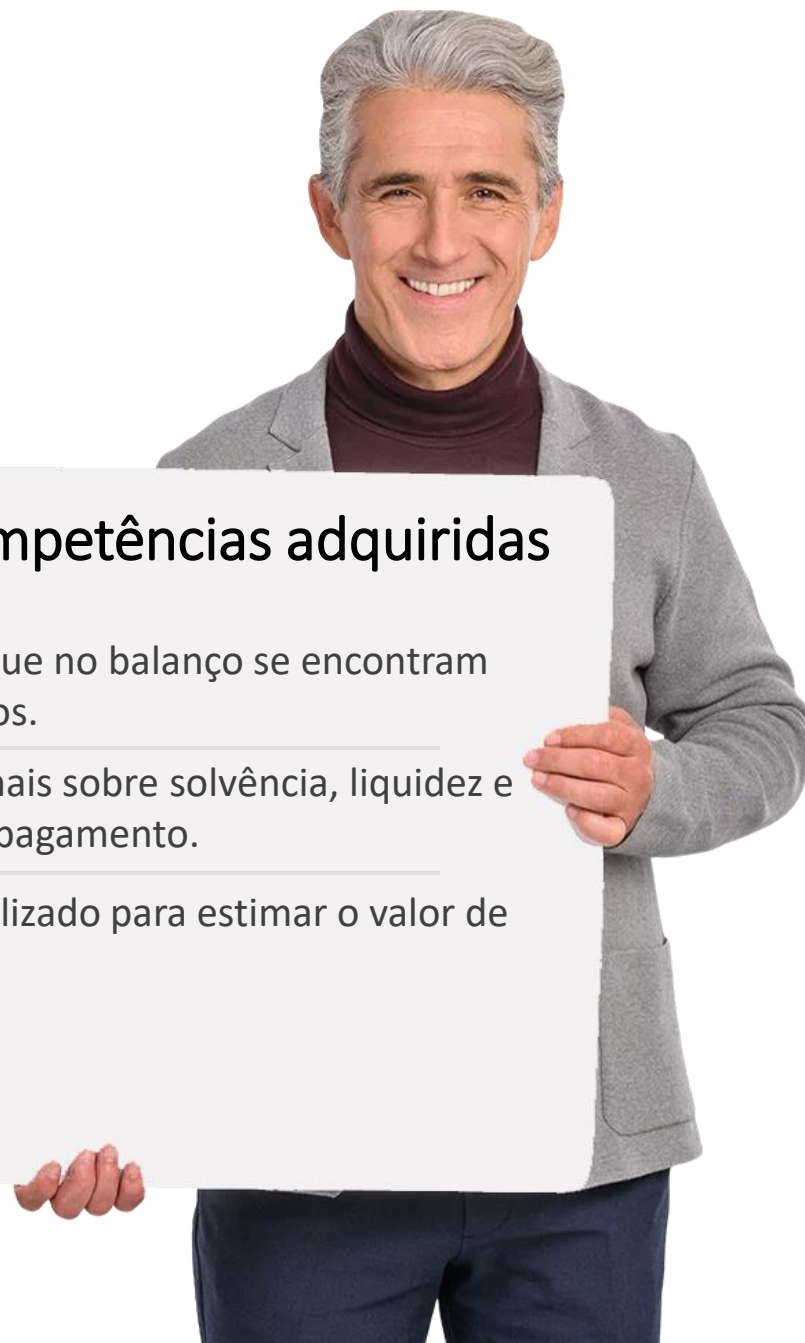
Ficou a saber que no balanço se encontram ativos e passivos.

2

Ficou a saber mais sobre solvência, liquidez e capacidade de pagamento.

3

O balanço é utilizado para estimar o valor de um negócio.



O que vem a seguir?

Agora pode repetir este capítulo ou seguir a nossa recomendação para continuar a aprendizagem, ao clicar num dos botões abaixo:

Reiniciar

Seguinte



Quiz

Click the **Quiz** button to edit this object

 **EMPREENDEORISMO MÓDULO 6** Projeções financeiras

As projeções financeiras fazem parte do plano de negócios.

Verdadeiro

Falso

Resumo do módulo

1

As projeções financeiras fazem parte do plano de negócios.

2

As projeções financeiras são ferramentas com tabelas e gráficos.

3

Existem 4 tabelas financeiras principais.

4

Cada tabela é utilizada para calcular dados específicos.

5

Estes dados são utilizados como um guia.

6

As projeções financeiras têm de ser coerentes com o panorama geral.

Capítulo concluído!

Parabéns! Concluiu este capítulo com sucesso!

Resumo das competências adquiridas

1

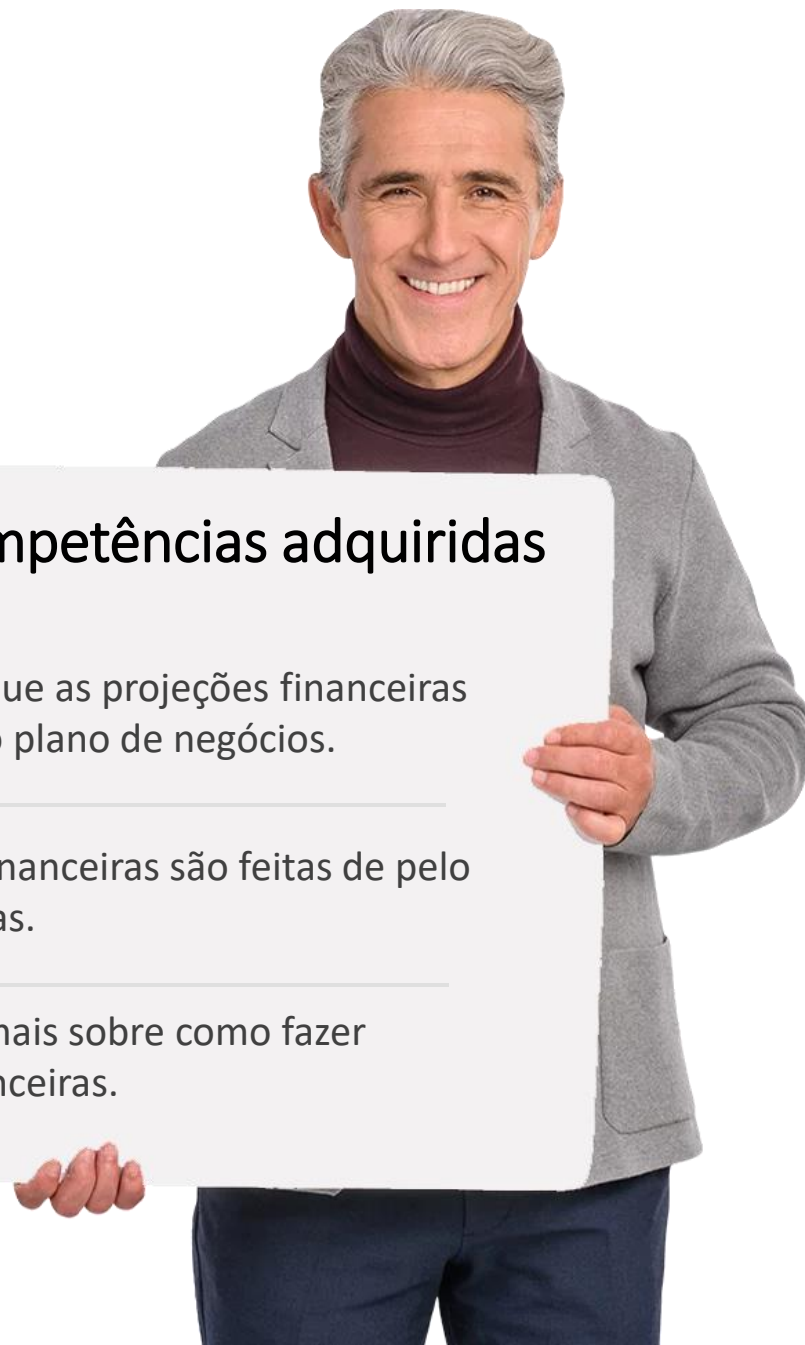
Ficou a saber que as projeções financeiras fazem parte do plano de negócios.

2

As projeções financeiras são feitas de pelo menos 4 tabelas.

3

Ficou a saber mais sobre como fazer projeções financeiras.



O que vem a seguir?

Agora pode repetir este capítulo ou seguir a nossa recomendação para continuar a aprendizagem, ao clicar num dos botões abaixo:

Reiniciar

Seguinte

