PLANEJAMENTO FINANCEIRO PARA O SEU NEGÓCIO

Sandro Bertolli

ABHH®
Associação Brasileira de Hematologia, Hemoterapia e Terapia Celular

GRATIDÃO!

- Parabéns à ABHH pela iniciativa... que tenha “continuativa” e “acabativa”...

- Sandro Bertolli
  - Economista, proprietário da BGN Gestão de Negócios, consultoria em gestão de negócios (www.bgngestao.com.br)
  - Virginiano, com ascendente em Gêmeos, pai da Sofia e do Raul
  - Espiritualista, amante da vida/das belezas que ela possui em suas infinitas possibilidades e que entendeu, não faz muito tempo, que estamos aqui, nesta existência, sobretudo para AMAR e, com isso, possibilitar que o propósito divino do Universo se revele...

ABHH®
Associação Brasileira de Hematologia, Hemoterapia e Terapia Celular

PLANEJAMENTO FINANCEIRO PARA O SEU NEGÓCIO

- O “AMBIENTE DE NEGÓCIOS”: UMA VISÃO HOLÍSTICA
- PLANEJAMENTO DO SEU NEGÓCIO NA PRÁTICA
- IMPLEMENTANDO UM NEGÓCIO
- OS PRINCIPAIS ELEMENTOS DO PLANEJAMENTO FINANCEIRO DE UM NEGÓCIO

ABHH®
Associação Brasileira de Hematologia, Hemoterapia e Terapia Celular

O "AMBIENTE DE NEGÓCIOS": UMA VISÃO HOLÍSTICA

- A EMPRESA/O NEGÓCIO ➔ É UMA DAS MAIS IMPORTANTES "ESTRUTURAS" DA SOCIEDADE
  - ✓ Envolve, sobretudo, as **PESSOAS** ➔ Relacionamentos/Trocas
  - ✓ Gera **RENDA/SUSTENTO** ➔ Manutenção de vidas
  - ✓ **PRODUÇÃO MATERIAL** de bens/serviços ➔ Criação de itens para sustento
  - ✓ Interfere no **MEIO AMBIENTE** ➔ Sustentabilidade

- A EMPRESA/O NEGÓCIO ➔ VIDA = ORGANISMO

O "AMBIENTE DE NEGÓCIOS": UMA VISÃO HOLÍSTICA

- **Estratégia**
  - ✓ Visão ➔ "Onde queremos chegar e como?"
- **Arquitetura**
  - ✓ Componentes da organização e como eles estão relacionados entre si ➔ organograma, valores, processos gerenciais, colaboradores e suas competências, tecnologias etc
- **Propósito/Cultura**
  - ✓ Crenças e valores compartilhados pelos membros da organização

O "AMBIENTE DE NEGÓCIOS": UMA VISÃO HOLÍSTICA

MUDANÇA DE PARADIGMAS

AMBIENTE DE NEGÓCIOS "MECANICISTA, LINEAR, COMPARTIMENTADO"	X	AMBIENTE DE NEGÓCIOS COMO "ORGANISMO VIVO/UNICIDADE" VIDA/ENERGIA/VIBRAÇÃO = AMOR
VISÃO REDUCIONISTA DA "GERAÇÃO DE LUCRO"	X	VISÃO UNIVERSALISTA DA "PRODUÇÃO DE VIDA/AMOR" (O LUCRO VEM COMO PRÊMIO)
TER	X	SER (O TER VEM COMO PRÊMIO)

O "AMBIENTE DE NEGÓCIOS": UMA VISÃO HOLÍSTICA

A EMPRESA/TRABALHO SERÁ UMA GRANDE PARTE DA SUA VIDA,
ENTÃO, FAÇA COM AMOR, AME O QUE VOCÊ FAZ,
FAÇA SEMPRE O SEU MELHOR,
ENTENDA QUE A SUA MISSÃO AQUI É SOBRETUDO SERVIR AO PRÓXIMO!

"É ATRAVÉS DO AMOR QUE A
CONSCIÊNCIA HUMANA SE EXPANDE
E SE TORNA DIVINA" (S.P.B.)

ABHH®
Associação Brasileira de Hematologia, Hemoterapia e Terapia Celular

PLANEJAMENTO DO SEU NEGÓCIO NA PRÁTICA

- **PLANO DE NEGÓCIO** (vide textos de apoio 1 e 2)➔ para se planejar antes de abri e para criticar constantemente o negócio
- Trabalho fundamental ➔ previsões da viabilidade do negócio: Mercadológica, Operacional e Financeira
- Poucos empreendedores o fazem ➔ mortalidade de empresas no Brasil é elevada (vide texto de apoio 3)
  - ✓Sebrae: cerca de 25% das empresas encerram suas atividades já no 1º ano de vida e esse percentual chega a quase 60% nas empresas com 5 anos de vida
  - ✓Empenham capital familiar/emprestam em bancos
  - ✓Não estudaram o mercado antes de abrir a empresa (clientes, concorrentes, fornecedores e viabilidade financeira)
  - ✓Faltou gestão após abertura da empresa/faltou perfil empreendedor

ESCOPO BÁSICO DO PLANO DE NEGÓCIO

1 CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA/NEGÓCIO

- Missão e objetivos
- Estrutura organizacional

2 PLANO OPERACIONAL DA EMPRESA/NEGÓCIO

- Localização do negócio
- *Layout*
- Caracterização das operações e processos

ESCOPO BÁSICO DO PLANO DE NEGÓCIO

3 PLANO DE MARKETING

- Análise de mercado (SWOT – vide texto de apoio 4)
  - ✓ Análise do setor de mercado
  - ✓ Análise de clientes, concorrência e fornecedores
  - ✓ Oportunidades e ameaças

- Estratégia de marketing
  - ✓ Produtos/serviços
  - ✓ Preços
  - ✓ Promoção, publicidade e propaganda
  - ✓ Relacionamento com o cliente

ESCOPO BÁSICO DO PLANO DE NEGÓCIO

4 PLANO FINANCEIRO

- Investimento inicial
- Estimativa de gastos operacionais
- Necessidades de financiamento para investimento
- Estimativa da demanda, da receita de vendas e dos tributos
- Demonstração de Resultado do Exercício (DRE) e fluxo de caixa
- Análise financeira

IMPLEMENTANDO UM NEGÓCIO

AS PRINCIPAIS TRILHAS TÉCNICAS

- **ESTUDO DE MERCADO**
  - ✓Avaliar a viabilidade mercadológica do negócio: clientes, concorrentes e fornecedores
  - ✓Havendo a oportunidade de mercado: estudar clientes, concorrentes e fornecedores ➔ base para as estratégias de marketing a implementar (preços, produtos/serviços, diferenciais, relacionamento com o cliente etc)

- **ESTUDO FINANCEIRO (ANÁLISE DE VIABILIDADE)**
  - ✓Avaliar a viabilidade financeira do negócio
  - ✓Havendo a viabilidade ter noção do investimento inicial/financiamento deste investimento, conhecer despesas/custos, ter a visão do resultado financeiro, do fluxo de caixa e dos principais indicadores de desempenho financeiro (tempo de retorno do investimento, rentabilidade etc)

IMPLEMENTANDO UM NEGÓCIO

OUTROS ELEMENTOS IMPORTANTES

- Estudar:
  - ✓Mercado/negócio: plano de negócio, pelo menos o mercadológico básico e o financeiro
  - ✓Você/sócios: perfil empreendedor e colocar “cada macaco no seu galho”
- Preparar o *kickoff*:
  - ✓Burocracia formal para a abertura da empresa
  - ✓Procedimentos pré-abertura (instalações, contratação de pessoas, treinamentos, marketing etc)
  - ✓Energia do empreendedor/empresário

ABHH®
Associação Brasileira de Hematologia, Hemoterapia e Terapia Celular

IMPLEMENTANDO UM NEGÓCIO

- Dia a dia desafiador (visão holística):
  - ✓ Trabalhar como “operador”: requer muita energia/dedicação
  - ✓ Trabalhar como gestor:
    - Das pessoas/colaboradores
    - Dos clientes
    - Dos fornecedores/parceiros
    - Dos sócios
    - Da “burocracia” (leis, impostos, fiscalização, contador etc)
    - Do negócio em si (visão de mercado: clientes/concorrentes/fornecedores, rentabilidade, custos/despesas, planejamento, estratégias, etc)
  - ✓ Ter a sua vida pessoal (família, amigos, lazer, espiritualidade etc)

ELEMENTOS BÁSICOS DE UMA PLANO/GESTÃO FINANCEIRA (VIDE EXCEL DE APOIO - 5)

- Sistema Gerencial que contenha os principais aspectos operacionais para a gestão do negócio:
  - ✓ Gestão financeira: gestão de contas a pagar/a receber, caixa/bancos, fluxo de caixa e DRE
  - ✓ Emissão de nota fiscal
  - ✓ Controle de compras/estoque
  - ✓ Gestão orçamentária
  - ✓ DRE
- Previsão orçamentária
  - ✓ Estimativa/previsão de receitas
  - ✓ Estimativas/previsão de custos/despesas
- Acompanhamento periódico “orçado x realizado”

OS PRINCIPAIS ELEMENTOS DO PLANEJAMENTO FINANCEIRO DE UM NEGÓCIO

ELEMENTOS BÁSICOS DE UMA PLANO/GESTÃO FINANCEIRA (VIDE EXCEL DE APOIO - 5)

- Acompanhamento/previsão de fluxo de caixa (recebimentos e pagamentos)
- Acompanhamento de estoque/compras (ter orçamento específico para compras)
- Acompanhamento/previsão de recebíveis e da inadimplência
- Análise periódica de resultado financeiro (DRE)
- Indicadores de desempenho (KPI)

ABHH®
Associação Brasileira de Hematologia, Hemoterapia e Terapia Celular

GRATIDÃO!

- Parabéns novamente à ABHH pela iniciativa...
- Nos vemos em outras oportunidades que estarão abertas nos próximos Webinar
- Voltamos daqui a pouco para tratar de perguntas/colocações de vocês