



FINANÇAS

# Planejamento financeiro para pequenas empresas em 2024



# Planejamento para garantir a saúde financeira de pequenos negócios

O planejamento financeiro exerce uma função fundamental para o desenvolvimento e o amadurecimento de um negócio, pois é a base para que a empresa atinja seus objetivos, mantenha-se financeiramente saudável e tenha um crescimento sustentável. Portanto, é essencial para a estratégia de qualquer empreendimento.

## O que é o planejamento financeiro empresarial?

O planejamento financeiro funciona como um roteiro que mapeia a situação atual da empresa, traça objetivos para o futuro, além de estratégias e ações para trilhar o caminho. A partir de ferramentas de gestão financeira e de tecnologia da informação, o gestor é capaz de estimar o fluxo de caixa futuro, projetar vendas e lucratividade, mapear pontos de equilíbrio de investimentos e identificar os principais indicadores-chave para a saúde e o sucesso do negócio.

## Qual a importância do planejamento financeiro?



Redução de riscos



Maior eficiência nos investimentos



Identificação de setores-chave da empresa



Previsão de receitas e lucratividade



Maior competitividade no mercado



Prevenção e segurança financeira contra imprevistos

## As etapas para fazer um plano financeiro

■ **Identificar e traçar a situação financeira atual:** A primeira etapa para um bom planejamento é avaliar a situação financeira atual da empresa, seus dados e informações, por meio de análises e indicadores como:

- Receitas e despesas mensais;
- Prazo de recebimentos e pagamentos;
- Margem de lucro;
- Ticket médio;
- Ponto de equilíbrio;
- Margem de contribuição;
- Custo de aquisição de cliente;
- Custo das mercadorias vendidas (CMV); e
- Receita recorrente mensal (MRR).

Com essas informações, o empreendedor chegará a um diagnóstico do momento da empresa quanto às finanças e tomar decisões mais assertivas. Por exemplo: identificar se a organização tem capital de giro para garantir o pagamento de contas, ter uma reserva de emergência para imprevistos e capital para investimentos em melhorias, além de identificar os setores que necessitam de recursos e os pontos vitais para o crescimento do negócio.

■ **Estabelecer os objetivos e metas da organização:** o segundo passo para elaborar um plano financeiro é definir metas, objetivos e o caminho para chegar ao destino almejado com base na situação atual e nos marcos que se quer alcançar. Por exemplo: manter um nível estável de receita e de lucratividade, crescer a uma determinada taxa durante um determinado período de tempo ou, ainda, expandir e conquistar novos mercados, o que pode demandar investimentos adicionais (recursos próprios ou de terceiros). A construção das metas ajuda a definir o percurso, ou seja, como o negócio vai atingir seus objetivos financeiros e como se organizará adequadamente, sem depender de sorte.

■ **Definir estratégias e ações:** com base nos objetivos delimitados, é preciso definir as formas de atingi-los. Nesta etapa, é hora de estabelecer estratégias para alcançar determinado patamar de lucratividade ou de faturamento, por exemplo. No caso de empresas que têm colaboradores, é aconselhável definir os profissionais responsáveis pelo monitoramento e pela execução das estratégias e das ações propostas.

■ **Acompanhar os indicadores:** para concluir o planejamento financeiro empresarial, é indispensável o acompanhamento dos registros de finanças e a análise dos dados para identificar e resolver possíveis problemas e prejuízos presentes no método usado pela empresa. A tecnologia serve como grande aliada neste passo, em planilhas com gráficos comparativos, para o acompanhamento de metas, ou mesmo em sistemas de gestão que permitam o controle de cada transação financeira feita e seu impacto na estratégia da empresa.

## Erros para se evitar na elaboração de um planejamento financeiro

■ **Planejar sem controlar:** o controle possibilita ao gestor averiguar se as metas estão sendo cumpridas ou não. Pode ser feito por meio de ferramentas administrativas, como controle de contas a pagar e a receber e controle de caixa, que pode ser feito em planilhas ou por outros métodos para armazenar e visualizar esses dados.

■ **Não integrar os setores:** para o bom funcionamento da empresa, todos os setores precisam estar sincronizados e dialogarem entre si. Além disso, é necessário que o gestor entenda a importância da união de esforços para atingir objetivos e metas e compreenda como cada setor pode contribuir para que sejam atingidos com êxito e também se reduza o atrito no caso de respostas negativas para solicitações de investimentos não prioritários no momento.

# Dicas para elaborar um bom planejamento financeiro

## Fazer avaliações da situação da empresa periodicamente

Além do entendimento da situação atual da empresa, é importante analisar as receitas do seu negócio e o faturamento médio em determinado período (mensal, trimestral, semestral, anual, etc.). Assim, é possível ter maior controle da progressão financeira da empresa e ajudar na tomada de decisão com base em dados concretos. A periodicidade do acompanhamento será mais efetiva se estiver adequada com o ciclo de compra, como por exemplo:

- **Despesas fora do planejamento:** importante acompanhar a variação mensal para garantir baixo consumo de recursos em despesas fora do planejamento, como ações comerciais ou melhorias não previstas.
- **Bens de consumo duráveis (automóveis, mobília e eletrônicos):** recomenda-se a avaliação mensal, com destaque para meses de pagamentos de bonificações e gratificações, como distribuição de lucros ou 13.º salário.
- **Mercados com alta variação:** uma alternativa para mercados de alta variação entre os meses é o acompanhamento trimestral ou a comparação com o ano anterior para redução da influência de exceções ou de valores atípicos na análise.

## Compreender os custos

A boa gestão dos custos é essencial para manter a saúde financeira do negócio. Assim, todo custo deve ser registrado e reconhecido. Custos menores, muitas vezes, passam despercebidos e podem resultar em prejuízos significativos quando somados. Assim, é importante entender a diferença entre custo fixo e variável:

- **Custo fixo:** são todas as contas pagas em um período definido. A variação de valor não tem relação com a atividade da empresa (com a venda), como salários, telefone e internet.
- **Custo variável:** são aqueles cujos valores se alteram com base na atividade da empresa, como alíquotas de impostos e taxas de cartão de crédito ou débito, além de demais custos com a execução do serviço ou a matéria-prima.

A soma dos custos fixos e variáveis resulta em um extrato mais preciso e controlado. Com o domínio desses fatores, a análise financeira é mais exata e traz resultados melhores.

## Previsão de orçamento

A previsão orçamentária é fundamental para o sucesso do planejamento financeiro estratégico e será a base de informações importantes relacionadas à previsibilidade financeira da empresa. Em contrapartida, sem a previsão de orçamento, não há uma rota confiável para seguir devido ao risco de não haver projeções sobre o cenário futuro. Portanto, é fundamental entender as previsões de faturamento para tanto a curto quanto a longo prazo. Isso pode ser feito com base no registro de dados passados e estimativas de mercado de anos anteriores.

Também é relevante considerar as metas de vendas da área comercial para se certificar que a previsão é realista. Como resultado, o risco de cometer erros no planejamento financeiro estratégico é reduzido.

## Trabalhar com múltiplos cenários

Saber lidar com imprevistos é essencial para criar um plano financeiro bem-sucedido. Para tanto, a primeira ação é prever diferentes cenários que a empresa pode enfrentar. Isso deve ser feito de forma consciente e racional, com base em análise dos dados financeiros da empresa e tendências de mercado para, assim, identificar os caminhos possíveis.

Após delimitar esses cenários, é preciso criar um plano financeiro para cada um deles, o que deixará a empresa mais preparada para o futuro. É importante incluir situações críticas nesse planejamento, como ter menos renda por um longo período de tempo (o que ocorreu na pandemia para muitas empresas). Com o devido preparo para diferentes circunstâncias, as chances de conseguir sucesso em uma delas são muito maiores. Assim, mesmo que a empresa venha a passar por situações difíceis ou imprevisíveis, ela terá uma maior capacidade de adaptação.

## Investir em tecnologia

A tecnologia é cada vez mais importante nos processos das empresas, principalmente por meio de aplicativos, softwares e serviços automatizados. Por meio desses serviços, é possível agilizar e facilitar o registro de dados, além de conferir gráficos em tempo real com informações de cada setor. Esses sistemas são fundamentais para empresas de médio e grande porte por conta do grande número de dados registrados e consultados diariamente. Alguns exemplos de sistemas gratuitos incluem: [Bling ERP](#), [Fox Manager](#), [Dollibar](#), [Bitrix24](#) e [MarketUP](#).

## O que fazer depois de um planejamento financeiro

Após fazer o planejamento financeiro, é necessário implementá-lo com base em metas e prazos definidos previamente. A contínua avaliação da execução do plano é essencial para identificar possíveis problemas ou mudanças de cenário e levar em consideração que, se preciso, é possível ajustar o planejamento com base no novo objetivo. Além disso, caso o plano conte com investimentos em melhorias ou expansão, um bom indicador financeiro para consultar é o Retorno Sobre Investimento (ROI), que permite analisar se a quantia investida tem o retorno desejado ou se é necessário fazer mudanças no plano de ação.

# O cenário econômico atual e projeções para 2024 e 2025

Para um empreendedor, é fundamental desenvolver um planejamento financeiro sólido e compreender o ambiente econômico, inclusive as projeções futuras. Com base nos dados do Relatório de Mercado Focus, do Banco Central, confira uma visão geral do cenário econômico atual no Brasil e as projeções para 2024 e 2025, com observações relevantes para os pequenos empreendedores.

## Cenário econômico



**PIB:** o Produto Interno Bruto (PIB) cresceu 2,56% até setembro de 2023, o que indica expansão da economia e oportunidades de mercado para os empreendedores.



**Inflação:** a taxa medida pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) é de 4,92%. Assim, os empreendedores precisam monitorar de perto os custos de produção e considerar ajustes nos preços de seus produtos.



**Taxa de câmbio (dólar):** a taxa de câmbio em R\$ 4,98 (setembro) afeta empresas envolvidas em comércio internacional. Empreendedores nessa área precisam avaliar o impacto da taxa em seus custos e suas margens de lucros.



**Taxa Selic:** atualmente, é 11,75%. Os empreendedores que buscam financiamento devem estar cientes de que os custos de empréstimos podem ser elevados.

## Projeções para 2024 e 2025



**PIB:** o crescimento do PIB deve desacelerar em 2024; a projeção é de 1,32%. Em 2025, espera-se um crescimento modesto de 1,90%. Os empreendedores devem se preparar para um ambiente econômico mais desafiador e considerar estratégias para manter a rentabilidade, como otimização de custos e diversificação.



**Inflação:** as projeções indicam que a inflação deve diminuir gradualmente e atingir 3,88% em 2024 e 3,50% em 2025. Isso é positivo para os empreendedores, pois significa uma pressão menor sobre os preços e os custos de produção.

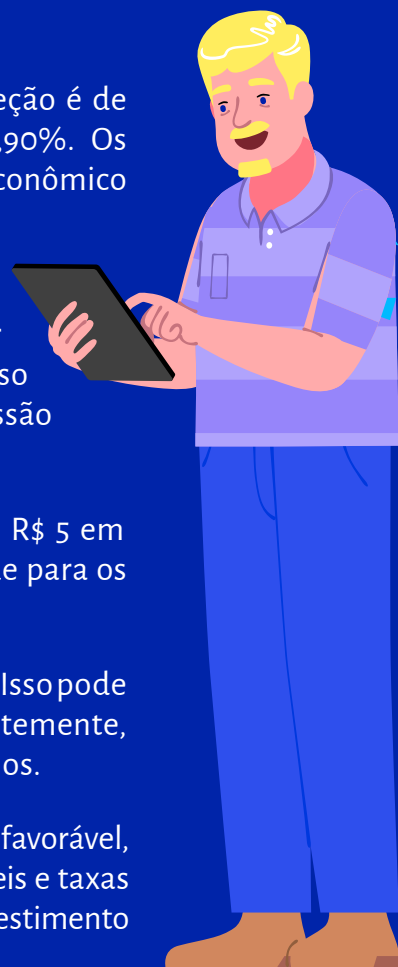


**Taxa de câmbio (dólar):** deve se manter estável em torno de R\$ 5 em 2024 e R\$ 5,10 em 2025, o que proporciona mais previsibilidade para os negócios que dependem do comércio internacional.



**Taxa Selic:** prevista para cair para 9% em 2024, e 8,50% em 2025. Isso pode facilitar o acesso a financiamentos mais baratos e, conseqüentemente, beneficiar empreendedores que buscam expandir seus negócios.

Apesar dos desafios, as projeções indicam um ambiente razoavelmente favorável, especialmente após 2023, com inflação controlada, taxas de câmbio estáveis e taxas de juros mais baixas, o que pode criar oportunidades de crescimento e investimento para os pequenos empreendedores.



# Além do financeiro, a importância das metas

A importância de ter objetivos claros, muitas vezes, é despercebida. Porém, eles são importantes para mostrar aonde a empresa quer chegar, como e quando isso deve acontecer. Com metas, é possível melhorar o trabalho em equipe e a produtividade, pois todos passam a trabalhar em busca do mesmo resultado. Além disso, definir metas corporativas ajuda a estabelecer prioridades e organizar melhor o fluxo de trabalho. Confira a seguir como construir metas para seu micro ou pequeno negócio.



## Faça um diagnóstico da sua empresa

Ao compreender a situação atual, é mais fácil entender os resultados que a empresa precisa alcançar, os recursos disponíveis no momento, os pontos fortes dos colaboradores e suas limitações. Assim, é possível traçar metas inteligentes, que correspondam à realidade da empresa.



## Manter o pé no chão e ser realista

Ao analisar o ambiente de negócios, evite estabelecer metas inconsistentes com os objetivos estratégicos. Ou seja, não crie metas inalcançáveis devido à falta de recursos humanos, financeiros ou tecnológicos disponíveis.



## Envolver os colaboradores na definição das metas

Para engajar os funcionários no cumprimento dos objetivos do negócio, é importante envolvê-los no processo de definição de metas. Isso fomenta um senso de pertencimento nos colaboradores. Além disso, é importante buscar o conhecimento das pessoas que trabalham na linha de frente para estimular a criação de ideias inovadoras, mas realistas, em busca de um melhor

## Padrão Smart para definição de metas

O método Smart (sigla em inglês para *specific, measurable, attainable, relevant e time-based*) consiste em cinco quesitos para definir uma boa meta:

- **Específica:** produza metas específicas e claras, sem serem vagas ou com espaço para diferentes interpretações. Detalhes e ideias próximas à empresa são preferíveis. Exemplo: aumentar o faturamento em 5%.
- **Mensurável:** medir o progresso das metas ajuda a controlar e entender o futuro da empresa. Para tanto, é importante usar termos como “quando” e “quanto”, pois, com números pode-se comprovar esse avanço. Exemplo: aumentar o faturamento em 5% no primeiro trimestre de 2023 em relação ao mesmo período do ano anterior.

- **Alcançável:** defina metas realistas e alcançáveis, pois objetivos incompatíveis com a realidade do negócio podem desmotivar colaboradores e gestores.
- **Relevantes:** as metas precisam ser importantes e estratégicas em relação aos objetivos da empresa. Assim, há maior consistência na produtividade e foco para seguir o caminho necessário para alcançar o objetivo estipulado.
- **Temporal:** manter um cronograma para a conclusão de cada meta facilita a organização e o alcance dos resultados. Pode-se dividir o cronograma entre curto, médio e longo prazo e estabelecer datas para conclusão e revisão de metas.

Além do método Smart, existem outras metodologias que podem agregar oportunidades ao planejamento, como:

- **Growth Hacking:** consiste na ideia de pegar atalhos para o sucesso, por meio de ações que tenham resultados satisfatórios em um período curto.
- **OKR:** o método dos *Objectives and Key Results* (objetivos e resultados-chave em português) estabelece objetivos gerais para todos os setores da empresa, subdivididos em metas menores (os resultados-chave a serem atingidos).
- **PDCA:** a metodologia PDCA envolve quatro etapas principais: planejar, fazer, verificar e agir, o que garante um ciclo contínuo de aprimoramento.
- **Matriz GUT:** para empresas em situação crítica ou emergencial, uma alternativa viável é a matriz GUT, que elenca as primeiras ações a serem tomadas com base na gravidade da questão, a urgência do problema e a probabilidade de crescimento das demandas.
- **Análise Swot:** é uma técnica que avalia internamente os pontos fortes e fracos de uma organização, bem como externamente as oportunidades e as ameaças que podem afetar o desempenho. Isso proporciona uma visão estratégica abrangente, que orienta o planejamento com base nas vantagens competitivas e nos desafios identificados.
- **5W2H:** o modelo é uma ferramenta que fornece respostas a sete perguntas-chave: O quê? Por quê? Quando? Onde? Quem? Como? Quanto? Isso ajuda a estruturar e detalhar a execução de planos ou projetos e a definir claramente ações, justificativas, prazos, locais, responsáveis, métodos e orçamentos necessários para atingir metas e objetivos específicos.

## Fontes utilizadas

Gabriel Marquez. [Passo a passo: exemplo de plano financeiro de uma empresa](#). NFE. 2018. Redação Iugu. [Como fazer um planejamento financeiro empresarial?](#). Iugu. 2018. Siteware. [4 dicas fundamentais de como definir metas empresariais e 10 exemplos para se inspirar](#). Siteware. 2020. [Ferramentas de gestão: matriz Swot e 5W2H](#). 3Neuron. 2021. Fia. [Planejamento financeiro empresarial: o que é, etapas e como fazer](#). Fia. 2021. Publi. [A importância de definir metas para a sua empresa em 2021](#). Publi. 2021. Felipe Frisch. [Projeção do mercado para o PIB em 2022 sobe de 1,51% para 1,59%, aponta Focus](#). Valor. 2022. [Jornal de Negócios do Sebrae-SP. 14 tendências de negócio para preparar sua empresa para 2022 e 2023](#). Revista PEGN Globo. 2022. Sólides. [Como estabelecer metas para a empresa?](#). Sólides. 2022. [Confira 5 ERPs gratuitos para utilizar no seu negócio](#). Sebrae. 2022.



### Gostou deste conteúdo?

Em breve você receberá uma pesquisa de satisfação.

Sua opinião é importante para que possamos desenvolver materiais cada vez mais relevantes para o seu negócio.

#### RELATÓRIO DE INTELIGÊNCIA

##### Analista de inteligência

Mateus Mossmann e Jhonata Vieira

##### Temática

Finanças

##### Responsável Técnico<sup>1</sup>

Rômulo Tevah

##### Setor

Multissetorial

##### Período da Pesquisa

20 a 26 de setembro de 2022.

Atualizado em 13 e 14 de setembro de 2023.



**DIGITAL.SEBRAERS.COM.BR**

<sup>1</sup>Gerência de Desenvolvimento e Curadoria do Produto