

MATERIAL DE APOIO

# **MÓDULO 11**

plano ê

SAÚDE FINANCEIRA EMPRESARIAL

## PARÂMETROS DE ANÁLISE FINANCEIRA

Os parâmetros para analisar a saúde financeira da Agência Vê e que são identificados como os mais importantes, de acordo com a vivência empresarial da Bibi, são os seguintes:

### Previsão de faturamento

Se a sua agência possui uma previsão de faturamento em determinado período de tempo, já está um passo à frente da maioria. Essa previsão não deve estar fora da realidade e o ideal é que seja feita uma previsão anual, dividida em semestres (quarters) ou trimestres. Além de outros fatores, leve em consideração na hora de criar a sua:

- *Número de especialistas*
- *Quantidade de lançamentos*
- *Previsão de faturamento de cada lançamento*
- *Sazonalidade*
- *Escala dos projetos*

A cada quarter, analise os relatórios de faturamento com o que fora planejado anteriormente. Correções de rota e ajustes são comuns, principalmente no início, quando ainda não existem valores confiáveis que servem de parâmetro.

### Fluxo de caixa

Um dos maiores erros do empreendedor é olhar somente para o que está faturando, esquecendo-se de fazer o balanço completo para criar previsões de despesas. O fluxo de caixa é calculado com base no mês corrente, ou seja, as receitas e as despesas são computadas no mês em que elas de fato, ocorrem.

- *Receitas (totais)*
- *Despesas fixas (mensais)*
- *Despesas variáveis (dependem de outros fatores)*

O objetivo é que o saldo seja sempre positivo, o que significa que as receitas foram maiores do que as despesas. Um bom fluxo de caixa serve para uma tomada de decisões mais assertiva de acordo com os resultados, sejam eles positivos ou negativos.

## Prazo de recebimento

Indispensável ter conhecimento, principalmente para quem trabalha com prazos de garantia e com plataformas que também trabalham com prazos de repasse das vendas. O comum no mercado de lançamentos é o recebimento dos valores em torno de 30 dias. É possível que sejam feitos adiantamentos, mas existem taxas (indesejáveis) para esse tipo de serviço.

## Endividamento

Esse é, sem dúvidas, um dos parâmetros mais delicados. Algumas empresas precisam de financiamentos iniciais para começar o trabalho ou para acelerar o negócio. Esses empréstimos devem constar no planejamento, com previsões de retorno maior do que a despesa.

## Fundo de emergência

É indispensável que se tenha um fundo de emergência que possibilite o pagamento de todas as contas da empresa, mesmo que não ocorra faturamento algum, por um período de 3 à 12 meses. Na Agência Vê, consideramos um mínimo razoável de 6 meses. É mais uma forma de ter segurança financeira e mental (dos sócios) para momentos de crise no mercado ou de pouco faturamento da sua empresa.

Para que o valor seja atingido o mais rápido possível, é necessário um bom planejamento baseado em destinar uma retirada mensal/trimestral ou em uma porcentagem progressiva de retirada. Com a reserva já planejada, é indicado que esse montante seja aplicado em um fundo que apresente:

- *Rápida liquidez (diária)*
- *Boa rentabilidade (acima da poupança)*
- *Segurança (baixo risco)*

## Faturamento bruto x líquido

O faturamento total de um lançamento é o valor total das vendas, sem descontos, conhecido também por faturamento bruto. Já o faturamento líquido é o faturamento total descontado de taxas, impostos, tráfego e participações.

## Pró-labore

O pró-labore é diferente do salário e da divisão de lucros, não tendo regras de 13º, FGTS e férias, apesar de poder ser combinado previamente com os sócios. É importante que você se atente que confundir as contas pessoais com as contas da empresa, além de tumultuar o fluxo de caixa, é considerado ilegal. Essa diferenciação entre pessoas física e jurídica deve ser clara desde o início.

A retirada desse montante para um ou mais sócios, que não sejam somente investidores, é considerada uma despesa fixa da empresa e é obrigatório para emissão de notas fiscais, sendo o INSS o único imposto que recai sobre essa despesa. Para decidir o valor do pró-labore, é necessário que alguns pontos sejam considerados:

- *Valor mínimo que o sócio precisa receber para prestar o serviço*
- *Qual o salário médio de um funcionário que presta o mesmo serviço*
- *Qual valor pode ser pago sem comprometer o fluxo de caixa*

## Divisão de lucros

Depois de calculadas todas as despesas, todas as receitas e tudo o que envolva o balanço patrimonial, os lucros devem ser divididos entre os sócios, de acordo com o que foi acordado inicialmente entre as partes. É importante que, antes dessa retirada, a parte destinada à reserva de emergências já deve ter sido feita.

# plano ê

**PRODUZIDO POR:**

**AUTORIA:**

Ellen Salomão

**PRODUÇÃO:**

Felipe Botelho e Guilherme Feix

**DIAGRAMAÇÃO E DIREÇÃO DE ARTE:**

Gubbio Adson e Pedro Veloso