**Aula 03 (Luciano) - Como Vou (PARTE 2).m4a**

[ 00:00:00 ] Olá pessoal, tudo bem? Meu nome é Luciano, eu sou especialista em auditoria, controladoria e gestão financeira, faço parte do time da X5 e a gente está aqui hoje para falar sobre orçamento empresarial. Vamos lá? Definição somentária. Como eu falei, a gente vai falar sobre orçamento empresarial. Meu nome é Luciano Matias, como eu tinha comentado, o que a gente vai ver hoje, né? O que é um orçamento empresarial, qual a importância do orçamento para as empresas, qual a relação entre os planejamentos estratégicos e orçamentários, as premissas orçamentárias, o que são, como é que elas funcionam e partir para a prática, ou seja, a gente vai conhecer um pouquinho sobre previsões e projeções orçamentárias e treinar um pouquinho. Vamos lá? O que é orçamento empresarial, né?

[ 00:00:48 ] Ele é um documento, uma ferramenta que contém informações importantes para o funcionamento do seu negócio. É um plano que ajuda a estimar receitas, custos, despesas, resultados econômicos e financeiros e oportunidades de investimento em um determinado tempo. A partir da sua definição, é possível estabelecer objetivos que vão permitir que os resultados sejam acompanhados de perto e medidos, certo? Qual a importância do orçamento empresarial, né? Mais do que apenas controlar gastos e analisar situações financeiras das empresas, o orçamento empresarial age como uma guia para decisões, processo de tomada de decisão, né? Sem um embasamento em dados e uma visão clara sobre o futuro, torna-se muito difícil planejar os próximos passos, concordam? Qual a relação entre os planejamentos estratégicos e orçamentários? Geralmente, as pessoas se debruçam muito em tentar entender qual a importância dos dois e qual a relação de um com o outro.

[ 00:01:49 ] Vamos procurar entender isso aqui agora, finalmente a gente tirar essa dúvida. O planejamento estratégico guia toda a tomada de decisão da empresa. Mostra para onde ir e para não ir. E o orçamento analisa as suas diretrizes para financiar os processos e as ações em curto prazo, ou seja, o planejamento estratégico, ele define a direção e o orçamentário, ele quantifica o que vai custar, o que vai ser necessário de investimento para que eu consiga chegar onde eu quero chegar. Ao realizar o planejamento estratégico de uma empresa, o ponto principal a ser considerado é o orçamento, como eu coloquei há pouco. Com ele é possível ter uma melhor projeção do processo de gestão, de gestão de gestão, de gestão de gestão, de gestão de gestão do futuro da empresa, até que ponto ela pode expandir, lucrar e continuar com o seu processo em um determinado período.

[ 00:02:35 ] E premissas orçamentárias, né? O que são essas premissas orçamentárias? Elas são como balizadores, são regramentos que vão dar um norte a ser seguido e também definir limites mínimos e máximos do que os gestores podem trabalhar dentro do planejamento orçamentário, em busca de melhorar os resultados em seus departamentos e, claro, atingir os seus objetivos globais, relacionados e definidos pela organização. Aí eu trouxe aqui alguns exemplos de premissas. Para aí eu projetar as minhas receitas, quais são as premissas que geralmente a gente define? Aqui tem um exemplo. É a indicação do percentual de crescimento para ser aplicado sobre a receita, sobre a série histórica de receitas. Respeitar a sazonalidade da série histórica, ou seja, eu defino uma premissa de como é que eu vou projetar a minha receita.

[ 00:03:24 ] Ou seja, eu tô a projeto aqui que vou projetar minha receita a partir da breeding. da série histórica, entendendo qual é o percentual que eu tenho ali de crescimento dentro do planejamento estratégico para poder fazer o meu planejamento orçamentário para longo prazo. Um outro exemplo de premisso, só que com relação aos custos, custos com as mercadorias vendidas. Eu posso definir que eu vou aplicar o mesmo percentual do CMV sobre as receitas em contrato na série histórica analisada, ou seja, eu pego uma série histórica dos últimos 12, 13 meses e eu identifico quanto o CMV representa esse custo em cima da receita e aí eu utilizo esse mesmo percentual como premissa para projetar os meus custos com mercadorias vendidas. Agora falando sobre previsões orçamentárias.

[ 00:04:08 ] Aqui a gente vai trabalhar com vocês de forma bem lógica, um passo a passo de como a gente deve fazer a nossa projeção orçamentária. A primeira coisa que a gente sugere que você tenha é um guia de acompanhamento, ou seja, liste todas as etapas do seu planejamento e junte todas as informações e garanta que não ficará faltando nada para a elaboração do seu planejamento. Além disso, esse guia consegue auxiliar você a cumprir todas as etapas, então é uma garantia que você vai seguir toda a lógica do planejamento sem esquecer nenhum tipo de item. Um outro item aqui é a análise da série histórica, que eu tenho comentado há pouco. Depois das informações levantadas, ou seja, a gente levantou a série histórica dos últimos períodos, a gente vai fazer análise sobre o passado, ou seja, analisar como é que se comportou a sua operação, as suas finanças, para poder aplicar essas premissas no seu orçamento de agora.

[ 00:05:01 ] Em seguida, a gente vai partir para as premissas orçamentárias. A partir das análises da série histórica, a gente vai definir quais são as premissas que nortearão o seu orçamento. Foi exatamente o slide que a gente passou há pouco. Então, a gente faz o guia do acompanhamento, a gente padroniza todas as etapas, a gente faz a análise da série histórica e depois, a partir da série histórica, a gente faz a questão de premissas orçamentárias. Em seguida, a gente vai fazer a projeção de receitas. Aí, diante das premissas, diante da série histórica, agora a gente tem todas as condições de partir realmente para as projeções. O que a projeção de receitas sugere? Considerando essas premissas definidas, projete suas receitas ao longo do ano, aplicando o percentual de crescimento desejado, claro, respeitando a sazonalidade do seu negócio, ou seja, eu sei que em alguns negócios, eu tenho alguns meses que eu consigo faturar mais do que outros.

[ 00:05:54 ] Por exemplo, aqui no Nordeste, a gente tem as festas juninas. Então, se eu sou uma empresa de comércio, que eu vendo roupas de confecções, eu tenho uma sazonalidade em junho mais alta do que os outros meses, certo? Seguindo aqui, eu vou fazer a projeção dos impostos sobre as vendas. Aqui, eu estou tratando de empresas de comércio, tá, pessoal? A partir das receitas projetadas, aplica-se a líquida dos impostos de acordo com o seu tipo. E aqui, a gente coloca entre parênteses. É fundamental, todas as empresas, eu imagino que vocês já tenham computadores, que vocês consultem seus computadores sobre essa questão da líquida correta dos impostos, para que a sua projeção não saia muito distante da realidade, tá? Então, o computador pode te auxiliar com relação a esse item aqui.

[ 00:06:39 ] Continuando aqui sobre o passo a passo, a gente está sugerindo aqui na sequência que você faça sua projeção de custos de mercadorias vendidas, ou dos serviços prestados, né? Mercadorias vendidas. Para a empresa de comércio e custos de serviço prestado para a empresa prestadora de serviço. Considerando o percentual do CMV, ou do custo do serviço prestado, sobre as receitas encontradas na série histórica, projete os seus custos para o seu orçamento. E aqui, a gente coloca uma nota, uma observação que é importante vocês atentarem. Para empresas prestadoras de serviço, sugere-se que se faça um levantamento desses custos, considerando o crescimento desse serviço da seguinte forma. Geralmente, a empresa prestadora de serviço, ela trabalha com mão de obra, com material aplicado, com outros custos, como gasto com ferramenta, material de escritório, aluguel de máquinas e equipamentos.

[ 00:07:30 ] Então, para ser mais precisa ainda a sua previsão de custo com serviço prestado, a gente sugere que não utilize a lógica do percentual, como no CMV. A gente sugere que você utilize uma lógica muito mais direta, muito mais difícil de errar, que é você quantificar o gasto que você vai ter com mão de obra, com material aplicado, e com outros custos de serviço prestado, certo? Seguindo aqui o nosso passo a passo, agora a gente vai fazer a projeção das despesas. Considerando o aumento das receitas e os esforços que esse aumento trará para a sua operação, somado ainda aos ajustes anuais de contratos e índices reguladores, projete as suas despesas. E aí é que a gente trouxe elas de forma agrupada, como a gente sugere que sejam trabalhadas a sua gestão de despesas.

[ 00:08:15 ] Despesas com pessoal e encargos. Sobretudo efetivo necessário, ou seja, se eu estou projetando um aumento de receita, naturalmente eu vou ter que ter mais gente para poder trabalhar comigo. Então, eu tenho que levar isso em consideração quando eu for projetar meu gasto com o pessoal. Despesas gerais e administrativas. Da mesma forma, eu vou projetar e eu vou entender que eu vou ter uma necessidade de consumo maior a partir do momento que eu vou ofertar mais serviço, vou vender mais mercadorias. Despesas com veículos. Despesas com viagens estadia. Despesas com impostos. E aqui, impostos, a gente está falando aqui não os impostos diretos, tá gente? Aqui a gente está falando dos impostos indiretos, ou seja, IPTU, IPVA, taxas e coisas desse tipo, tá? Despesas financeiras. Taxa de emissão de boleto, taxa da administração do cartão de crédito, enfim.

[ 00:09:06 ] E aqui uma outra nota, uma outra observação que a gente está colocando aqui como sugestão. Essa estrutura de contas é sugestiva. Sugere-se analisar seu plano de contas. De modo que sua estrutura de despesas possa auxiliar melhor quanto a análise evolutiva mês a mês. Além de entender melhor qual grupo de despesas tem gerado maior esforço financeiro da sua operação. Então, quando você classifica melhor suas despesas, você tem mais capacidade analítica de poder entender o seu negócio. Onde é que está vazando ali é o seu resultado financeiro, tá? Seguindo aqui o nosso passo a passo, projete os gastos com investimentos. Considerando os objetivos definidos em seu planejamento estratégico, aumento das receitas e os esforços que esse aumento trará ao seu negócio, projete o que você vai necessitar adquirir para cumprir com o seu planejamento.

[ 00:09:53 ] Ou seja, se você é, por exemplo, uma indústria e você precisa aumentar a sua capacidade de fabril, você vai ter que adquirir máquinas e equipamentos. Você tem que mensurar isso dentro do seu planejamento, tá? E outros serviços também, aquisição de imóveis, aquisição de veículos para poder vender e entregar melhor as suas mercadorias, enfim. Projeção de gastos com empréstimos e financiamentos. Na verdade, o capital de giro para o pagamento desses investimentos ou caso sua operação não consiga se pagar nesse momento aí. Considerando as aquisições alçadas no orçamento de investimentos e as parcelas de empréstimos e financiamentos em aberto, ou seja, que você já tem em aberto, projete como irá quitar seus empréstimos e financiamentos. Ou seja, vou tomar empréstimos, eu já sei que vou ter que tomar novos empréstimos, mas eu tenho outros tomados, então eu tenho que colocar isso no meu planejamento, tá?

[ 00:10:44 ] Também. Projeção da DRE. A partir das projeções de receitas e impostos, custos e despesas, agora você vai poder elaborar sua projeção de resultado, ou seja, sua DRE. Utilizando o modelo DRE, que é um demonstrativo contábil, mas a gente pode trazer ele muito tranquilamente para a nossa realidade de gestão, realidade do empresário. Projeção do contas a pagar. A partir também da DRE, projeta os pagamentos de custos, custos de mercadorias vendidas ou custos dos serviços prestados, as suas despesas, utilizando os prazos médios de pagamento, de acordo com a série histórica. Então, aqui novamente a importância da série histórica, porque se eu tenho o hábito de pagar os meus fornecedores, na maioria das vezes, para 30, 60, 90, obviamente que eu vou respeitar essa lógica no meu planejamento do ano que vem, né?

[ 00:11:36 ] Projeção do contas a receber. Também a partir da DRE, vocês viram que essa projeção, de praticamente todo o financeiro, a base é a DRE. A partir da DRE, projeta os seus recebimentos, das suas vendas, utilizando prazos médios de recebimento e as formas de recebimento. Ou seja, suponhamos que eu tenha aqui projetado 100 mil reais de vendas no mês de janeiro de 2024. Na minha série histórica, eu preciso entender quantos desses 100 mil reais, ao longo do meu tempo aí, é em venda à vista. Eu preciso projetar isso no meu fluxo de caixa, porque se eu não projetar isso aí, levando em consideração a minha série histórica, eu vou furar o meu orçamento de caixa. Então isso é muito, tem que ter muito cuidado com relação a essa projeção aqui de contas a receber, tá, pessoal?

[ 00:12:24 ] Projeção do fluxo de caixa. Informo o saldo de caixa do período anterior, ou seja, antes de qualquer coisa, eu tenho que informar qual o meu saldo previsto aqui em 31 de dezembro de 2023. Lancei esse saldo, pra eu começar no ano de 2024 considerando já esse saldo. As projeções de a receber e a pagar, projete o seu fluxo de caixa para um novo período, ou seja, eu vou projetar o meu fluxo de caixa, considerando as previsões que eu fiz de pagamentos e recebimentos, e o saldo inicial, projetar todo o meu fluxo de caixa para o longo do ano. Projete as parcelas de empréstimos e financiamentos já contratados antes do seu planejamento orçamentário. Considerando a necessidade de investimentos apontados em seu planejamento, e a consequente necessidade de capital de giro, projete os montantes de empréstimos e de financiamentos que serão necessários.

[ 00:13:16 ] Aí aqui sugere-se que antes das projeções, efetue simulações com o seu banco parceiro. Então geralmente você vai ter ali seu banco parceiro, o banco que você trabalha, e se você entende realmente que vai ter necessidade de capital de giro, de empréstimos e financiamentos, antes de você jogar isso dentro do seu fluxo de caixa, é importante você conversar com o seu banco, fazer simulações de valores, para poder ver como é que isso vai se encaixar dentro do seu fluxo de caixa. Seguindo aqui, considerando seu orçamento, projete agora as novas parcelas de pagamentos dos possíveis novos empréstimos e financiamentos que você porventura possa ter. E por fim, após todas as projeções efetuadas, você vai verificar a sua capacidade, a sua operação projetada, se será capaz ou não de se pagar.

[ 00:14:03 ] Caso contrário, suponha que você projetou tudo isso, e você vai enxergar que em algum mês, ou na maioria dos meses, você vai ter uma necessidade de capital de giro. O que a Casim sugere? Fazer uma reavaliação das suas projeções, se for possível corrigir despesas ou projetar com grande consciência de que realmente vai atingir um aumento ainda maior para as suas receitas, você projeta diretamente. Se não, você vai ter que ir para banco para poder aumentar essa simulação de financiamento, tá? E agora, né? O que é que a gente vai fazer agora, pessoal? A gente vai praticar um pouquinho. A gente vai apresentar para vocês aqui uma ferramenta que a gente padroniza, que a gente utiliza para fazer os orçamentos empresariais das empresas, e a gente vai estar disponibilizando para vocês em seguida, e a gente vai mostrar para vocês agora a funcionalidade dela, e se alguém tiver algum tipo de dúvida ao final,

[ 00:14:53 ] a gente vai estar à disposição, manda contato nos comentários, e a gente procura responder e auxiliar vocês quanto à aplicação, à utilização da melhor forma dessa ferramenta. Tá certo? Vamos lá. Aqui a gente tem a ferramenta padrão para o planejamento orçamentário. Esse exemplo aqui é para empresas de serviço, mas a única coisa que vai mudar é na questão do custo para a prestação desse serviço quando for empresa de serviço, ou o custo de mercadoria vendida quando for empresa de comércio. Mas a gente tem dois modelos distintos. Quando a gente compartilhar essa ferramenta para vocês, quem for de serviço vai utilizar essa aqui, quem for de comércio vai utilizar a outra. Aqui a gente tem três botõezinhos de acesso.

[ 00:15:40 ] A gente tem aqui o guia de acompanhamento que eu comentei lá na apresentação, a gente tem as premissas orçamentárias, e a gente tem aqui praticamente o planejamento, onde a gente vai fazer todas as nossas projeções. Eu vou pincelar aqui rapidamente, mostrar como é que funciona cada funcionalidade dessa aqui, e tirar todas as dúvidas que forem possíveis, tá? Falando aqui do guia de acompanhamento, ele é nada mais do que um guia com todas as etapas que a gente sugere que sejam feitas para que você consiga fazer da melhor forma o seu planejamento. Todas as etapas aqui divididas em grande etapa, ou seja, eu tenho aqui a definição de um ponto focal, a ser dono do planejamento. Ou seja, é importante que tenha um dono, esse planejamento tenha um dono para que ele seja executado, e a garantia de que ele realmente seja entregue dentro do que foi estabelecido, no que diz respeito à prazo.

[ 00:16:29 ] A gente tem aqui a segunda etapa, levantamento prévio das informações, praticamente aquela série histórica que eu mostrei para vocês. Depois a gente vai ter aqui projeção de faturamento, depois a gente vai ter aqui a projeção dos impostos, projeção dos custos, enfim, todas as etapas foram apresentadas agora para vocês, a gente tem aqui no acompanhamento. E aqui, à medida que a gente for realizando para acompanhamento, a gente tem sempre aqui as opções de estar sempre atualizando o status, o cheque do planejamento, tá? Seguindo aqui para as premissas orçamentárias, a gente tem aqui as premissas orçamentárias, ou seja, eu coloquei até como exemplo aqui, para as receitas, qual vai ser a minha premissa? Crescimento de 20% em relação ao mesmo período do ano anterior.

[ 00:17:16 ] Importes, aplicar a alíquota do Simples Nacional em 4% em janeiro e aumento de 0,5% a cada mês subsequente, para o caso de empresas que são do regime simples, né? Custos de serviços prestados, aplicar o mesmo percentual dos custos de serviços prestados sobre as receitas encontradas no mesmo período do ano anterior. Lembra que eu sugeri na apresentação que para melhorar a sua apuração, a sua projeção de custos de serviços prestados, a gente sugere que você não aplique essa lógica aqui. Para ser mais precisa, você aplique realmente aquela lógica do custo com mão de obra, custo material aplicado e outros custos. Mas se você tiver muita dificuldade, você pode seguir nesse modelo aqui. Despesas com pessoal ou encargos. Qual a premissa para o prolabore? Aplicar o valor fixo de R$ 2.000,00.

[ 00:18:08 ] Para salários, aplicar percentual de aumento de acordo com a convenção coletiva, se for o caso. Se não, você vai aplicar só a previsão de aumento do salário. Provisão de encargos trabalhistas. Isso aqui é um provisionamento de todas as verbas trabalhistas que a empresa tem ao longo do ano. Férias, décimo terceiro, resíduos. Então, aqui a gente sugere que você faça também essa provisão e que o valor que você vai fazer esse provisionamento todos os meses, você aplique. E porque quando você aplicar, você vai deixar o dinheiro parado ali, mas você está fazendo ele render. Por mais, talvez, insignificante que ele possa ser, pelo menos você está fazendo alguma coisa render ali, porque quando acontece de fato a despesa, você não tem que desembolsar o teu caixa. Enfim, isso aqui é a premissa.

[ 00:18:54 ] Tem várias outras coisas que vocês podem definir aqui enquanto premissas. Tá? Eu só coloquei algumas de exemplo. Partindo agora para o planejamento, ou seja, vamos partir para as previsões. A gente tem aqui a parte das receitas. Como é que a gente estrutura aqui? Eu tenho aqui serviço A, serviço B, serviço C, serviço D. Ou seja, eu tenho quatro linhas de serviço aqui e aqui eu tenho o ticket médio. Ou seja, para o serviço A, meu ticket médio aqui é 500 reais e assim sucessivamente. E aqui eu vou começar a projetar. É aqui que a gente começa a brincar. Em janeiro eu estou mensurando aqui que eu vou prestar 10 serviços A, as 500 reais, que vai me dar uma receita aqui de 5 mil reais. E assim todos os meses.

[ 00:19:37 ] Ou seja, eu estou dizendo aqui que em março eu vou ter um aumento de dois serviços nessa linha. Tá? Custos. Custos dos serviços prestados. Como eu comentei há pouco, a gente fez a projeção aqui dos custos dos serviços prestados de forma mais lógica. Ou seja, mão de obra aplicada. Quanto de salário eu vou gastar para prestar o serviço da minha empresa? Eu vou gastar, eu vou ter um colaborador ali que vai ganhar um salário comercial atual. Então eu fixei ali para janeiro, para fevereiro e assim todos os meses. Participações e gratificações. Se houver, a gente projeta. FGTS. Já projetei, inclusive já coloquei a fórmula aqui, tá? Provisão para encargos sociais de trabalhistas. Da mesma forma, se eu fiz uma conta ali que eu devo fazer uma provisão mensal de 100 reais, eu vou projetando 100 reais todos os meses.

[ 00:20:25 ] Certo? Custos de consumo de material aplicado. Se houver material aplicado na prestação do meu serviço, eu vou mensurar qual o custo desse material e eu vou colocar na minha projeção também. Outros custos de serviços prestados. Ou seja, eu tenho aqui, posso ter custo com ferramentas e sistemas, aluguel de máquinas e equipamentos, custo de manutenção de equipamento, custo de energia elétrica. Ou seja, todos os custos que eu vou ter para poder prestar aquele meu serviço, eu vou lançando aqui. Ou seja, eu vou lançando um a um e eu vou conseguir aqui, fazer o orçamento dos meus custos de serviços prestados. Essa parte de baixo aqui é totalmente automática. Ou seja, isso aqui vai para o fluxo de caixa. No momento certo do fluxo de caixa, eu vou explicar para vocês como é que funciona.

[ 00:21:07 ] Seguindo aqui, ou seja, a gente fez a nossa previsão dos custos dos serviços prestados, a gente vai fazer a previsão das nossas despesas. Ou seja, despesas com pessoal em cargos, despesas gerais e administrativas, despesas com impostos, despesas financeiras, e a distribuição de lucros, se for o caso, certo? E aqui a gente vai projetando normalmente da mesma forma. Ou seja, eu estou projetando aqui que minhas despesas eu vou ter dos dois mil reais fixos mensais do laboratório, eu vou ter salário de três mil reais. E aí eu vou projetando, custo a custo. Obviamente com toda a precisão que é necessária. Não é simplesmente estar jogando, eu acho isso, eu acho aquilo. Eu tenho que projetar com muita convicção. A questão dos impostos.

[ 00:21:51 ] A projeção dos impostos aqui é um pouco mais, exige um pouco mais de atenção, porque depende muito do regime que a empresa se aplica. Ou seja, tem empresas que são do Simples Nacional, tem empresas que são do Lucro Resumido, e tem empresas que são do Lucro Real. O que é que a gente sugere aqui? A partir do momento que você defina qual é o seu regime, por exemplo, eu sou empresa do Simples Nacional, por segurança, o que é que eu sugiro que vocês façam aqui? Automaticamente vocês deletem tudo isso aqui. Porque senão ele vai, como a DRE é automática, então ele está lendo toda essa soma aqui. Então, por segurança, uma vez que vocês definiram qual o regime de vocês aí, vocês deletam o outro. Por exemplo, meu regime é o Lucro Presumido.

[ 00:22:34 ] Eu vou deletar todas as informações do Simples Nacional e todas as informações aqui do Lucro Real. Da mesma forma, tá? Então lá na minha DRE ele vai pegar só o cálculo que eu tenho aqui, de Lucro Presumido. E suponhamos que seja do Simples Nacional, né? Isso aqui é bem simples. Ele está trazendo aqui do orçamento automático, automaticamente a receita. Então não precisa se preocupar em lançar a receita aqui. Você só vai ter que lançar aqui a alíquota do imposto. Ou seja, eu joguei aqui 5%, mas tem que ver com o seu contador qual é o percentual para a sua empresa a partir de janeiro que vocês vão poder utilizar. Ou seja, suponhamos que seja 7,5%. Em fevereiro eu vou ter uma alíquota do Simples Nacional de 7,75%.

[ 00:23:17 ] Ou seja, o seu contador pode auxiliar você com relação ao lançamento desses percentuais. Mas basicamente funciona dessa forma. Mesma coisa na questão do Lucro Presumido. O PIS e o COFINS já está praticamente lançado aqui, o percentual correto. O ISS também, se for empresa de serviço. Se não for empresa de serviço, tem que apagar essa informação. Se for só comércio, tem que apagar isso aqui. Da mesma forma, Lucro Real. Está com a alíquota já correta do Lucro Real, do PIS e do COFINS. E do ISS a mesma coisa. Se for prestadora de serviço, beleza, mantém. Se não for, você vai deletar. Seguindo aqui para a DRE, ou seja, a gente projetou as receitas, projetou os custos, projetou as despesas. Aí a gente vai ter todas as condições de projetar a nossa DRE.

[ 00:24:04 ] Como? Automaticamente ela já vem toda projetada para vocês aqui. Ele já traz todas as suas receitas, receitas brutas. Traz as suas deduções, que são os impostos. E aí o que eu comentei com vocês há pouco, de definir qual o regime tributário de vocês aqui. Uma vez definido qual o regime, os outros vocês têm que apagar. Porque senão a informação vai ser alimentada aqui. Então, uma vez que você apaga um dos outros regimes que tem lá, esses valores não vão cair aqui. Depois a gente tem aqui a receita operacional líquida, que são as receitas brutas menos as deduções. A gente tem aqui o custo do serviço prestado, também de forma automática. Está trazendo de lá todo o cálculo do custo que vocês projetaram. E aqui traz o lucro operacional bruto, que é a margem de contribuição.

[ 00:24:49 ] Daí em diante, são as despesas operacionais. Totalmente automática também. Vocês veem que tem fórmulas aqui, então não precisa preencher nada disso aqui. Está trazendo toda aquela estrutura que vocês projetaram aqui na parte das despesas. Ele está trazendo para a DRE automática também. E todas as contas também seguem o mesmo padrão. Tudo lançado automaticamente, certo? Tudo lançado automático. Vocês veem aqui. A única coisa aqui que não está lançado automaticamente são coisas que não foram previstas lá nas receitas. São as receitas não operacionais. E as despesas não operacionais. Por a gente entender que não faz parte da operação. Então raramente vai acontecer. Se acontecer, você vai lançar manualmente aqui. Não tem forma. Seguindo aqui para as projeções de investimento e financiamento, vocês vão mensurar aqui entre máquinas, entre imóveis, gastos com instalação, aquisição de máquinas e equipamentos, enfim.

[ 00:25:44 ] Item a item do que vocês vão ter gastos de investimento e vocês vão projetar aqui em um determinado mês, por exemplo, eu vou ter uma aquisição de veículo aqui em março. Vou colocar aqui 120 mil reais em março. Simplesmente assim. Então eu vou fazer todo o meu lançamento aqui. Se houver necessidade de aquisição de algum desses itens aqui, eu vou projetar aqui da mesma forma. Financiamento. A projeção de empréstimos e financiamento funciona da forma mais tranquila possível. Eu tenho aqui. Eu tenho uma necessidade dentro da minha projeção de tomada de 100 mil reais, por exemplo, em janeiro. Eu vou projetar aqui. Não, eu não tenho necessidade nenhuma. Então eu não lanço nada. Mas eu tenho parcela de empréstimos a pagar a partir de janeiro, já de outros empréstimos tomados.

[ 00:26:29 ] Então normalmente eu projeto aqui. Ou seja, eu vou pagar a partir de agosto. Não, eu tenho parcela que começou em janeiro. E aí eu vou lançar aqui em janeiro. Mil reais em janeiro, mil em fevereiro e assim por diante. Mesma coisa, financiamento. Ou seja, se eu tiver necessidade de tomar algum financiamento, vou lançar essa entrada aqui de financiamento, por exemplo, eu vou fazer o financiamento em abril de 500 mil reais em abril, tá? Então provavelmente fiz o financiamento em abril e aí suponhamos que eu comece a pagar a partir de junho. Parcelei em tantas parcelas. Então eu vou pagar 5 mil por mês. Aí eu vou projetando mês a mês o pagamento da parcela. Em seguida, a gente vai ter aqui a projeção do contas a receber.

[ 00:27:13 ] A única coisa que você vai ter que fazer aqui no contas a receber, lembra que eu comentei naquela situação da série história que você tem que identificar qual o percentual de vendas à vista que você tem, que vendas de cartão de crédito que você tem, você vai lançar exatamente o percentual aqui. Eu vou fechar aqui para ficar mais rápido, mais resumido. Então vocês têm aqui várias formas de recebimento. Vendas à vista, vendas a débito, vendas a crédito e vendas a prazo no boleto. Ou seja, essa empresa aqui suponhamos que ela só fature por boleto. 100% do seu faturamento é por boleto. Então eu coloquei 100% aqui para ela. Abri aqui de volta. Ou seja, defini o percentual dela aqui que é 100%. Certo?

[ 00:27:53 ] Ela não tem nenhum índice de inadimplência, mas se ela tiver, suponho, na minha projeção, identifiquei ali que na minha série histórica eu tive 5% de inadimplência. Eu lanço o 5% aqui e ele já vai abater na minha receita 5% de inadimplência. Certo? Está vendo aqui? Ele já está puxando aqui. 5% de inadimplência. E aqui ele automaticamente projeta tudo. Ou seja, eu estou dizendo aqui, por exemplo, que 100% das minhas vendas são no boleto para 30 dias. Então ele projeta automaticamente tudo isso aqui para vocês. E por fim, a gente tem aqui, finalmente, o fluxo de caixa. Eu vou fechar aqui para ficar mais fácil. A gente tem aqui o fluxo de caixa no modelo DFC. O que é o modelo DFC?

[ 00:28:35 ] É uma peça também contada com uma DRE, mas a gente traz para uma realidade gerencial para que o empresário possa entender e utilizar da melhor forma possível. É um fluxo de caixa. Eu acho que ele está subdividido em três níveis. São as atividades de operação, ou seja, atividades operacionais são praticamente os pagamentos a fornecedores, das despesas e os recebimentos de clientes, que são as entradas. As atividades de investimentos são aplicações financeiras, compra de ativo, recebimento e participação em outras empresas e as atividades de financiamento, que é praticamente o dinheiro que entra e o dinheiro que sai para poder suportar, ajudar a operação a se pagar. Eu vou explicar rapidamente cada um desses aqui, tá? Então, eu vou abrir novamente e aqui eu vou mostrar para vocês aqui.

[ 00:29:26 ] Dentro do fluxo de caixa das operações, a gente tem aqui as formas de recebimento totalmente amarradas com o contas a receber. Vocês verem aqui, tem forma para tudo. Então, automaticamente ele já está trazendo de lá. Não tem o que preencher aqui. Ele já está contemplando tudo. A única coisa que você vai ter que colocar aqui nessa célula aqui que está pintada de amarelo, é o saldo anterior, ou seja, qual o meu saldo de caixa anterior em 31 de dezembro de 2023? Suponhamos que eu tenha R$ 2.000,00 de saldo anterior aqui. Já lanço aqui. Em termos de venda de cartão de crédito, se eu trabalho com cartão de crédito, quanto que eu tenho a receber em janeiro de vendas passadas de cartão de crédito? Eu vou lançar aqui R$ 1.000,00.

[ 00:30:08 ] Em fevereiro, em março, eu vou lançando mês a mês também aqui. Mesma coisa, fornecedor. Se eu tenho fornecedor aqui para mais de 60 dias, desculpa, mais de 30 dias, eu também vou projetar aqui. Quanto é que eu tenho que pagar de fornecedor em janeiro já de compras antigas, das compras do número da minha operação de 2023? Tenho que pagar aqui R$ 10.000,00 de fornecedor. Em fevereiro, eu tenho que pagar R$ 11.000,00, por exemplo. E vou projetando também aqui. A única coisa manual que eu tenho que fazer é isso aqui, tá? Essa parte que está em amarelo. Em seguida aqui, eu tenho todas as minhas despesas classificadas de acordo com a DRE. Também de forma automática. Não precisa preencher nada. Ele está trazendo tudo aqui de forma automática para vocês.

[ 00:30:53 ] Ou seja, eu projetei na DRE, informei qual o prazo de pagamento. A DRE vai ler automaticamente tudo isso aqui. E aqui no final, ele vai trazer o fluxo de caixa das suas operações. Ou seja, só considerando as suas entradas operacionais, suas saídas operacionais, ele vai mostrar aqui se sua operação está se pagando ou não. Se você vai precisar de financiamentos para poder garantir que você não fique com fluxo de caixa negativo. Nas atividades de investimento, são praticamente aplicações financeiras, as entradas de aplicações financeiras, são as receitas de aplicações financeiras, mais recebimento de dividendos, recebimento de aluguéis de ativos e as compras de ativos. Ou seja, se eu projetei lá que eu vou comprar ativo, vocês verem aqui que eu projetei a aquisição de um veículo de R$ 100.000,00, ele caiu aqui exatamente em março.

[ 00:31:42 ] Vou ter que gastar R$ 120.000,00 de compra de veículos em março. E atividades de financiamento, ou seja, são integralização de capital social, empréstimos, financiamento, vocês verem que aqui já caiu automaticamente também a parte que a gente lançou lá nos financiamentos. Pagamento de empréstimos, ou seja, as parcelas de empréstimos que eu projetei lá. Pagamento de financiamento também, amortização se for o caso, se existir, mas geralmente não existe, geralmente não existe isso. E a distribuição de lucro. E aqui a gente tem o fluxo de caixa de financiamentos e nessas duas últimas linhas aqui praticamente o que é mais importante aqui a gente conhecer. O fluxo de caixa do período, ou seja, está considerando todas as atividades do período, desconsiderando o saldo do mês anterior. E aqui finalmente o fluxo de caixa acumulado, ou seja, tudo que entrou, tudo que saiu naquele mês somado ao fluxo de caixa, ao saldo, desculpa, ao saldo de caixa do período anterior. Enfim, pessoal, é basicamente isso. Se alguém tiver alguma dúvida, alguém tiver uma necessidade de compreender melhor, como eu coloquei no início, a gente está à disposição, coloque nos comentários e a gente vai buscar e tirar todas as dúvidas de vocês, está certo? Então, muito obrigado e até a próxima.