



Compliance & Quality Assurance

2024

APOIO AO CHALLENGE

Business Model Canvas, Pitch e
Fluxo Financeiro de Caixa para Projetos e Operações

2024

Conteúdo

- FERRAMENTAS PARA DEFENDER PROJETOS
 - CANVAS
 - PITCH
 - FLUXO DE CAIXA

FERRAMENTAS PARA DEFENDER PROJETOS

Ao propor um projeto que visa garantir os princípios da Governança, é importante:

- Alinhar os requisitos de projeto com a Missão e Visão de negócio;
- Criar metas;
- Definir métricas de acompanhamento de resultados que deverão ser avaliadas antes e após o projeto;
- Explicar de forma clara, concisa e objetiva, aquilo que será entregue e os seus benefícios.

FERRAMENTAS PARA DEFENDER PROJETOS

Para avaliar oportunidades de projetos no mercado são muito usadas estratégias como:

- MODELO DE NEGÓCIO CANVAS
- PITCH DE VENDA/EMPREENHIMENTO
- DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA










CANVAS

FIAP










BUSINESS MODEL CANVAS

UMA FORMA DE ORIENTAR O PLANEJAMENTO E
SINTETIZAR A PROPOSTA DO NEGÓCIO










Business Model CANVAS

PARCEIROS CHAVES 	ATIVIDADES CHAVES 	PREPOSIÇÕES DE VALORES 	RELACIONAMENTO COM CLIENTES 	SEGMENTOS DE CLIENTES 
	RECURSOS CHAVES 		CANAIS 	
CUSTOS 		RECEITAS 		

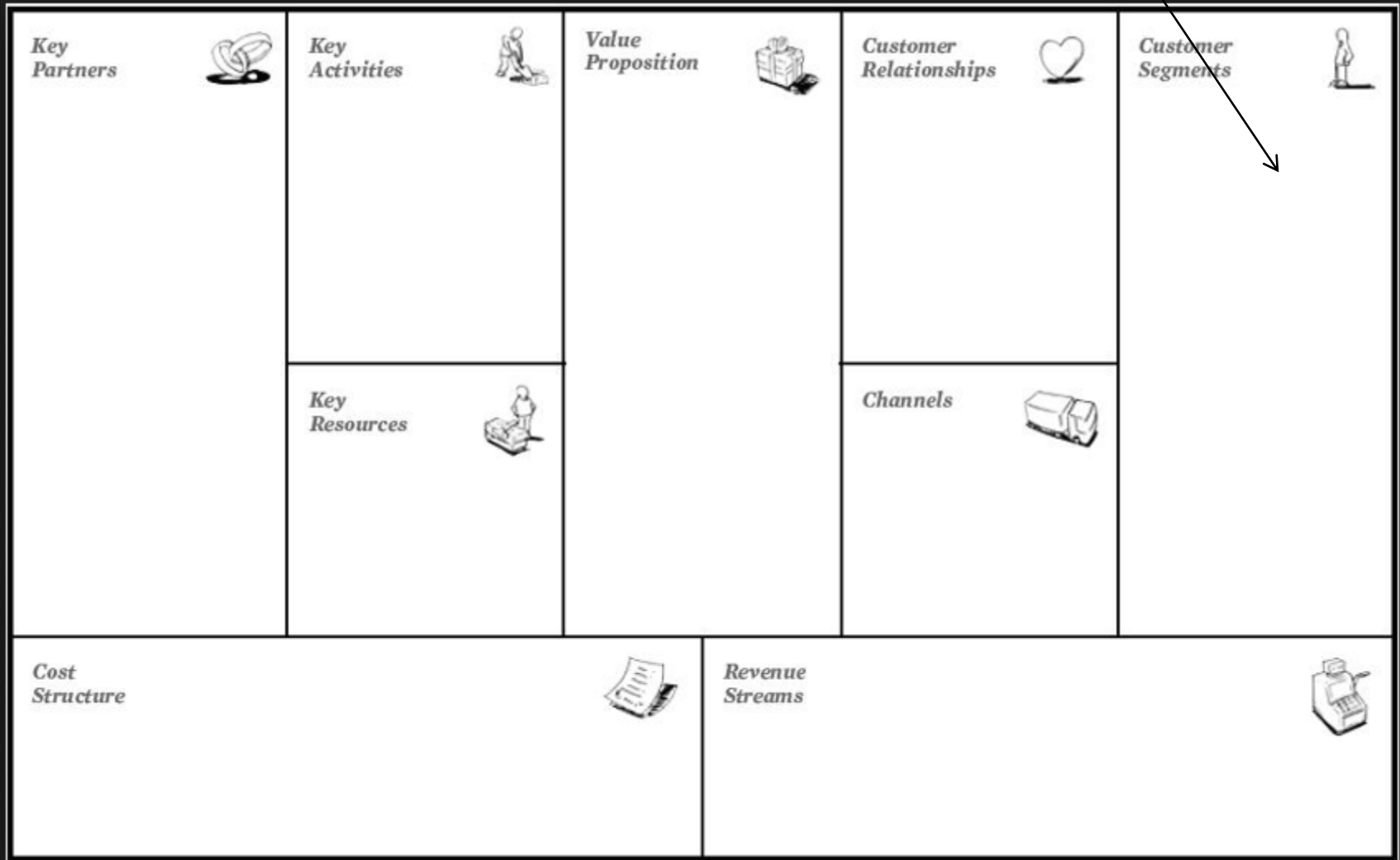
EXEMPLO 1: projeto interno de empresa.

<div>PARCEIROS CHAVES</div> <div></div> <div>Quais outras empresas ou pessoas físicas que colaboram com vc para realizar suas atividades ou fornecer recursos: Exemplo: -Amazon como provedora de serviços em nuvem para hospedar o banco de dados -Google para fornecer a API de mapa de calor</div>	<div>ATIVIDADES CHAVES</div> <div></div> <div>O que vc faz na sua empresa: Exemplo: -Desenvolvimento de projeto de BD</div> <div>RECURSOS CHAVES</div> <div></div> <div>Quais ferramentas, pessoas, vc usa nos trabalhos/atividades: Exemplo:Nuvem AWS; Oracle 12c;Cognos BI; API Google Mapas de Calor;Analista de BD; desenvolvedor de App PHP,...</div>	<div>PREPOSIÇÕES DE VALORES</div> <div></div> <div>O que a sua solução/produto faz/benefícios: Exemplo: -BI para análise de custos de produção com visão de custo por atividade; custo por produto; custo por linha de fabricação,..., visualizados dentro da linha do tempo. -Science com IA que projeta a melhor escala de produção para otimizar os custos de movimentação de matéria-prima.</div>	<div>RELACIONAMENTO COM CLIENTES</div> <div></div> <div>Como o cliente fala com vc. Exemplo: - Help desk interno.</div> <div>CANAIS</div> <div></div> <div>Como vc entrega a sua solução para uso: Exemplo: -Instalação manual por um especialista...</div>	<div>SEGMENTOS DE CLIENTES</div> <div></div> <div>Quem será usuário da sua solução. Exemplo: -Gerente de fábrica de computadores; -Analista de planejamento de produção.</div>
<div>CUSTOS</div> <div>Com o que a sua empresa vai gastar: Exemplo: -Equipe de banco de dados; -Compra de licença Oracle; -Contrato de hospedagem de infra com a AWS</div> <div></div>		<div>RECEITAS</div> <div>Com o que a sua empresa vai ganhar: Exemplo: -Redução de custo operacional da fábrica.</div> <div></div>		

EXEMPLO 2: projeto comercial.

PARCEIROS CHAVES  Quais outras empresas ou pessoas físicas que colaboram com vc para realizar suas atividades ou fornecer recursos: Exemplo: -Amazon como provedora de serviços em nuvem para hospedar o banco de dados -Google para fornecer a API de mapa de calor	ATIVIDADES CHAVES  O que vc faz na sua empresa: Exemplo: -Atendimento ao cliente; -Desenvolvimento de projeto do APP e de BD; -Divulgação do produto; -Vendas. <hr/> RECURSOS CHAVES  Quais ferramentas, pessoas, vc usa nos trabalhos/atividades: Exemplo: Nuvem AWS; Oracle 12c;Cognos BI; API Google Mapas de Calor;Analista de BD; desenvolvedor de App PHP,...	PREPOSIÇÕES DE VALORES  O que a sua solução/produto faz/benefícios: Exemplo: -APP para pedir comida por comandos de voz	RELACIONAMENTO COM CLIENTES  Como o cliente fala com vc. Exemplo: -0800; -Chatbot <hr/> CANAIS  Como vc entrega a sua solução para uso: Exemplo: -Fazer download da APP Store	SEGMENTOS DE CLIENTES  Quem será usuário da sua solução. Exemplo: -Deficientes visuais em qualquer localidade
CUSTOS  Com oque a sua empresa vai gastar: Exemplo: -Equipe de banco de dados; -Tele atendentes; -Compra de licença Oracle; -Aluguel de imóvel; -...		RECEITAS  Como que a sua empresa vai ganhar: Exemplo: -Venda de licença de software; -SAAS (Software As A Service)		

Clientes e
consumidores de
produtos e serviços

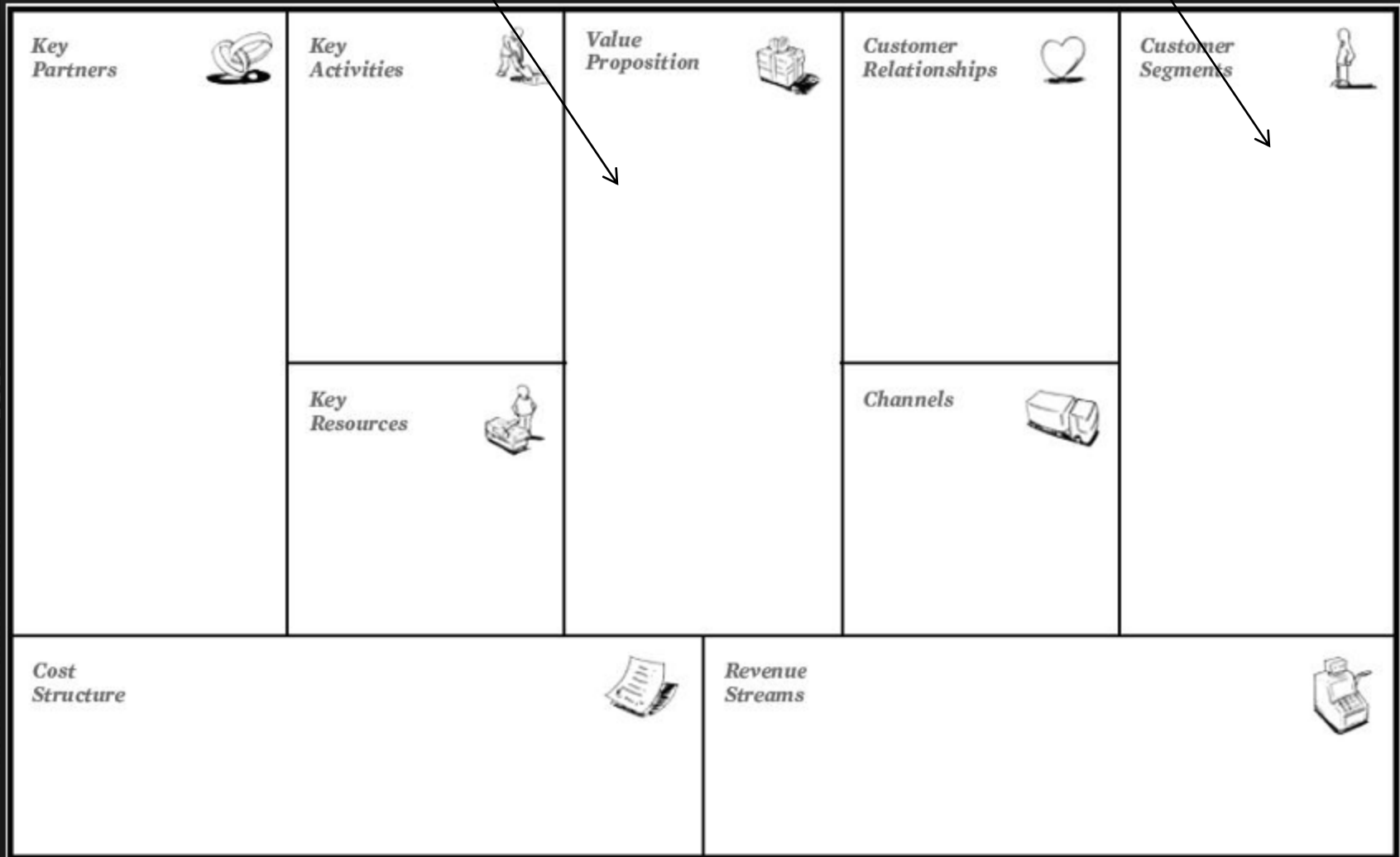


1º passo – qual a necessidade latente a atender (visão de clientes)

Produtos e serviços
e seus atributos de
diferenciação
competitiva

Clientes e
consumidores de
produtos e serviços

FIAP



2º passo – como responder à necessidade latente

Produtos e serviços
e seus atributos de
diferenciação
competitiva

Clientes e
consumidores de
produtos e serviços

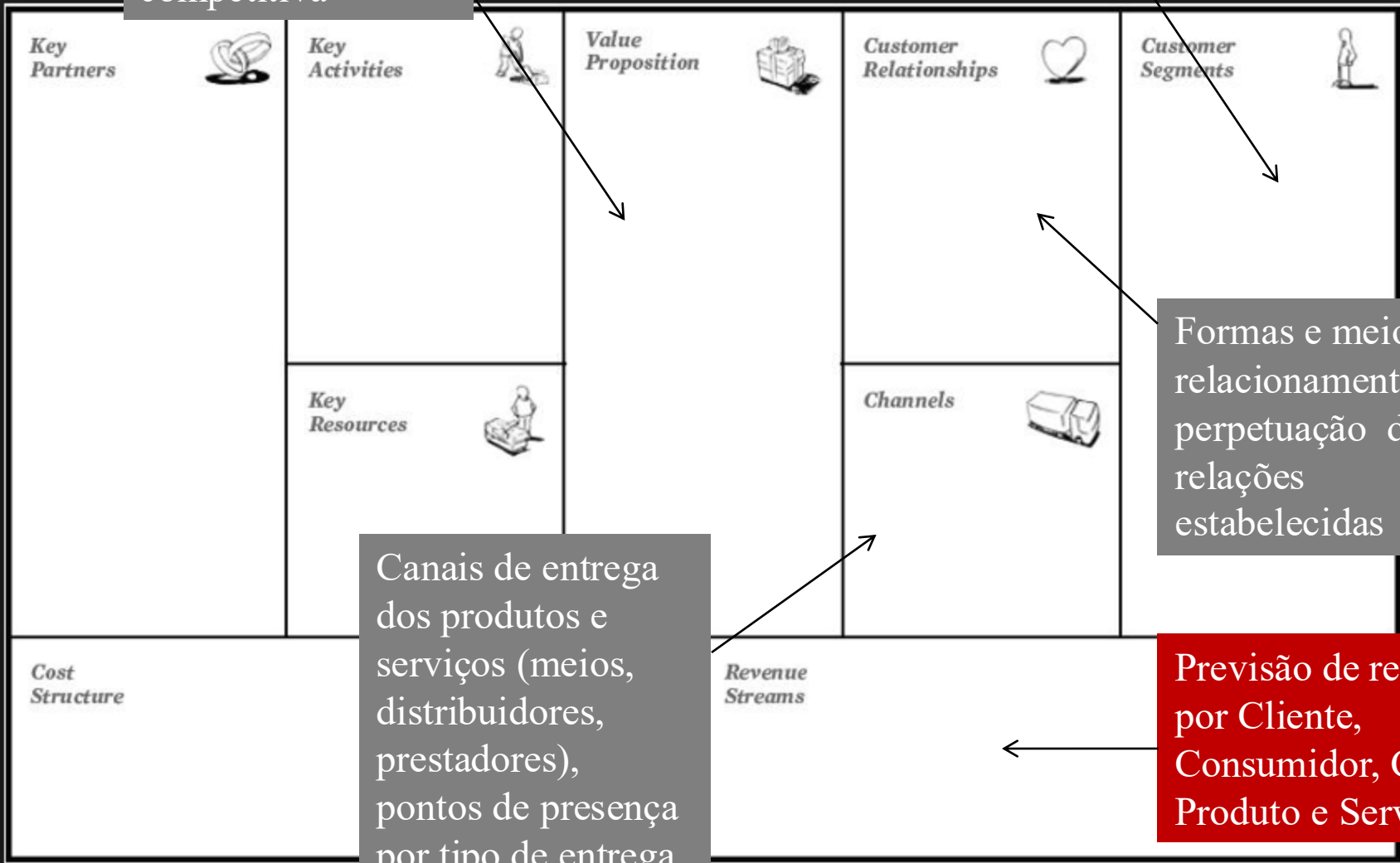
FIAP



3º passo – como atender a necessidade latente (entregar)

Produtos e serviços e seus atributos de diferenciação competitiva

Clientes e consumidores de produtos e serviços



Formas e meios de relacionamento e perpetuação das relações estabelecidas

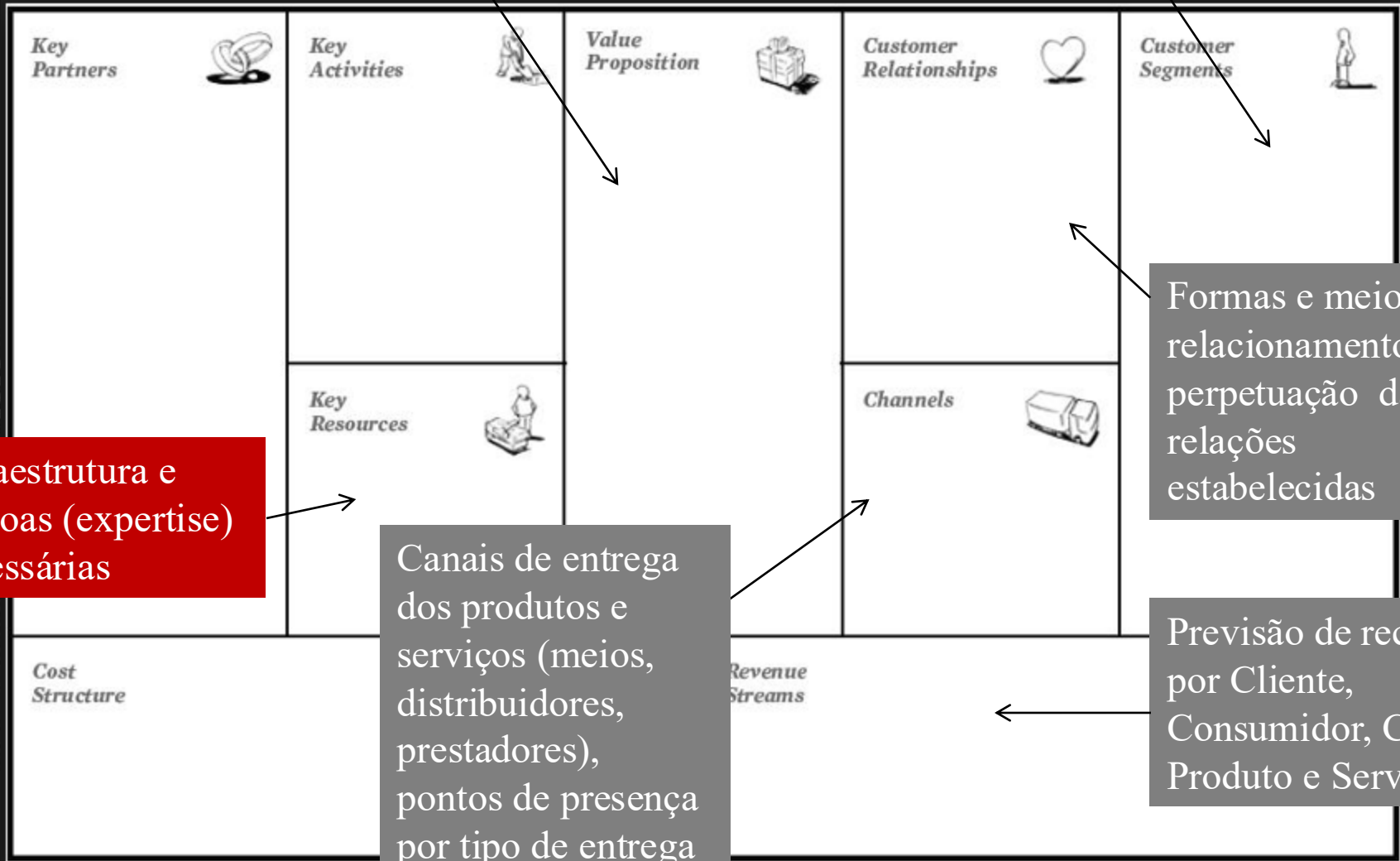
Canais de entrega dos produtos e serviços (meios, distribuidores, prestadores), pontos de presença por tipo de entrega

Previsão de receitas por Cliente, Consumidor, Canal, Produto e Serviço

5º passo – previsão de receitas que confirmam que o seu negócio agrega valor

Produtos e serviços e seus atributos de diferenciação competitiva

Clientes e consumidores de produtos e serviços



Infraestrutura e pessoas (expertise) necessárias

Canais de entrega dos produtos e serviços (meios, distribuidores, prestadores), pontos de presença por tipo de entrega

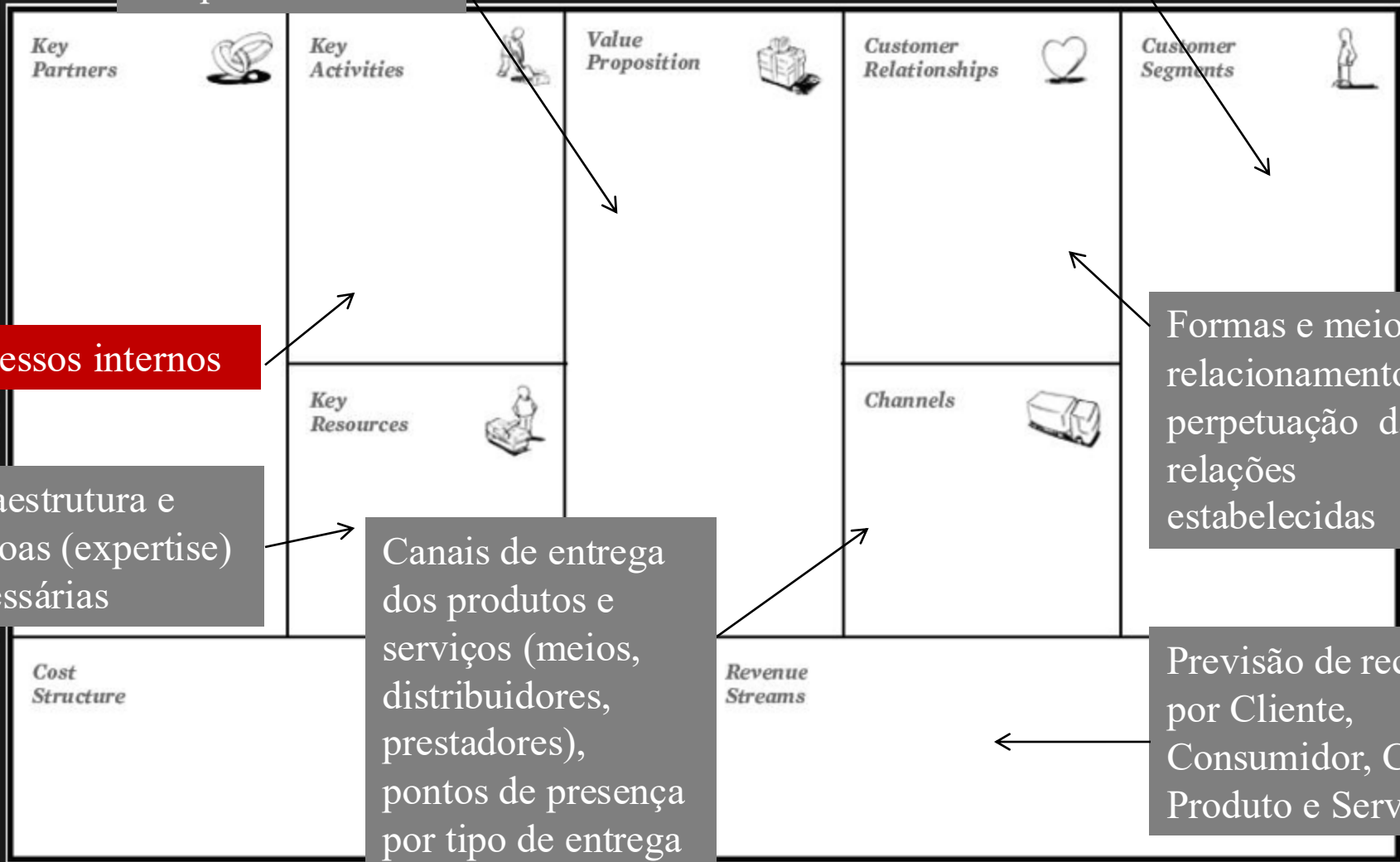
Formas e meios de relacionamento e perpetuação das relações estabelecidas

Previsão de receitas por Cliente, Consumidor, Canal, Produto e Serviço

6º passo – definição de quais conhecimentos, habilidades e tecnologia.

Produtos e serviços e seus atributos de diferenciação competitiva

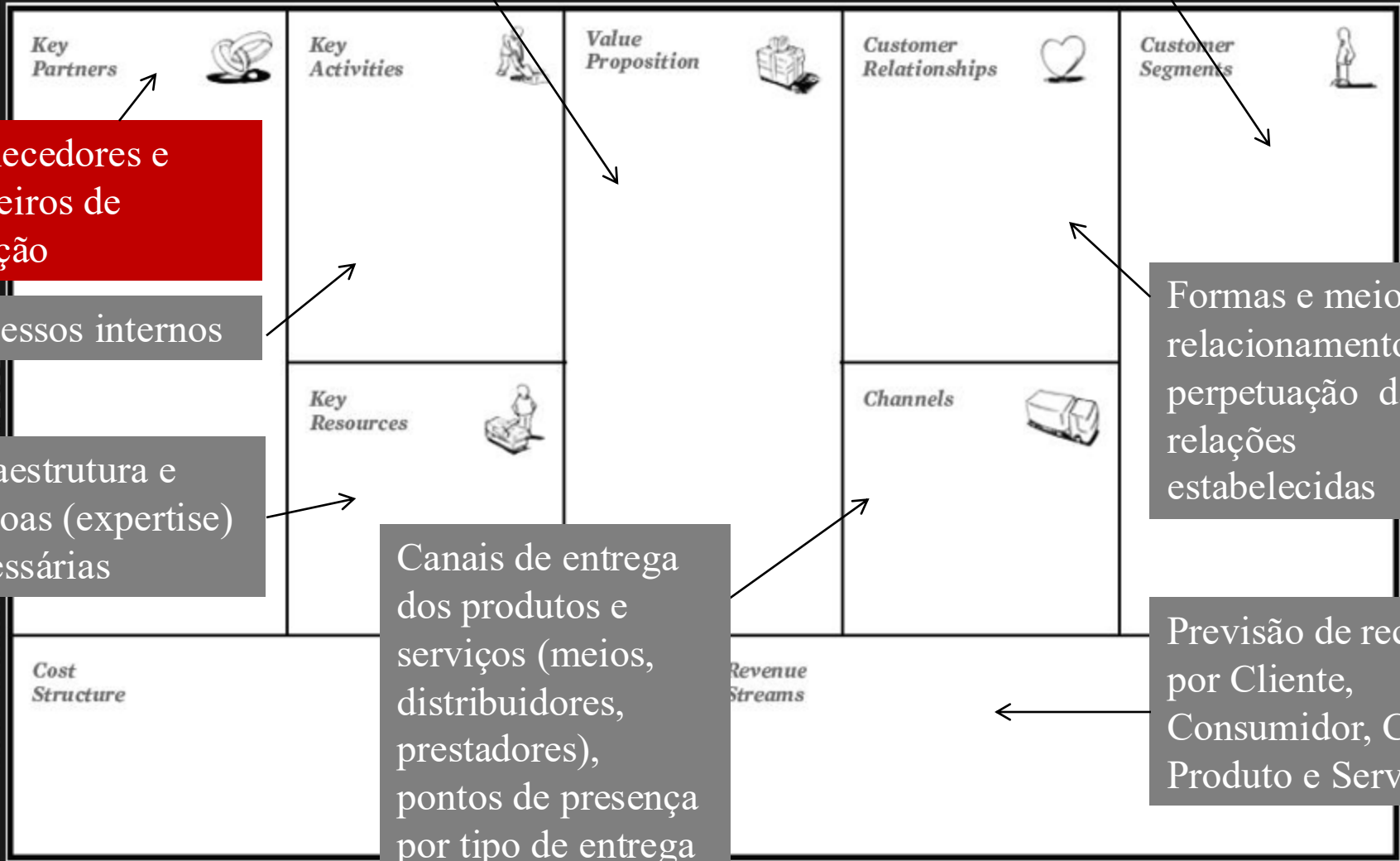
Clientes e consumidores de produtos e serviços



7º passo – definição dos processos básicos (ligados à cadeia de valor para o cliente),

Produtos e serviços e seus atributos de diferenciação competitiva

Clientes e consumidores de produtos e serviços



Fornecedores e parceiros de solução

Processos internos

Infraestrutura e pessoas (expertise) necessárias

Canais de entrega dos produtos e serviços (meios, distribuidores, prestadores), pontos de presença por tipo de entrega

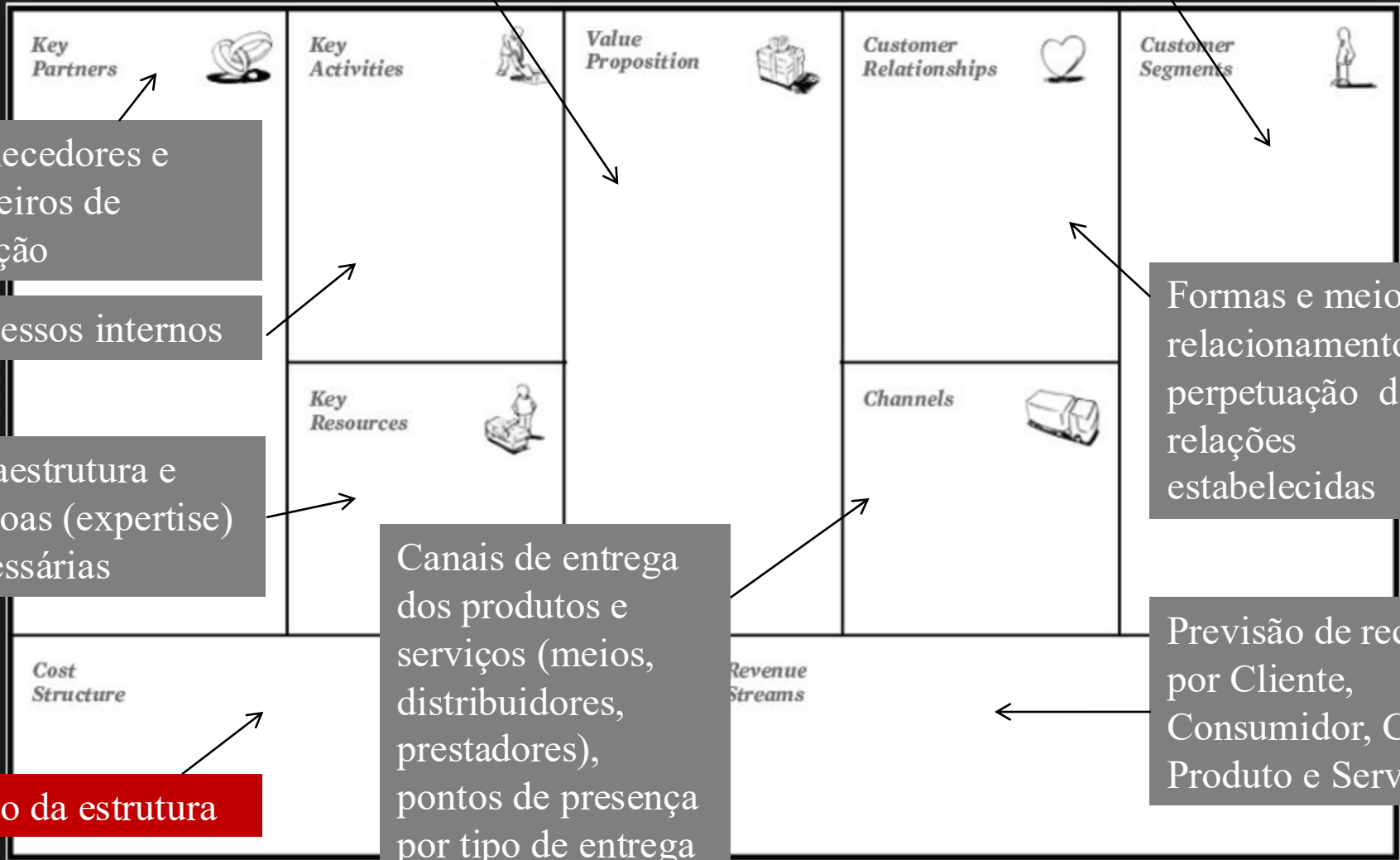
Formas e meios de relacionamento e perpetuação das relações estabelecidas

Previsão de receitas por Cliente, Consumidor, Canal, Produto e Serviço

8º passo – identificar e selecionar fornecedores e parceiros externos.

Produtos e serviços e seus atributos de diferenciação competitiva

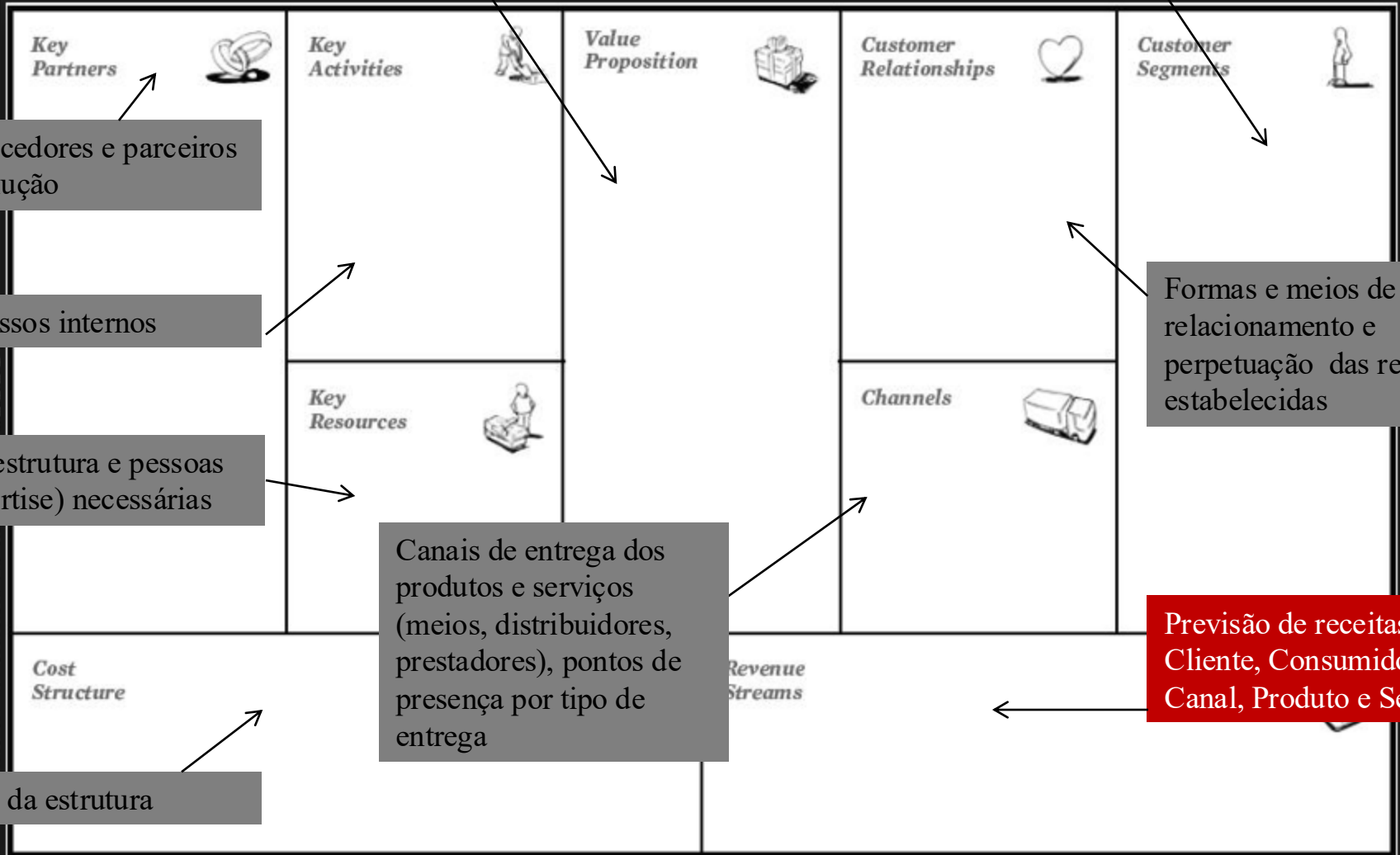
Clientes e consumidores de produtos e serviços



9º passo – montar a estrutura de custos da operação completa

Produtos e serviços e seus atributos de diferenciação competitiva

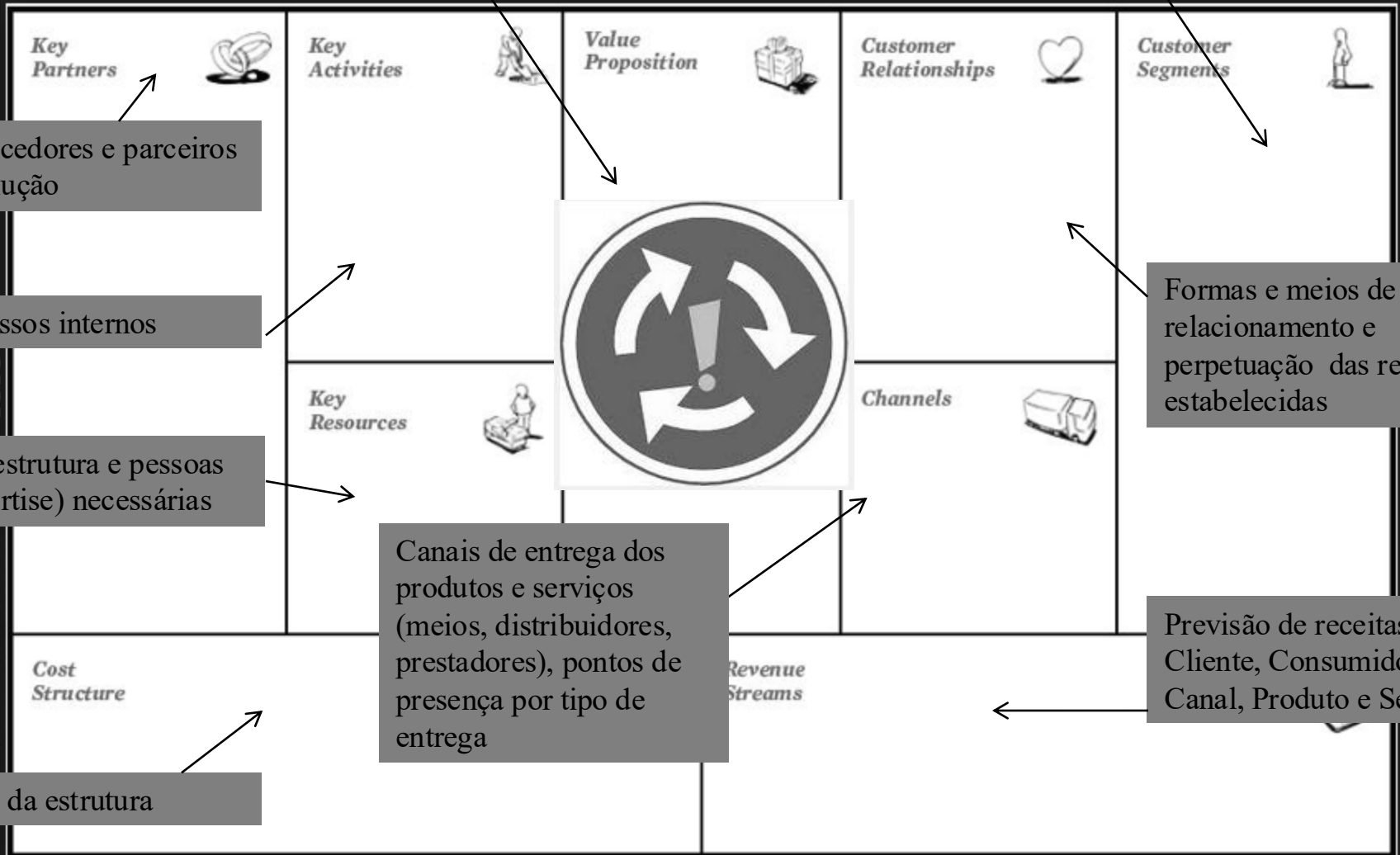
Clientes e consumidores de produtos e serviços



10º passo – fechar preços e receitas e projetar investimento e retorno

Produtos e serviços e seus atributos de diferenciação competitiva

Clientes e consumidores de produtos e serviços



11º passo – rever quantas vezes for necessário

BUSINESS CANVAS

Resumindo...

Segmentos de Clientes: Para quem você está criando valor? Quem são seus clientes mais importantes?

Propostas de Valor: Que valor você entrega aos clientes? Que problemas dos seus clientes você está ajudando a resolver?

Canais: Por meio de quais canais seus clientes querem ser alcançados? Como eles preferem adquirir seu produto ou serviço?

Relacionamento com Clientes: Que tipo de relacionamento cada um dos seus segmentos de clientes espera que você estabeleça e mantenha com eles?

Fontes de Receita: Por meio de quais meios os clientes irão pagar pelo seu produto ou serviço? Como eles preferem pagar?

Recursos-chave: Quais recursos você precisa para criar sua proposta de valor, alcançar mercados, manter relacionamentos e gerar receitas?

Atividades-chave: Quais são as atividades mais importantes necessárias para realizar sua proposta de valor, alcançar mercados e manter relacionamentos?

Parcerias-chave: Quem são seus parceiros e fornecedores chave? Quais recursos eles fornecem e quais atividades eles realizam?

Estrutura de Custos: Quais são os custos mais significativos no seu modelo de negócio? Quais recursos e atividades mais caros?

ELEVATOR PITCH

PITCH: é baseado na ideia de que uma real oportunidade de negócios deve ser possível de ser explicada em uma “subida de elevador”.

Por essa razão é também conhecido como “**ELEVATOR PITCH**”.

Ele se trata de um documento que sintetiza de forma atraente a proposta do negócio e o seu potencial.

Seu formato é livre mas os tópicos que aborda são, de certa forma, padronizados.

PITCH DE NEGÓCIO

O ELEVATOR PITCH é uma apresentação desenvolvida em qualquer ferramenta (PREZI, PowerPoint, Presenter, etc.) que deve explicar o projeto focando aquilo que é mais interessante, aquilo que se refere ao apelo principal da solução e suas vantagens em relação a outras alternativas.



A ideia central é criar um discurso empolgante e focado que dure o tempo entre o térreo e o topo de um edifício por elevador.

ELEVATOR PITCH

O PITCH pode ser apresentado em um formato da escolha do apresentador (geralmente slides ou vídeo).

Elementos que não devem faltar em um PITCH:

Elemento inicial

Procure sempre colocar uma chamada inicial com o nome do seu projeto e sua apresentação pessoal ou do grupo de pessoas que compõe a liderança do empreendimento:

Nome do projeto

- Líderes do empreendimento:
- Nome
- Especialização
- Ramos de experiência
- Papel no negócio

ELEVATOR PITCH

Elemento 1

Qual o problema da sociedade, economia, pessoas, meio ambiente, a resolver?

Qual o tamanho dessa oportunidade/mercado?

Qual a sua solução para o problema?

Elemento 2

Qual o público alvo?

Motivo da escolha do mercado alvo.

ELEVATOR PITCH

Elemento 3

Quais as soluções concorrentes similares ou substitutas da sua?

Que características têm?

Elemento 4

Porque pessoas devem investir e consumir a sua solução? Tem algum case de sucesso?

Quais benefícios a sua solução traz que outras não trazem?

Funcionalidades e aspectos não funcionais.

ELEVATOR PITCH

O PITCH deve deixar claro o **potencial do seu empreendimento** e preparar a audiência que está composta por investidores ou interessados em fazer negócios, para que eles aceitem investir no seu negócio.

Você deve ter na manga para mostrar, assim que for solicitado pela audiência o elemento a seguir:

Elemento 5

Projeções financeiras de:

Investimento necessário

RoI (Return on Investment)

Pay back

Ponto de Break-even previsto

ELEVATOR PITCH

Próximos passos:

Nunca termine a sua apresentação com frases como "então é isso!", "isso é tudo!" ou coisa parecida.

Finalize a sua apresentação mostrando um Roadmap (plano de evolução do seu empreendimento) ao longo do futuro próximo.

Tente trabalhar com as projeções de evolução do seu negócio e seus produtos e serviços, observando um horizonte de curto (1 a 2 anos), médio (3 a 5 anos) e longo prazo (até 10 anos):

Elemento 6

Próximos passos

Roadmap de evolução dos negócios

ELEVATOR PITCH

Caso o seu grupo de trabalho do projeto tenha a presença de pessoas conhecidas e renomadas ou experientes no ramo de atividade proposto, sendo essas pessoas impactantes para o projeto:

Elemento 7

Competências da equipe de projeto
<Inclua um breve histórico da experiência e formação >

ELEVATOR PITCH – DICAS EXTRAS

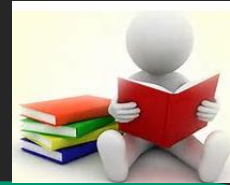
Limitação de tempo: a natureza do pitch do elevador é breve, portanto, procure apresentá-lo em um curto período, próximo a 60 segundos. Não sobrecarregue a apresentação com muitos detalhes e minúcias.

Prática e apresentação: pratique o pitch de elevador para garantir a fluidez à oratória, maior confiança ao falar e a naturalidade. Mantenha uma linguagem clara e acessível, e atenção ao tom e ao entusiasmo: uma apresentação apaixonada pode fazer a diferença.

Adaptabilidade: imprevistos podem ocorrer, por isso, esteja preparado para personalizar o discurso, a depender do contexto e do público ao qual você se dirige. Adapte a mensagem de acordo com as necessidades e os interesses específicos do ouvinte.

Encerramento marcante: por fim, termine a apresentação com uma declaração final forte e memorável, que reforce sua mensagem principal. O encerramento também pode ser uma pergunta que instigue o interlocutor, deixando-o curioso para fazer um follow up e saber mais sobre a ideia.

ESTUDO DE CASO SIMULADO



A GM (gerência de marketing) da software house está com uma ideia de desenvolver um sistema ligado à responsabilidade social, que possa alavancar a imagem da empresa de produção de software diante do consumidor.

Ela pretende desenvolver um projeto em parceria com uma prefeitura municipal e a descrição da motivação do projeto vem a seguir...

ESTUDO DE CASO SIMULADO



Faça o CANVAS e o PITCH para o projeto a seguir.

“Mais de 80% dos lixo produzido no mundo ainda não é reciclado, segundo a XPT Pesquisas. O maior motivo é a falta de separação adequada. O nosso projeto prevê um robô doméstico de separação de lixo, conforme detritos são jogados dentro dele (embalagens plásticas, vidros, papel). Esse robô terá tambores de armazenamento e avisará quando os tambores precisarem ser removidos para envio ao recolhimento. Esse sinal será enviado a uma empresa de coleta seletiva que opera dentro de condomínios residenciais com mais de 1.000 moradores. A tecnologia do robô separador será proprietária da empresa mas os tambores de lixo serão fornecidos por terceiros. O custo do empreendimento para o primeiro piloto operacional é de R\$ 390.000,00 e o faturamento da empresa virá de uma contribuição mensal de R\$ 20,00 por morador do condomínio beneficiado. A divulgação do serviço/produto se dará por parceria com as empresas de coleta de lixo reciclável e o suporte técnico será prestado por uma equipe própria”

**DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO
DE CAIXA**

CASH FLOW (FLUXO DE CAIXA)

O **Fluxo de Caixa** é uma demonstração de evolução dos resultados da empresa com base nas previsões orçamentárias de **Receitas e Gastos**.

Os orçamentos são compostos por linhas de receitas (recebimentos de dinheiro) ou de gastos (dispêndio de dinheiro), onde cada linha representa uma modalidade/tipo/fonte de movimentação financeira.

Exemplo de linha de gasto: despesa com aluguel.

Exemplo de linha de receita: arrecadação por vendas.

CASH FLOW (FLUXO DE CAIXA)

Os Orçamentos e Fluxo de Caixa têm valores **demonstrados mês a mês**.

*Em caso de **projetos**, a demonstração deve considerar todo o período do projeto e algum período depois do projeto, onde o retorno sobre o investimento aconteça.*

*Em caso de **operações**, a demonstração considera um ano fiscal (no Brasil, de Janeiro a Dezembro).*

CASH FLOW (FLUXO DE CAIXA)

Exemplo de uma demonstração de **Fluxo de Caixa**:

Linhas orçamentárias	Período de análise										
	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês
RECEITAS											
.Vendas de produtos											
.Vendas de serviços											
.Contrato de suporte											
.Contrato de licenciamento											
.Juros de financiamento											
Total das receitas =>											
GASTOS											
.Pessoal											
.Aluguel											
.Telecomunicações											
.Condomínio											
.Compra de matéria-prima											
.Compra de suprimentos											
.Compra de ativos											
.Juros de dívidas											
Total dos gastos =>											
RESULTADO											
.No mês											
.Acumulado até o mês											

CASH FLOW (FLUXO DE CAIXA)

Exemplo de uma demonstração de **Fluxo de Caixa**:

Linhas orçamentárias	Período de análise										
	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês
RECEITAS											
.Vendas de produtos											
.Vendas de serviços											
.Contrato de suporte											
.Contrato de licenciamento											
.Juros de financiamento											
Total das receitas =>											
GASTOS											
.Pessoal											
.Aluguel											
.Telecomunicações											
.Condomínio											
.Compra de matéria-prima											
.Compra de suprimentos											
.Compra de ativos											
.Juros de dívidas											
Total dos gastos =>											
RESULTADO											
.No mês											
.Acumulado até o mês											

Incluir os valores dos recebimentos financeiros mês a mês para cada linha

Incluir os valores dos dispêndios financeiros mês a mês para cada linha

CASH FLOW (FLUXO DE CAIXA)

Exemplo de uma demonstração de **Fluxo de Caixa**:

Linhas orçamentárias	Período de análise										
	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês
RECEITAS											
.Vendas de produtos	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 20.000,00	R\$ 80.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 70.000,00
.Vendas de serviços	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 4.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00
.Contrato de suporte	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 6.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 60.000,00
.Contrato de licenciamento	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 1.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 25.000,00	R\$ 25.000,00	R\$ 25.000,00	R\$ 25.000,00	R\$ 25.000,00	R\$ 25.000,00	R\$ 25.000,00
.Juros de financiamento	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00
Total das receitas =>	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 31.000,00	R\$ 117.000,00	R\$ 213.000,00	R\$ 213.000,00	R\$ 213.000,00	R\$ 213.000,00	R\$ 213.000,00	R\$ 213.000,00	R\$ 213.000,00
GASTOS											
.Pessoal	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00
.Aluguel	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
.Telecomunicações	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
.Condominio	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00
.Compra de matéria-prima	R\$ 40.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 7.000,00	R\$ 7.000,00	R\$ 7.000,00	R\$ 7.000,00	R\$ 7.000,00	R\$ 7.000,00	R\$ 7.000,00	R\$ 7.000,00	R\$ 7.000,00
.Compra de suprimentos	R\$ 1.200,00	R\$ 15.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
.Compra de ativos	R\$ 18.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Huros de dívidas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Total dos gastos =>	R\$ 84.700,00	R\$ 90.500,00	R\$ 33.500,00	R\$ 33.500,00	R\$ 33.500,00	R\$ 33.500,00	R\$ 33.500,00	R\$ 33.500,00	R\$ 33.500,00	R\$ 33.500,00	R\$ 33.500,00
RESULTADO											
.No mês	-R\$ 84.700,00	-R\$ 90.500,00	-R\$ 2.500,00	R\$ 83.500,00	R\$ 179.500,00	R\$ 179.500,00	R\$ 179.500,00	R\$ 179.500,00	R\$ 179.500,00	R\$ 179.500,00	R\$ 179.500,00
.Acumulado até o mês	-R\$ 84.700,00	-R\$ 175.200,00	-R\$ 177.700,00	-R\$ 94.200,00	R\$ 85.300,00	R\$ 264.800,00	R\$ 444.300,00	R\$ 623.800,00	R\$ 803.300,00	R\$ 982.800,00	R\$ 1.162.300,00

CASH FLOW (FLUXO DE CAIXA)

Exemplo de uma demonstração de **Fluxo de Caixa**:

Linhas orçamentárias	Período de análise										
	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês
RECEITAS											
.Vendas de produtos	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 20.000,00	R\$ 80.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 70.000,00
.Vendas de serviços	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 4.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00
.Contrato de suporte	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 6.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 60.000,00
.Contrato de licenciamento	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 1.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 25.000,00	R\$ 25.000,00	R\$ 25.000,00	R\$ 25.000,00	R\$ 25.000,00	R\$ 25.000,00	R\$ 25.000,00
.Juros de financiamento	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00
Total das receitas =>	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 31.000,00	R\$ 117.000,00	R\$ 213.000,00	R\$ 213.000,00	R\$ 213.000,00	R\$ 213.000,00	R\$ 213.000,00	R\$ 213.000,00	R\$ 213.000,00
GASTOS											
.Pessoal	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00
.Aluguel	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
		R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
		R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00
		R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00
		R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00
.Compra de ativos	R\$ 10.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00
.Juros de dívidas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Total dos gastos =>	R\$ 70.000,00	R\$ 90.500,00	R\$ 90.500,00	R\$ 90.500,00	R\$ 90.500,00	R\$ 90.500,00	R\$ 90.500,00	R\$ 90.500,00	R\$ 90.500,00	R\$ 90.500,00	R\$ 90.500,00
RESULTADO											
.No mês	-R\$ 84.700,00	-R\$ 90.500,00	-R\$ 2.500,00	R\$ 83.500,00	R\$ 179.500,00	R\$ 179.500,00	R\$ 179.500,00	R\$ 179.500,00	R\$ 179.500,00	R\$ 179.500,00	R\$ 179.500,00
.Acumulado até o mês	-R\$ 84.700,00	-R\$ 175.200,00	-R\$ 177.700,00	-R\$ 94.200,00	R\$ 85.300,00	R\$ 264.800,00	R\$ 444.300,00	R\$ 623.800,00	R\$ 803.300,00	R\$ 982.800,00	R\$ 1.162.300,00

Resume o saldo no mês

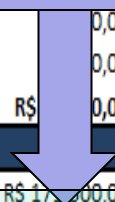
Soma o saldo do mês no saldo até o mês anterior

CASH FLOW (FLUXO DE CAIXA)

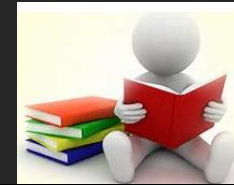
Exemplo de uma demonstração de **Fluxo de Caixa**:

Linhas orçamentárias	Período de análise										
	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês	Ano/Mês
RECEITAS											
.Vendas de produtos	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 20.000,00	R\$ 80.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 70.000,00	R\$ 70.000,00
.Vendas de serviços	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 4.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00
.Contrato de suporte	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 6.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 60.000,00
.Contrato de licenciamento	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 25.000,00	R\$ 25.000,00	R\$ 25.000,00
.Juros de financiamento	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00
Total das receitas =>	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 26.000,00	R\$ 92.000,00	R\$ 180.000,00	R\$ 180.000,00	R\$ 180.000,00	R\$ 180.000,00	R\$ 180.000,00	R\$ 213.000,00	R\$ 213.000,00
GASTOS											
.Pessoal	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00
.Aluguel	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
.Telecomunicações	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
.Condominio	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00
.Compra de matéria-prima	R\$ 40.000,00	R\$ 40.000,00	R\$ 40.000,00	R\$ 40.000,00	R\$ 40.000,00	R\$ 40.000,00	R\$ 40.000,00	R\$ 40.000,00	R\$ 40.000,00	R\$ 40.000,00	R\$ 40.000,00
.Compra de suprimentos	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
.Compra de ativos	R\$ 18.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Huros de dívidas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Total dos gastos =>	R\$ 84.700,00	R\$ 90.500,00	R\$ 33.500,00	R\$ 33.500,00	R\$ 33.500,00	R\$ 33.500,00	R\$ 33.500,00	R\$ 33.500,00	R\$ 33.500,00	R\$ 33.500,00	R\$ 33.500,00
RESULTADO											
.No mês	-R\$ 84.700,00	-R\$ 90.500,00	-R\$ 2.500,00	R\$ 83.500,00	R\$ 179.500,00	R\$ 179.500,00	R\$ 179.500,00	R\$ 179.500,00	R\$ 179.500,00	R\$ 179.500,00	R\$ 179.500,00
.Acumulado até o mês	-R\$ 84.700,00	-R\$ 175.200,00	-R\$ 177.700,00	-R\$ 94.200,00	R\$ 85.300,00	R\$ 264.800,00	R\$ 444.300,00	R\$ 623.800,00	R\$ 803.300,00	R\$ 982.800,00	R\$ 1.162.300,00

É possível identificar a partir de qual momento as operações/projeto conseguem começar a devolver o dinheiro investido: momento em que o que se arrecada é maior do que o que se gasta



ESTUDO DE CASO SIMULADO



Faça o FLUXO DE CAIXA PREVISÓ para o projeto a seguir.

“O custo do empreendimento para o primeiro piloto operacional da empresa de robô de reciclagem é de R\$ 390.000,00, sendo R\$ 120.000 com pessoal, R\$ 170.000 com compra de materiais produtivos, R\$ 50.000 com locação de imóvel, R\$ 20.000 com compra de mobiliário e R\$ 30.000 com outras despesas condominiais e de comunicações. O faturamento da empresa virá de uma contribuição mensal de R\$ 20,00 por morador do condomínio beneficiado, que terá no mínimo 1.000 moradores atendidos. A divulgação do serviço/produto se dará por parceria com as empresas de coleta de lixo reciclável que se beneficiarão da redução de custo de separação. Após o primeiro piloto, estima-se um custo de construção e ativação por novo robô/condomínio de R\$ 150.000, sendo que cada robô tem capacidade de processar o lixo diário de até 2.000 pessoas (se o condomínio tiver mais pessoas, deve adquirir mais robôs). O piloto dura 10 meses, ativando 1 condomínio de 2.000 pessoas por mês. Após o piloto, o custo fixo mensal de pessoal fica na casa de R\$ 50.000 por mês, o de manutenção do escritório fica em R\$ 3.000, locação mensal de R\$ 5.000.”

Dúvidas?



Material de aula estará no site após a aula.

BONS ESTUDOS!

Bibliografia

- DORNELAS, J. C. A. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2013.