

ALFA
CONSULTORES
"Contabilidade com Compromisso e Honestidade"

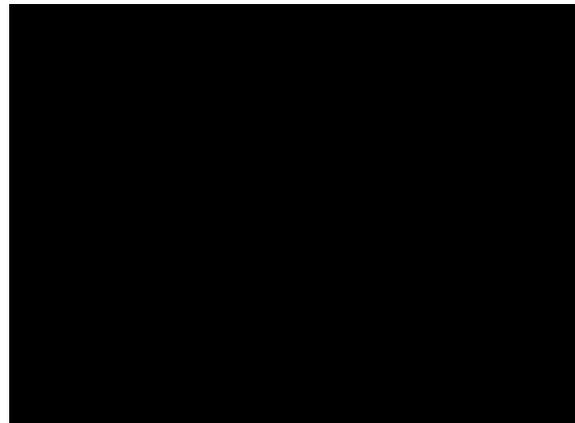
ENCON NORTE 2019
ARAGUAÍNA

GESTÃO FINANCEIRA voltada para planejamento

CRC TO
CONSELHO REGIONAL DE CONTABILIDADE
DO TOCANTINS

Gilson César de Freitas
Contador

www.alfaconsultores.com.br



BOOOAAAAA TAAARDEEE!!!

Gilson César de Freitas

Formação Profissional

- ✓ Bacharel em Ciências Contábeis
UNITPAC - Instituto Tocantinense Presidente Antônio Carlos
- ✓ Pós Graduação em Docência Universitária
UNITPAC - Instituto Tocantinense Presidente Antônio Carlos
- ✓ MBA em Contabilidade Internacional,
Controladoria e Finanças

Formação Complementar

- ✓ Formação em Lider Coach
- ✓ Formação Profissional & Life Coach
- ✓ Formação Internacional em
Análise Comportamental

- Proprietário da Empresa Alfa Consultores
- Contador e Consultor Tributário
- Professor e Coordenador do Curso de Ciências Contábeis Cerrato Unisa
- Instrutor na área de gestão de Negócios SENAC
- Palestrante Técnico e Motivacional
- Treinador no Instituto Transforma sua Vida
- Coach Especialista em Empreendedorismo Sistêmico e Lideranças

ALFA
CONSULTORES
"Contabilidade com Compromisso e Honestidade"

Gilson César de Freitas
Contador

www.alfaconsultores.com.br

O que é Planejamento?

O planejamento é um **processo gerencial**, ou seja, pensar em planejamento significa, portanto, pensar em gerenciamento.

Desenvolvido com o **objetivo de alcançar** uma determinada situação almejada, de modo **mais eficiente e eficaz**, **otimizando** esforços e recursos existentes na organização.

ALFA
CONSULTORES
"Contabilidade com Compromisso e Honestidade"

Gilson César de Freitas
Contador

www.alfaconsultores.com.br

O que é Estratégia?

A palavra estratégia tem sua origem no grego, e significa **"arte do general"**, referindo-se às **habilidades** dos militares em **comandar e definir as ações** das tropas, designando o caminho da vitória em uma guerra.

São encontrados registros de estratégia desde o século IV A.C., quando o livro **"A Arte da Guerra"** foi escrito por Sun Tzu.

ALFA CONSULTORES Gilson César de Freitas Contador
www.alfaconsultores.com.br

Confusões comuns com Planejamento

- Previsão:** esforço para verificar quais serão os novos eventos que poderão ocorrer, com base no registro de uma série de probabilidades
- Projeção:** situação em que o futuro tende a ser igual ao passado, em sua estrutura básica
 - Predição:** situação em que o futuro tende a ser diferente do passado, mas a empresa não tem nenhum controle sobre seu processo e desenvolvimento
 - Resolução de problemas:** aspectos imediatos que buscam a correção de discontinuidades e desajustes entre a empresa e as forças externas que lhe sejam potencialmente relevantes
 - Plano:** documento formal que consolida as informações para o Planejamento



ALFA CONSULTORES Gilson César de Freitas Contador
www.alfaconsultores.com.br

O que é PDCA?

Ciclo PDCA



- AGIR** sobre as causas, caso o planejado não for atingido
- PADRONIZAR** quando o resultado for o planejado
- VERIFICAR** os resultados obtidos e a execução do plano
- PLANEJAR** onde se quer chegar: META
- Definir como chegar lá: MEIOS
- TREINAR as pessoas se necessário
- EXECUTAR o que foi planejado

GERENCIAR é atingir METAS, utilizando constantemente o PDCA.

ALFA CONSULTORES Gilson César de Freitas Contador
www.alfaconsultores.com.br

Planejamento



ALFA CONSULTORES Gilson César de Freitas Contador
www.alfaconsultores.com.br

Planejamento e Efetividade

Flexibilidade: O planejamento deve estar ajustado às condições ambientais, deve prever possíveis mudanças, sem perder sua efetividade;

Estabilidade: O planejamento deve ser estável, não deve mudar com muita frequência para que as pessoas possam integrá-lo ao seu dia-a-dia sem traumas;

Continuidade: O planejamento deve ter continuidade, quando um plano acaba sua implantação, deve ter mecanismos que comprovem sua aplicação contínua;

ALFA CONSULTORES Gilson César de Freitas Contador
www.alfaconsultores.com.br

Planejamento e Efetividade

Simplicidade: O planejamento deve ser objetivo e simples. Quanto mais complexos, mais difíceis de implementá-los.

Exatidão: O planejamento deve ser examinado para verificar se é definido de forma clara, concisa e exata. As decisões e ações que vão envolver o plano serão afetadas pela exatidão das informações coletadas.

Objetividade: O planejamento deve pautar-se apenas nos fatos e no que se pretende obter, sem colocar necessidades de outras naturezas como, por exemplo, as necessidades pessoais.

ALFA CONSULTORES Gilson César de Freitas Contador
www.alfaconsultores.com.br

Planejamento e Amplitude

Globalidade: Deve cobrir adequadamente toda a organização/unidade de trabalho buscando os objetivos norteadores, ou seja, não deve impor limitações que possam causar perda de iniciativa e liberdade de ação.

Unidade: Os planos táticos e operacionais devem ser integrados de forma a possibilitar que as ações e metas sejam atingidas de forma coerente, para alcançar o objetivo organizacional.

Coerência: Cada unidade da organização é relacionada e dependente de outras unidades administrativas. Cada uma delas tem seus próprios planejamentos e ações específicas. Os planos globais devem estar em sintonia com os planos específicos/setoriais.

ALFA CONSULTORES Gilson César de Freitas Contador
www.alfaconsultores.com.br

Características, Níveis e Tipos

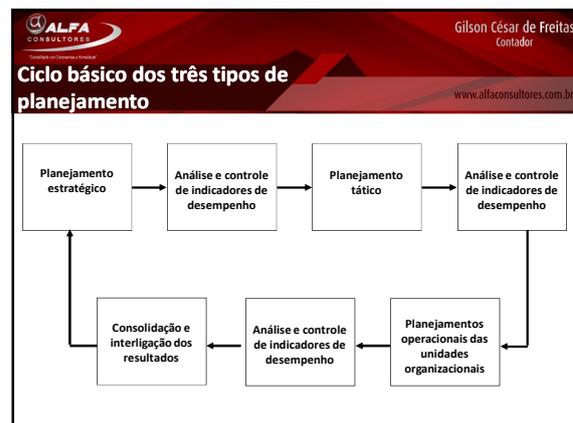
Características	Níveis	Tipos
<ul style="list-style-type: none"> Objetivos e Metas Meios para atingir os objetivos e as metas Métodos operacionais e alocação de recursos 	<ul style="list-style-type: none"> Estratégico Tático Operacional 	<ul style="list-style-type: none"> Planejamento Estratégico Planejamento Tático Planejamento Operacional



ALFA CONSULTORES Gilson César de Freitas Contador
www.alfaconsultores.com.br

Tipos de Planejamento

TIPO				NÍVEL
PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO				Estratégico
Planejamento de Marketing	Planejamento Financeiro	Planejamento de Produção	Planejamento de R H	Tático
Plano de Preços e Produtos	Plano de despesas	Plano de Produção	Plano de Recrutamento	Operacional
Plano de Promoção	Plano de Investimento	Plano de C. Qualidade	Plano de Treinamento	
Plano de Vendas	Plano de Fluxo de Caixa	Plano de Estoques	Plano de cargos e Salários	



ALFA CONSULTORES Gilson César de Freitas Contador
www.alfaconsultores.com.br

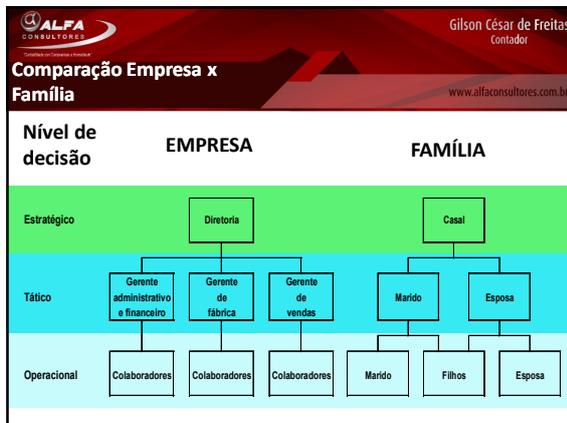
Fatores Críticos de Sucesso no Planejamento Estratégico

- 1 - Visão de Processo.** O Planejamento Estratégico é um processo e não uma atividade. Assim, é construído por ações coordenadas e interfuncionais.
- 2 - Intuição e análise.** São ambas necessárias e se complementam na definição dos cenários, estratégia e planos. Executivos de linha precisam participar.
- 3 - Visionar.** Ambição e ousadia no estabelecimento da visão de futuro. O futuro deve ser o desejável, não o possível.
- 4 - Questionamento do status quo.** Abertura para a identificação de descontinuidades, aproveitando situações emergentes. Não ficar preso ao que é feito, simplesmente por que se está fazendo.

ALFA CONSULTORES Gilson César de Freitas Contador
www.alfaconsultores.com.br

Fatores Críticos de Sucesso no Planejamento Estratégico

- 5 - Foco e prioridade.** Definição do posicionamento estratégico: o que e por que fazer e o que não fazer. **Comunicar o foco.**
- 6 - Alinhamento do presente com o futuro.** O futuro é construído com as ações do presente. É preciso dar significado às pessoas para obter adesão interna, comprometimento e energia.
- 7 - Criação da Inteligência Empresarial.** Os líderes e gestores devem ser capazes de entender a dinâmica do negócio e perceber em tempo hábil as mudanças nos cenários e no ambiente que serviram como base às definições estratégicas.
- 8 - Postura pró-ativa.** Os líderes e gestores devem atuar na busca dos objetivos, refletir sobre a propriedade das estratégias e realizar mudanças com base no aprendizado.



ALFA CONSULTORES Gilson César de Freitas Contador
www.alfaconsultores.com.br

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

É o planejamento de longo prazo, de responsabilidade dos níveis mais altos da Administração, que procuram se antecipar a fatores exógenos e internos à empresa, geralmente relacionados com as linhas de produtos ou mercados.

Definição da missão: explícita porque a organização existe e qual sua contribuição para o ambiente. Na missão deve se considerar o mercado, o cliente, os produtos, o acionista e as atividades a serem desenvolvidas prazo.

ALFA CONSULTORES Gilson César de Freitas Contador
www.alfaconsultores.com.br

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Para sua elaboração, deve se analisar o ambiente externo:

- Cenário econômico;
- Político;
- Fiscal;
- Tecnológico;
- A concorrência e o mercado

Outras características:

- envolve grande volume de recursos
- decisões de difícil reversibilidade
- nível de risco expressivo

ALFA CONSULTORES Gilson César de Freitas Contador
www.alfaconsultores.com.br

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Faz-se uso da técnica do **SWOT**:

- **ameaças e oportunidades**- mostra a organização olhando para fora e identificando oportunidades potenciais e ameaças existentes ou por vir;
- **pontos fortes e fracos**- o lado interno em que a organização aprimora suas forças e persegue eliminação das fraquezas.



ALFA CONSULTORES Gilson César de Freitas Contador
www.alfaconsultores.com.br

PLANEJAMENTO TÁTICO

Tem a finalidade de otimizar parte do que foi planejado estrategicamente. Tem um alcance temporal **mais curto** em relação ao planejamento estratégico.

É a implementação do plano estratégico (diretoria) pelos níveis gerenciais.

ALFA CONSULTORES Gilson César de Freitas Contador
www.alfaconsultores.com.br

PLANEJAMENTO OPERACIONAL

Tem a finalidade de maximizar os recursos da empresa aplicados em operações de um determinado período (**curto e médio prazos**).

Outras características:

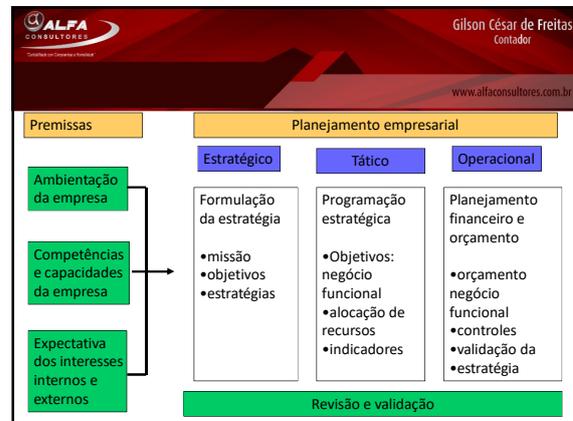
- decisões mais descentralizadas
- decisões mais repetitivas
- decisão mais fácil de ser revertida do que a estratégica

É o dia-a-dia da operação, ou seja, do negócio.

ALFA CONSULTORES Gilson César de Freitas Contador
www.alfaconsultores.com.br

Vantagens de planejamento

- 1) coordenação de atividades de maneira apropriada
- 2) tomada de decisões antecipadas revelando novas perspectivas e abordagens
- 3) comprometimento da gerencia a priori com as metas
- 4) transparência entre as várias áreas da empresa
- 5) definição de responsabilidades por unidade de negócio, por departamento ou por centro de resultado
- 6) permite monitoramento dos indicadores e avaliação do progresso.



ALFA CONSULTORES Gilson César de Freitas Contador
www.alfaconsultores.com.br

PLANEJAMENTO FINANCEIRO

O que se consegue com o processo de planejamento?

- 1) Interações. Explicitar vinculações entre propostas de investimento e as alternativas de financiamento disponíveis;
- 2) Opções. Oportunidade de examinar e escolher a melhor dentre as diversas opções de investimento e financiamento;
- 3) Viabilidade. Escolha da opção que melhor se ajusta aos objetivos da empresa;
- 4) Antecipar-se. Elaborando diversos cenários, a empresa deve identificar o que ocorrerá no futuro caso certos eventos aconteçam.

ALFA CONSULTORES Gilson César de Freitas Contador
www.alfaconsultores.com.br

PLANEJAMENTO FINANCEIRO

- Em resumo, o planejamento financeiro envolve:
 - construir um modelo financeiro da empresa
 - descrever cenários distintos do futuro
 - usar os modelos para preparar demonstrações financeiras projetadas
 - aplicar os modelos sob cenários diferentes
 - examinar as implicações financeiras dos planos estratégicos resultantes

ALFA CONSULTORES Gilson César de Freitas Contador
www.alfaconsultores.com.br

ETAPAS DO PLANEJAMENTO FINANCEIRO

- ❖ Plano de Investimentos
- ❖ Plano de RH
- ❖ Gastos Operacionais
- ❖ Custo do Produto

As seguintes premissas são consideradas:

- prazo de faturamento e dias de contas a receber;
- prazo de pagamento e dias de contas a pagar;
- as sobras ou déficits operacionais de caixa dão margem a aplicações ou empréstimos;
- juros de empréstimos ou de aplicação;

ALFA CONSULTORES Gilson César de Freitas Contador
www.alfaconsultores.com.br

CAPITAL DE GIRO E FLUXO DE CAIXA

- * Instrumentos de Gestão Financeira
- * Evolução do Patrimônio Líquido
- * Relação Ativo Circulante / Passivo Circulante
- * Ciclos Operacional e Financeiro
- * Fluxo de Caixa

Balanco Patrimonial Gerencial			
ATIVO		PASSIVO	
	Valor		Valor
1- Ativo Circulante	335.676,00	2- Passivo Circulante	263.692,00
1.1 - Ativo Circulante Financeiro	178.917,00	2.1 - Passivo Circulante Financeiro	177.679,00
Caixa e Bancos	178.917,00	Emprestimos	102.003,00
Aplicações Financeiras	-	dividendos a pagar	29.144,00
1.2 - Ativo Circulante Ciclico	156.759,00	imposto de renda a recolher	
Duplicatas a Receber	101.846,00	Outros não ciclico	46.532,00
(-) prov. Devedores duvidosos	(5.448,00)	2.2 - Passivo Circulante Ciclico	86.013,00
Estoques	55.848,00	Fornecedores	30.776,00
Adiantamento a fornecedores		Salarios e encargos sociais	
outros valores a receber	4.513,00	impostos e taxas	14.161,00
Despesas antecipadas			
1.3 - Ativo Não Circulante	292.925,00	Outros valores a pagar	41.076,00
1.3.1 - Realizavel a Longo Prazo	82.303,00	2.3 - Não Circulante	364.909,00
Cotas a receber após 365dias		2.3.1 - Exigível a longo prazo	77.166,00
rel. A rec de coligadas/controladas	82.303,00	Financiamentos	
1.4 - Ativo Permanente	210.622,00	Debentures	
1.4.1 - Investimentos	55.936,00	impostos parcelados	
		Outros	77.166,00
1.4.2 - Imobilizado	155.226,00		
		2.4 - Patrimonio Liquido	287.743,00
		Capital	294.920,00
		Reservas	6.725,00
		Lucros ou Prejuizos Acumulados	16.398,00
1.4.3 - Diferido			
TOTAL	628.601,00	TOTAL	628.601,00



CAPITAL DE GIRO

Fatores que Reduzem:

- Compras à vista
- Retiradas em excesso
- Distribuição de lucros
- Imobilização em excesso
- Níveis elevados de estoques
- Prazos de venda muito longo
- Ineficiência do sistema de cobrança

Fatores que Elevam:

- Vendas à vista
- Maior redução de estoques
- Lucratividade
- Redução do ciclo produtivo
- Aumento dos prazos de compras
- Cobrança eficiente

Fluxo de caixa

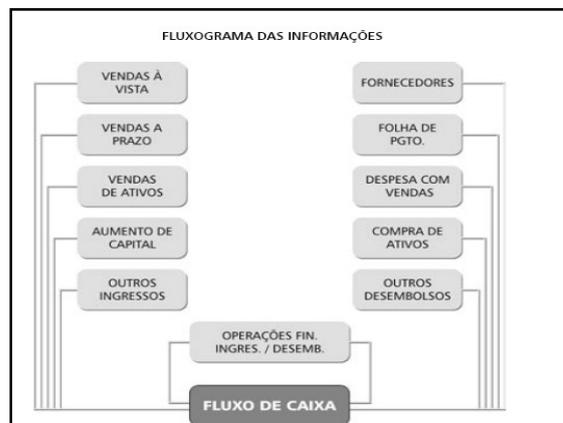
É o conjunto de ingressos e desembolsos de numerário ao longo de um período determinado.

O fluxo de caixa consiste na representação dinâmica da **situação financeira** de uma empresa, considerando todas as fontes de recursos e todas as aplicações em itens do ativo.

É o instrumento de programação financeira, que corresponde às **estimativas de entradas e saídas de caixa** em certo período de tempo projetado.

CAUSAS DE FALTA DE RECURSOS FINANCEIROS

- Expansão descontrolada da capacidade comercial, gerando aumento nas compras de materiais administrativos e dos custos operacionais.
- Insuficiência de capital próprio.
- Ampliação exagerada nos prazos de vendas.
- Diferenças acentuadas nos ciclos de recebimento e pagamento.
- Lentidão nos processos administrativos.
- Baixa rotação de estoques e lentidão no processo produtivo.
- Contratos deficitários em virtude de custos reais maiores que os orçados.



ALFA CONSULTORES Gilson César de Freitas Contador
www.alfaconsultores.com.br

CARACTERÍSTICAS DE EMPRESA COM EQUILÍBRIO FINANCEIRO

Podem ser observadas em empresas que adotam o sistema de fluxo de caixa para planejamento financeiro algumas características:

- Permanente equilíbrio entre ingressos e desembolsos.
- Capital próprio tende a aumentar.
- Rentabilidade satisfatória.
- Melhor aplicação do capital de giro.
- Rotação de estoque compatível com o volume de operações.

ALFA CONSULTORES Gilson César de Freitas Contador
www.alfaconsultores.com.br

CARACTERÍSTICAS DE EMPRESA COM EQUILÍBRIO FINANCEIRO

- Estabilidade dos prazos de recebimentos e pagamentos.
- Imobilização de capital compatível com o volume de produção e comercialização.
- Estoque equilibrado com produção e vendas.
- Normalidade na liquidez dos recebimentos e pagamentos
- Crédito garantido com as outras instituições

ALFA CONSULTORES Gilson César de Freitas Contador
www.alfaconsultores.com.br

MODELO DE FLUXO DE CAIXA

	NOV	DEZ	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
FATURAMENTO	40.000,00	40.000,00	40.000,00	32.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	40.000,00
COMPRAS	12.000,00	12.000,00	12.000,00	9.600,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	12.000,00
FLUXO DE CAIXA								
À vista	0	-	-	-	-	-	-	-
À prazo - 30 dias	50%	20.000,00	20.000,00	20.000,00	16.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
À prazo - 60 dias	50%	-	20.000,00	20.000,00	20.000,00	16.000,00	10.000,00	10.000,00
0	0	-	-	-	-	-	-	-
I - TOTAIS DA ENTRADAS	-	-	40.000,00	40.000,00	36.000,00	26.000,00	20.000,00	20.000,00
Compras à vista	100%	12.000,00	12.000,00	9.600,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	12.000,00
Frete	3%	-	1.200,00	600,00	600,00	600,00	600,00	1.200,00
Impostos/Vendas	15,00%	-	6.000,00	6.000,00	4.800,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
Comissões s/ vendas	30%	-	4.000,00	4.000,00	3.200,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
Salários e encargos	-	-	6.500,00	6.500,00	6.500,00	6.500,00	6.500,00	6.500,00
Despesas Mensais	-	-	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00
Retraídos dos Sócios	-	-	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00
II - TOTAIS DE SAÍDAS	-	-	36.200,00	33.560,00	27.600,00	24.600,00	24.600,00	31.200,00
II - RESULTADO OPERACIONAL			2.800,00	6.400,00	8.400,00	1.400,00	(4.600,00)	(11.200,00)
Saldo Inicial			2.500,00	6.300,00	12.740,00	24.140,00	22.540,00	17.940,00
IV - SALDO FINAL DE CAIXA			6.300,00	12.740,00	21.140,00	22.540,00	17.940,00	6.740,00

ALFA CONSULTORES Gilson César de Freitas Contador
www.alfaconsultores.com.br

INDEPENDÊNCIA FINANCEIRA

ALFA CONSULTORES Gilson César de Freitas Contador
www.alfaconsultores.com.br

INDEPENDÊNCIA FINANCEIRA

- Para se chegar a independência financeira, é necessário alguns fatores:
 - Controle das finanças pessoais;
 - Traçar objetivos claros;
 - Fidelidade ao planejamento financeiro;
 - Pensar em longo prazo.

ALFA CONSULTORES Gilson César de Freitas Contador
www.alfaconsultores.com.br

Fatores que Alimentam o Planejamento Financeiro

- Aposentadoria precária;
- Remédios caros;
- Planos de Saúde;
- Empregados;
- Saúde fragilizada;
- Possível desemprego

ALFA CONSULTORES Gilson César de Freitas Contador
www.alfaconsultores.com.br

Qual é o Seu Perfil?

- **Gastador ou consumista** Vive intensamente o presente, compra por impulso, sem planejamento. Joga dívidas para o futuro;
- **Entesourador** Guarda todo o dinheiro que ganha. É movido pelo medo de ficar pobre ou passar necessidades;
- **Desligado** Não sabe muito bem quanto ganha, nem o valor das coisas.

ALFA CONSULTORES Gilson César de Freitas Contador
www.alfaconsultores.com.br

Qual é o Seu Perfil?

- **Escravo** Para ele(a), o dinheiro é um fim em si mesmo e não um meio de troca. Geralmente, é uma pessoa infeliz porque não tem um objetivo maior na vida ou para o uso do dinheiro;
- **Tem raiva de quem tem dinheiro** Não suporta falar em dinheiro. Tem raiva de quem trata de dinheiro. Normalmente, não gosta de fazer compras pessoalmente e não consegue fazer planejamento financeiro

ALFA CONSULTORES Gilson César de Freitas Contador
www.alfaconsultores.com.br

Qual é o Seu Perfil?

- **Confuso entre amor e dinheiro** É movido pelo medo de não manifestar o quanto ama ou pelo medo de não ser amado, caso negue o que o outro quer. Estabelece normalmente relação desgastante e de abuso afetivo;
- **Educado financeiramente** É consciente de suas limitações. Conhece seu passado, enfrenta o presente e o direciona para o futuro, com um plano de vida pessoal e financeiro

ALFA CONSULTORES Gilson César de Freitas Contador
www.alfaconsultores.com.br

5 Passos para se Chegar à Independência Financeira

- Dedique tempo à construção de seu plano;
- Relacione todas as suas fontes de recursos financeiros e todos os seus gastos mensais;
- Tente eliminar as dívidas o mais rápido possível. Fuja dos juros;

ALFA CONSULTORES Gilson César de Freitas Contador
www.alfaconsultores.com.br

- Após otimizar seus gastos mensais, identifique de forma precisa o preço de sua sobrevivência, quanto você gasta mensalmente;
- Calcule quanto sobra de sua remuneração para possíveis investimentos mensais.

ALFA CONSULTORES Gilson César de Freitas Contador
www.alfaconsultores.com.br

“ASSIM SE TORNARÁ UMA PESSOA REALIZADORA, E O SUCESSO VIRÁ POR CONSEQUÊNCIA!”



Obrigado!

Gilson César de Freitas
Coach e Analista Comportamental Profissional

www.alfaconsultores.com.br 
adm@alfaconsultores.com.br 
/gilsoncontador 
/alfaconsultores1 
(63) 99231-6081 