

Existem milhões de empresas no Brasil e nenhuma delas pode se dar ao luxo de dispensar o ato de planejar. Seja ele estratégico, por área ou orçamentário, o planejamento é uma forma de pensar nos passos futuros, definir qual caminho será trilhado e o resultado que se espera ao fim dele.

Uma grande prova da indispensabilidade de planejar (e não cansamos de repetir) é que para 42% dos negócios com até 2 anos de vida a falta de planejamento é o **motivo do fechamento das empresas**.

Essa é apenas a ponta do **iceberg da mortalidade de empresas**. Na pesquisa desenvolvida pelo Sebrae, Causa Mortis de Empresas\*, onde explora o porquê as empresas fecham, temos uma grande lista de justificativas e entre elas a falta de planejamento aparece constantemente.

Acompanhamos esta realidade há muitos anos. A falta de planejamento está atrelada ao fracasso financeiro e econômico de parte dos negócios. Por isso batemos na tecla: é importante planejar e organizar seus planos de ações. Essa prática viabiliza o alcance dos objetivos e de melhores resultados.

Acreditando nisso que resolvemos listar as principais causas de falência das empresas e como o planejamento (a partir da Metodologia Treasy) pode evitá-las.

Conheça, enfim, as 4 causas de falência de empresas que poderiam ser evitadas com planejamento (e, com elas, **4 ferramentas gratuitas para planejamento**).

*\*Os dados contidos neste artigo foram retirados da pesquisa Causa Mortis de Empresas.*

O que você vai encontrar neste artigo:

- 1º. Não saber qual capital de giro necessário para abertura do negócio
- 2º. Não calcular a quantidade de vendas para cobrir os custos e despesas
- 3º. Não definir o valor de lucro pretendido motivo de fechamento de empresas
- 4º. Não utilizar de planos de ações
- BÔNUS: não se antecipar aos fatos
- Concluindo

## 1º. Não saber qual capital de giro necessário para

## abertura do negócio

39% das respostas disseram que a causa da falência foi não saber qual era o **capital de giro necessário para abrir a empresa**. Capital de giro é o valor necessário para manter um negócio funcionando. É extremamente comum que as empresas operem no vermelho em seus primeiros meses, por isso é preciso do capital de giro para cobrir os gastos que são maiores que as receitas (isso até que o negócio comece a gerar lucro).

Esse motivo de fechamento de empresas pode ser solucionado ao planejar o fluxo de caixa (ou projetá-lo). O fluxo de caixa é a ferramenta que gerencia todas as entradas e saídas da sua conta. Dessa forma, você entende qual é o seu faturamento, quais foram seus custos, despesas e receitas em um período específico. Ao fim, você terá o valor da lucratividade do seu negócio.

Ao planejar o seu caixa você projeta as entradas e saídas futuras, conquistando assim uma visão do desempenho financeiro da sua empresa para os próximos meses. Assim você terá uma ideia de quanto será necessário de capital de giro para operar sua empresa. E como todo planejamento, esse número não será exato, mas perto o suficiente para organizar suas finanças.

A solução para essa causa da mortalidade de 39% das empresas é a ferramenta para planejamento de caixa. Separei um Modelo de Demonstrativo de Fluxo de Caixa (DFC) para você começar a organizar e projetar o seu caixa, conquistando uma visão mais estratégica sobre o seu negócio.



[ PLANILHAS ]

### Modelo de Demonstrativo de Fluxo de Caixa (DFC)

Planilha gratuita com modelo de Demonstrativo de Fluxo de Caixa para acompanhamento do desempenho financeiro de sua empresa

Baixe Gratuitamente!

## 2º. Não calcular a quantidade de vendas para cobrir os custos e despesas

A única certeza de uma empresa, mesmo antes de abrir as portas, é que custos e despesas serão inevitáveis. É preciso pagar aluguel, contratar pessoas e investir em ferramentas, tudo isso antes da primeira venda sequer feita.

**É necessário, portanto, planejar quanto de receita (quantidade de venda) será necessária para cobrir todos os gastos.** Para 42% das empresas esse foi o motivo do fechamento da operação.

O planejamento que soluciona esse problema é o orçamentário. Esse planejamento tem como objetivo auxiliar as empresas a alcançarem suas metas e gerarem melhores resultados. Isso acontece porque é planejado a quantidade de vendas para os próximos meses, os custos, despesas, deduções e tudo que interfere no faturamento.

O planejamento orçamentário parte de uma OMTM (One Metric That Matters), ou seja, um objetivo principal; e também de premissas orçamentárias. Considerando que 42% das empresas não planejam a quantidade de vendas necessária, o objetivo, neste caso, pode ser o ponto de equilíbrio (quando os gastos são **iguais** às receitas).

Com o planejamento criado, você terá diversas métricas e indicadores sobre o desempenho da sua empresa. O ponto de equilíbrio mostrará o quanto você precisará vender para que suas receitas se igualem às despesas. Essa visão é conquistada com a projeção do ponto de equilíbrio.

## 3º. Não definir o valor de lucro pretendido motivo de fechamento de empresas

A partir do momento que sua empresa alcança o ponto de equilíbrio, qualquer aumento no faturamento será lucro (literalmente). **Mas um erro cometido por 50% das empresas que fecharam suas portas foi não definir o quanto de lucro era pretendido.** A falta de foco, portanto, levou à morte metade dos negócios.

Uma das premissas da Metodologia Treasy (que todos nossos clientes utilizam) é a OMTM, já citada anteriormente. Para uma empresa sem objetivo, qualquer caminho é válido. Portanto, ao definirmos uma única métrica principal, você saberá quais ações deverão ser tomadas para alcançá-la. Ações essas que são colocadas dentro do planejamento orçamentário e acompanhadas periodicamente.

Portanto, todo planejamento orçamentário deve possuir um objetivo claro (mensurado por um indicador) e que toda a construção desse planejamento deverá focar em conquistar esse objetivo. Desde o planejamento de vendas até em gastos com pessoal, o que for planejado (e projetado) deverá interferir positivamente no objetivo central da empresa.

Para aplicar os planejamentos e a nossa metodologia, recomendo o nosso Kit da Metodologia Treasy. Lá você encontrará várias planilhas e materiais que auxiliarão na construção do seu planejamento orçamentário focado em sua OMTM.



### [KIT DE MATERIAIS]

Kit Metodologia Treasy de Planejamento e Acompanhamento de Resultado

Tudo que sua empresa precisa para Planejar e Acompanhar resultados financeiros de forma profissional.

[Baixe Gratuitamente](#)

## 4º. Não utilizar de planos de ações

Mesmo as empresas que definiram objetivos falharam em algum ponto, no caso na não definição de planos de ações. **Nada adianta ter claro o seu objetivo se não são traçadas ações e estratégias para alcançá-lo.** Para 40% esse foi o motivo do fechamento da empresa.

Nesse caso (e assim como o ponto anterior), a Metodologia Treasy possui uma etapa específica para os planos de ações. Logo após a definição do objetivo principal, são desenvolvidas ações onde as mesmas são traduzidas dentro do planejamento orçamentário. Nessa etapa usamos a ferramenta de priorização de ações, o 5W2H, mas você pode utilizar a que achar melhor.

Por exemplo: se a sua OMTM (objetivo central) for aumentar em 5x as vendas, você saberá que as ações irão envolver, principalmente, marketing e vendas. A partir daí você poderá pensar em estratégias, documentá-las e aplicá-las em seu planejamento orçamentário.

Para contornar esse problema que faliu 40% das empresas que responderam a pesquisa,

utilize nossa metodologia para definição e planejamento das ações. (A quinta planilha é a de plano de ações).

## BÔNUS: não se antecipar aos fatos

Fatos são verdades comprovadas com evidências. Ou seja, algo que fiel a realidade. **Se antecipar aos fatos é poder identificar o que acontecerá em um futuro próximo (ou distante) e agir previamente a respeito.**

Esse não foi um fator causador da falência de empresas, mas cerca de 56% dos respondentes da pesquisa acreditam que não é algo importante na atividade de uma empresa. Discordamos.

Na Treasy trabalhamos com cenários orçamentário e suas devidas simulações. Em outras palavras, ao montar um planejamento orçamento, é criado paralelamente uma simulação desse cenário onde consideramos fatores que possam interferir no resultado da empresa. Essa é a forma como aplicamos a antecipação de fatos.

Dessa forma, com além de nos anteciparmos ao desempenho financeiro-econômico da empresa com o planejamento orçamentário, também consideramos as variáveis em uma simulação de cenário.

Os fatores que podem afetar sua empresa são dos mais variados: falta de caixa (interno), baixa nas vendas (externo) e ou economia oscilante no país (externo). Por isso, é considerada na simulação uma análise de mercado.

E para tornar o seu trabalho mais fácil, é claro que separamos um material perfeito para essa tarefa. Confira o Modelo para Análise e Simulação de Cenários Financeiros.



### [PLANILHA]

#### Modelo para Análise e Simulação de Cenários Financeiros

Simule cenários de forma simples e saiba lidar com imprevistos e obter melhores resultados para o seu negócio.

Baixe Gratuitamente

## Concluindo

Planejar é importante para organizar ações, se antecipar a fatos e definir um norte para onde sua empresa irá caminhar. Mesmo antes de abrir uma empresa, planejar capital de giro e lucratividade pretendida, por exemplo, é uma boa maneira de antecipar-se a uma realidade inevitável.

E não por coincidência, mas todas as causas de falência aqui citadas são resolvidas a partir de um orçamento empresarial. O orçamento empresarial é a tradução do futuro da sua empresa com base na sua realidade atual. Por isso recomendamos muito o conteúdo a seguir, o Guia do Orçamento Empresarial na Prática, um passo a passo de como construir o seu planejamento orçamento e conquistar a previsibilidade de resultado.



### [E-BOOKS]

#### Guia prático do Orçamento Empresarial

O passo a passo para implementação do Planejamento Financeiro e Acompanhamento Orçamentário em sua empresa!

[Baixe Gratuitamente](#)