

Quanto de faturamento seu negócio terá nos próximos meses? Ele irá crescer ou diminuir? Se crescer, os custos e despesas acompanharão o crescimento e poderão afetar a longo prazo a sua lucratividade? E se diminuir, quais decisões precisam ser tomadas para reverter este cenário?

As respostas a essas perguntas (que podem ser das mais diversas) são capazes de nortear o destino do seu negócio. E, ao ter essas respostas, significa que você alcançou a previsibilidade financeira.

A previsibilidade é uma visão projetada do desempenho do seu negócio: ou seja, algo que está por acontecer. E isso está longe de ser adivinhação. Na verdade, a previsibilidade financeira é feita com base em dados financeiros do seu negócio aliado a um planejamento orçamentário.

Aliás, você sabia que essa visão estratégica está alinhada às empresas de sucesso? Segundo pesquisa feita pelo Sebrae, os negócios de sucesso possuem 3 características essenciais: se antecipam aos fatos, buscam por informações e persistem em seus objetivos.

Você verá ao decorrer deste artigo o que é previsibilidade financeira, os benefícios para as empresas e como as informações contidas no ERP de sua empresa são o primeiro passo para conquistar essa previsibilidade.

Mas vamos enfim às explicações!

O que você vai encontrar neste artigo:

[O que é previsibilidade financeira?](#)

[Benefícios da previsibilidade financeira](#)

[Mas como a previsibilidade financeira é conquistada?](#)

[Porque usar os dados do seu ERP para construir um planejamento orçamentário](#)

[Casos reais de empresas que já trabalham com previsibilidade financeira](#)

[Concluindo](#)

## O que é previsibilidade financeira?

Previsibilidade financeira é um estágio de maturidade financeira onde é possível ter a visão aproximada de qual será o desempenho econômico-financeiro de uma empresa para os meses (ou até mesmo anos) seguintes. A previsibilidade das finanças, portanto, não é uma ferramenta. Mas sim uma visão estratégica conquistada a partir de gestão e planejamento.

Dessa forma, a previsibilidade é o fim do processo, não o começo. Para conquistá-la é preciso investir em um planejamento orçamentário eficiente e um acompanhamento orçamentário regular.

O planejamento orçamentário existe para suprir a necessidade de visão estratégica do desempenho dos negócios a longo prazo. Portanto, ele possibilita que gestores, empresários e toda a liderança tomem decisões orientadas a dados.

## Benefícios da previsibilidade financeira

A partir desse ponto você já sabe o que é a previsibilidade financeira e como o planejamento orçamentário está intrinsecamente alinhado a ela. Mas vamos entrar um pouco mais a fundo nos benefícios dessa visão estratégica:

### Decisões orientadas a dados

Ao possuir essa visão de previsibilidade das suas finanças, você não só saberá quanto irá faturar nos próximos meses, mas também como seus custos e gastos irão crescer ao lado do faturamento. Dessa forma, todas as decisões que orientam seu negócio e às áreas internas podem ser orientadas com essas informações obtidas.

### Planejar ações futuras

Com essa visão em mãos, você pode planejar todas suas ações dos próximos meses para aumentar vendas, diminuir custos, contratar pessoas ou saber o momento certo de optar por um empréstimo. Portanto, se na análise de desempenho o seu crescimento estiver abaixo do planejado, você pode tomar ações como contratação de novos vendedores ou mudança nos canais de distribuição.

### Entender o momento ideal de investir no negócio

Como abordado a algumas linhas atrás, a previsibilidade financeira mostra o quão bem sua empresa irá performar nos próximos meses. Se o cenário não for promissor, você saberá então que seu capital de giro não será o suficiente. Poderá planejar o momento de investir, por exemplo, em um empréstimo financeiro.

## Mas como a previsibilidade financeira é conquistada?

Agora que você já sabe o que é previsibilidade financeira, que ela é um estágio final do planejamento orçamentário e de seus benefícios, chegou o momento de entender **como ela é conquistada**.

Portanto, para entender isso, é preciso entender **como o planejamento orçamentário é desenvolvido**.

Vamos lá: o planejamento orçamentário é o ato de **planejar as receitas, despesas e custos dos próximos meses** para que sua empresa **alcance seu seu objetivo financeiro-econômico** (OMTM). Nesse planejamento, consideramos quantidade de vendas almejada, custos necessários para produção e despesas para manter a empresa funcionando.

Esse planejamento é capaz de prover uma visão futura da empresa (a tão sonhada previsibilidade financeira), o que poucos negócios possuem. Na verdade, 42% das empresas não calculam a quantidade de vendas necessárias para cobrir os custos e despesas e assim gerar lucro. Esse é um dos fatores do fracasso de diversos negócios.

Portanto, o planejamento orçamentário utiliza de dados anteriores do seu negócio (quantidade de vendas, custos e despesas dos últimos meses) e planeja o seu orçamento para os próximos meses para alcançar o objetivo definido do seu negócio.

Mas para isso é necessário estruturar todos os seus dados financeiros sobre a empresa e as áreas nela contida. Depois, o que é feito é uma projeção financeira com base em seu histórico de receitas e despesas para os próximos meses.

E para fazer isso, é possível extrair os dados do seu ERP.

## Porque usar os dados do seu ERP para construir um planejamento orçamentário

Boa parte dos ERPs para gestão financeira não possuem um módulo de planejamento orçamentário. Isso porque são focados em controle financeiro, não em gestão orçamentária. Dessa forma, o ideal é construir o seu planejamento em um software para gestão orçamentária adequado.

Você vai precisar, no entanto, exportar informações do seu ERP para servirem como insumo para o seu orçamento. Entre essas informações se encontram:

## Receitas

Receitas são todas as entradas que ocorrem no seu caixa. Nas receitas consideramos o seu canal de distribuição, ou seja, todo canal que sua empresa utiliza para vender seus serviços ou produtos. Nisso, engloba loja física, *e-commerce* e venda por terceiros. Também é considerado informações de venda por produto: assim é possível calcular a Margem de Contribuição por produto (ou serviço) e por qual canal o produto X é mais vendido.

## Custos

Custos são todos os valores que são gastos diretamente para fabricar seus produtos ou prestar seus serviços. Em caso de indústrias, por exemplo, a compra de matéria prima é um custo, pois interfere diretamente na capacidade produtiva.

## Despesas

Já as despesas são os valores que mantêm a sua empresa funcionando, por exemplo a conta de luz, água e aluguel. A diferença entre custos é que as despesas não interferem diretamente na produção.

## Gastos com pessoal

Gastos com pessoal são os valores que sua empresa utiliza com o time. Isso engloba a compra de computadores novos, planos de saúde, férias e décimo terceiro.

Ao extrair as informações do ERP, é necessário consolidar tudo isso em um relatório gerencial (o DRE) estruturado por unidade de negócio, para, então, iniciar o planejamento (atividade que pode demorar semanas ou meses quando feito por planilhas)

E após o processo de coleta e integração dos dados é preciso consolidar todas essas informações em demonstrativos gerenciais (como o DRE) estruturados por unidade de negócio. É apenas após essas etapas é que se pode dar início ao planejamento e orçamento.

Considerando todas as etapas, ferramentas e processos que diversas empresas possuem uma área dedicada a esse processo: a Controladoria. Ou, no mínimo, um profissional da controladoria e orçamento.

Mas entendemos que nem toda empresa possui mãos o suficiente para dedicar a um planejamento orçamentário. Em todos os casos, resta uma alternativa: a terceirização do planejamento orçamentário.

Um dos maiores problemas entre nossos clientes é não possuírem capital de giro o suficiente para investir em um Controller para criar o planejamento orçamentário. E como nossa missão como empresa é simplificar a gestão orçamentária das organizações, decidimos criar um serviço de terceirização do planejamento orçamentário.

## Como fazemos?

A Treasy trabalha a planejamento orçamentário (previsibilidade financeira) com diversos clientes, extraíndo de seus ERPs e planilhas as informações necessárias para construir o planejamento. O processo todo funciona dessa maneira:



## Casos reais de empresas que já trabalham com previsibilidade financeira

A Treasy tem orgulho de trabalhar com empresas que, através do planejamento orçamentário, conseguiram conquistar a previsibilidade orçamentária. Confira alguns

exemplos de casos reais:

## Organizze

A Organizze, uma empresa que fornece controle financeiro para pessoas físicas, conquistou com a Treasy a sua previsibilidade financeira. Só assim a Organizze pôde prever um cenário não tão promissor, e alterar a rota do seu negócio. “O caminho que a gente estava seguindo era um cenário que ninguém queria de final de ano. Não era um cenário que: “Ah! Não vai sobrar dinheiro”, disse Luis, Founder da Organizze.


## Agência WX

A Agência WX conseguiu construir um planejamento orçamentário e conquistou, em pouco tempo, uma visão futura do financeiro da empresa. Segundo Fillipe, o planejamento mostrou para onde o negócio caminhava. “É muito diferente você acender a luz e saber para onde está indo”, disse.

## Dugraf

A Dugraf trocou as planilhas pelo software da Treasy economizando, assim, 97% do tempo investido em planejamento orçamentário. Utilizam o software alinhada com nossa Metodologia Treasy, conseguiram conquistar uma previsibilidade financeira com variação de apenas 2%.

Quer conhecer outros casos de sucesso envolvendo previsibilidade e planejamento orçamentário? Clique no banner abaixo acesse 12 casos de sucesso que alcançaram a tão almejada previsibilidade financeira.



**[E-book]**

**12 casos reais de empresas que alcançaram a Previsibilidade Financeira**

Veja exemplos de como profissionalizar o processo de planejamento e acompanhamento de resultados para atingir a Previsibilidade Financeira.

[Baixe Gratuitamente](#)

## Concluindo

A previsibilidade financeira é uma união entre ferramenta, método e ritmo. É preciso de ferramentas para construir o planejamento e orçamento, mas também é necessário método que garanta um planejamento orientado ao objetivo principal (OMTM). E, por fim, de ritmo no acompanhamento. Onde é analisado o planejado x realizado e o desempenho financeiro e econômico.

Portanto, antes de investir em uma ferramenta, tenha em mente que você apenas conseguirá conhecer o futuro da sua empresa conciliando estes três pontos. Se precisar de ajuda nesse processo, fale com a gente.