

Gestão financeira movimento Viva a Água



viva  água

cuidar do **Rio Miringuava**
é proteger a vida

BRDE



**CRÉDITO
PARA INOVAR
E DESENVOLVER.**



Movimento Viva Água Miringuava

O **movimento Viva Água** reúne diferentes instituições para contribuir com a disponibilidade e qualidade de água na região do Miringuava, a partir da conservação da natureza. Um dos compromissos do movimento é com o empreendedorismo sustentável – o que inclui apoiar produtores rurais a atuarem de forma cada vez mais sustentável com os desafios ambientais e financeiros.

Entre as ações práticas, distribuídas ao longo de 10 anos, estão a restauração e conservação de ambientes naturais, além de boas práticas de uso e conservação de solos agrícolas. Todas, de alguma maneira, envolvem a atuação dos produtores, afinal, a produção agrícola é uma importante vocação da Bacia do Miringuava e o primeiro passo é sempre o planejamento e a organização financeira.

Por isso, o Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE) preparou um material que pode ajudar você a planejar e gerir suas atividades agrícolas.

Vale a pena conferir!

Objetivos do Movimento Viva Água

- Reunir diferentes instituições para contribuir com a disponibilidade e qualidade de água na região do Miringuava.
- Realizar todos os processos conservando o meio ambiente.
- Apoiar produtores rurais a atuarem de forma cada vez mais sustentável com os desafios ambientais e financeiros e compromisso com o empreendedorismo sustentável.

São 10 anos de ações práticas e conscientes

- Restauração e conservação de ambientes naturais, além de boas práticas de uso e conservação de solos agrícolas.
- Todas ações, de alguma maneira, envolvem a atuação dos produtores, afinal, a produção agrícola é uma importante vocação da Bacia do Miringuava.
- Planejamento e organização financeira em todos os projetos.

Agora que você conhece um pouco do movimento Viva a Água, veja o material que o BRDE preparou para você planejar e gerir suas atividades agrícolas. Vale a pena conferir. **Boa leitura!**

A importância da sua gestão financeira rural

Independente do porte do produtor, a gestão financeira permite a correta administração dos recursos financeiros, fortalecendo a empresa rural e viabilizando seu **crescimento** com a **realização de novos investimentos**.

Decisões importantes são tomadas baseadas em uma gestão financeira eficiente como, por exemplo:

- aquisição de maquinário,
- aquisição de insumos e defensivos,
- redução de custos,
- construção de infraestrutura,
- contratação de novos funcionários,
- diversificação da produção.

Gestão financeira em três etapas: planejamento, registro e avaliação

1 • Planejamento

- É necessário fazer um planejamento definindo objetivos e metas e traçando as estratégias/ações para alcançá-los.
- A redução dos custos de produção e possíveis investimentos se enquadram nessa ação. Toda movimentação de recursos financeiros incluindo as receitas (vendas), despesas (gastos) e os investimentos devem ser anotados e organizados.
- Analisar os recursos disponíveis na propriedade como mão de obra, área, estrutura existente, capital e mercado é fundamental para identificar de onde virão os recursos necessários para as ações e quais os investimentos para colocar o projeto em prática.
- Indicadores e métricas claras devem ser pensadas para monitorar se os resultados desejados foram alcançados.

Este acompanhamento ajuda, inclusive, a antecipar possíveis problemas e a avaliar se é preciso realizar mudanças e ajustes, como por exemplo ter que mudar o tipo de produção ou tipo de insumo quando as vendas projetadas não estão ocorrendo.

2 - Registro

Para evitar esquecimentos, é importante registrar todas as receitas, vendas e despesas.

Veja essas dicas:

- Anote todos os gastos em uma caderneta, agenda, celular ou computador. Só assim você saberá o custo do seu negócio;
- Confira os extratos bancários e as faturas de cartões de crédito para ver se não existem erros;
- Guarde as notas fiscais, os recibos de pagamento e os comprovantes de utilização de cartões (débito/crédito). Eles são importantes para conferências e para possíveis trocas ou vendas futuras;
- Diferencie as várias formas de pagamentos e desembolsos, separando-as em dinheiro, débito e crédito, para controlar de onde veio o recurso para honrar os compromissos;
- Evite pagar juros por pagamentos em atraso. Este pode ser um dos culpados pela redução do lucro do seu negócio;
- Se for fazer pagamentos à vista, exija desconto;
- Sempre que possível, compre insumos/matéria prima com prazo e sem juros e receba os produtos à vista;
- Diferencie despesas fixas das variáveis, para saber onde você pode interferir para baixar o custo:
 - o Despesas fixas – são despesas que não variam ou variam muito pouco, como o aluguel, a prestação de um financiamento, funcionários fixos, etc
 - o Despesas variáveis – são aquelas cujos valores variam de um mês para o outro, como a conta de luz ou de água, que mudam conforme o consumo.
- Lembre-se dos compromissos sazonais: impostos, seguros, etc.
- Lembre-se dos compromissos já assumidos: cheques pré-datados ou ainda não compensados, prestações a vencer, etc.

É importante lembrar que receitas/vendas e lucro, são coisas diferentes. O produtor conhece o valor das vendas realizadas no mês, no entanto só o montante vendido do mês é uma informação incompleta. Ele precisa saber qual foi o lucro gerado e qual a margem de ganho nas vendas realizadas para conhecer o desempenho de sua empresa. O controle das vendas mostra a real situação das entradas e saídas dos recursos, os custos dos produtos vendidos, o lucro bruto e a margem de lucro sobre as vendas realizadas. Veja um exemplo:

DATA	DESCRIÇÃO DOS PRODUTOS	VALOR DAVENDA	CUSTO	LUCRO BRUTO	MARGEM %
(1)	(2)	(3)	(4)	(5) = (3-4)	(6) = (5:3)
1/10	Produto 1	R\$ 20,00	R\$ 13,00	R\$ 7,00	35,0%
1/10	Produto 2	R\$ 100,00	R\$ 62,00	R\$ 38,00	38,0%
Total dia		R\$ 120,00	R\$ 75,00	R\$ 45,00	37,5%
2/10	Produto 3	R\$ 60,00	R\$ 42,00	R\$ 18,00	30,0%
2/10	Produto 4	R\$ 150,00	R\$ 89,25	R\$ 60,75	40,5%
Total dia		R\$ 210,00	R\$ 131,25	R\$ 78,75	37,5%
-					
31/10	Produto 2	R\$ 120,00	R\$ 78,00	R\$ 42,00	35,0%
31/10	Produto 4	R\$ 200,00	R\$ 122,00	R\$ 78,00	39,0%
Total dia		R\$ 320,00	R\$ 200,00	R\$ 120,00	37,5%
Total mês		R\$ 18.000,00	R\$ 11.250,00	R\$ 6.750,00	37,5%

Lembre que nem sempre um alto valor vendido significa lucro alto.

Apuração dos resultados

O objetivo deste controle é saber a lucratividade da empresa rural/negócio.

O resultado líquido mensal é o valor das vendas menos o custo dos produtos vendidos e as despesas da empresa e da produção.

Item	Descrição	Mês / ano 1		Mês / ano 2	
		Valor R\$	%	Valor R\$	%
1	Vendas	18.000,00	100%	12.000,00	100%
2	Custos	11.250,00	62,5%	7.500,00	62,5%
3	Lucro Bruto (1-2)	6.750,00	37,5%	4.500,00	37,5%
4	Despesas Variáveis	900,00	5,0%	600,00	5%
5	Margem de Contribuição	5.850,00	32,5%	3.900,00	32,5%
6	Despesas Fixas	4.410,00	24,5%	4.800,00	40%
7	Despesas Financeiras	0,00	0%	600,00	5%
8	Resultado Líquido	1.400,00	8,0%	(1.500,00)	(12,5%)

Todos os dados acima citados são essenciais para montar um fluxo de caixa, gerando o **controle financeiro da empresa rural**. Eles permitem que o produtor observe os valores de entradas e saídas da propriedade, controlando as vendas e os resultados, verificando quais são os maiores gastos e onde há margem para cortes ou mesmo como melhorar as entradas. Enfim, esta etapa ajuda o produtor a saber como está a saúde financeira do seu negócio.

3 - Avaliação

Conheça a sua realidade

Muitos produtores ainda têm dificuldades em organizar a gestão financeira de sua propriedade, mas o importante é começar. Devemos considerar que, no começo, as despesas poderão ser maiores que as receitas, indicando resultados negativos. O resultado também poderá ser neutro, quando as despesas são iguais às receitas ou indicar lucro, quando as receitas/vendas são maiores do que as despesas.

Esta etapa de avaliação permite verificar se as metas definidas no planejamento estão sendo alcançadas, afinal, conhecendo a realidade da atividade fica mais fácil planejar as compras, os gastos e os investimentos com mais segurança.

Tomar crédito rural ou usar recurso próprio? Como saber o momento certo e o volume de crédito para adquirir?

“Preciso comprar um maquinário novo ou é melhor alugar? Qual o melhor custo-benefício, ou seja, qual deles trará retorno positivo para minha atividade neste momento? Em qual situação eu estarei gastando menos e ganhando mais?”

“Devo vender meus produtos agora ou consigo esperar um preço melhor?”

Com as finanças registradas e atualizadas, é possível evitar decisões erradas e reduzir eventuais prejuízos:

Quando tomar crédito:

Quando o ganho financeiro do investimento for maior que os juros que eu terei de pagar

Exemplo:

Financiamento de máquinas para a adoção de novas tecnologias, proporcionando a redução dos custos de produção ou o aumento da produtividade.

Quando não tomar crédito:

Quando houver recursos disponíveis no caixa ou quando o produtor já estiver bem endividado e o negócio possui pouca rentabilidade

Exemplo:

Usar os recursos do caixa para realizar os investimentos, mantendo uma reserva para necessidades imediatas e/ou futuras; Se houver dificuldade para pagar os empréstimos já contratados e os compromissos assumidos, colocando o nome ou garantias em alto risco.

Definição de crédito

O crédito é uma fonte **adicional** de recursos que não são seus, mas obtidos de terceiros (bancos, financeiras, cooperativas de crédito e outros) que possibilita a antecipação dos valores necessários para a aquisição de bens e serviços. Existem várias modalidades de crédito e é muito importante saber escolher a mais adequada para cada situação – de longo prazo, de curto prazo, com juros fixos, com juros variáveis, etc. Conhecendo os custos envolvidos nos financiamentos é mais fácil utilizar o crédito de forma consciente.

Valor do dinheiro no tempo

Ao falar sobre crédito é preciso pensar sobre os juros. Para facilitar, vamos tratar os juros como sendo o valor pago pelo “arrendamento” de uma área rural. Depois do uso da área, o produtor devolve a terra e paga os “juros” pelo uso dela. Os juros são o pagamento pelo “arrendamento” do dinheiro de terceiros e o pagamento do principal da dívida é a “devolução da terra”. A parcela do financiamento é formada pelo principal da dívida + os juros.

Dependendo das condições, em alguns momentos tomar crédito pode ser mais vantajoso para o produtor rural do que utilizar os recursos próprios. Por exemplo: usar financiamentos de longo prazo com juros adequados/baixos pode ser mais interessante do que retirar dinheiro do caixa da empresa para realizar o investimento com recursos próprios. Os recursos próprios devem ser reservados para quando houver uma emergência ou uma oportunidade de compra de insumos com descontos, por exemplo, e se nesta hora o produtor não tiver recurso próprio vai acabar contratando um financiamento mais caro e de curto prazo, que são os mais rápidos de sair.

Vantagens do crédito:

- ✔ Crédito adequado antecipa a realização do projeto que foi planejado e a empresa rural já começa a se beneficiar com os resultados do investimento – se tivesse que esperar juntar dinheiro o projeto e seus benefícios seriam postergados;
- ✔ Aproveitar oportunidades – boas oportunidades para fechar um negócio ou fazer uma compra às vezes acontecem e nem sempre, naquele momento, temos condições financeiras para aproveitá-las. Faça as contas levando em conta o custo do dinheiro emprestado. Se ainda assim for vantajoso, e você não estiver endividado, por que não aproveitar a oportunidade?

Colocar em prática:

- ✔ Faça a gestão financeira do seu negócio para que ele seja rentável e competitivo;
- ✔ Mantenha o endividamento sob controle e contrate tudo com condições adequadas de prazo e de juros;
- ✔ Planeje-se e dê atenção aos juros. Para crescer é preciso pagar seus custos e os investimentos no negócio com recursos adequados – ora usando recursos próprios, ora usando financiamentos. Estes dois, na medida certa, auxiliam a empresa a crescer;
- ✔ O crédito possui vantagens e desvantagens. Seu uso pode trazer grandes benefícios, ou grandes males se não for contratado com planejamento;
- ✔ Realize investimentos de longo prazo preferencialmente com crédito, para não gastar seu recurso próprio. E lembre-se de manter uma reserva de recursos próprios para as despesas sazonais e para imprevistos.

Obrigado e bons negócios!

As demais linhas de financiamento
de longo prazo podem ser
consultadas em:

www.brde.com.br



PROJETOS DE
INVESTIMENTO



MÁQUINAS E
EQUIPAMENTOS



INOVAÇÃO



ENERGIA RENOVÁVEL
E INFRAESTRUTURA



TURISMO



AGRONEGÓCIO

REALIZAÇÃO:

BRDE



CRÉDITO
PARA INOVAR
E DESENVOLVER.

PARCEIRO:

viva  **água**

cuidar do **Rio Miringuava**
é proteger a vida