

FLUXO DE CAIXA PARA RESTAURANTES: GUIA PRÁTICO



INTRODUÇÃO	3
O QUE É O FLUXO DE CAIXA?.....	5
QUAIS OS BENEFÍCIOS DE ACOMPANHAR O FLUXO DE CAIXA?	7
COMO FAZER O FLUXO DE CAIXA DE MODO EFICIENTE?.....	10
POR QUE CONTAR COM UMA FERRAMENTA?.....	16
CONCLUSÃO	19
SOBRE O SEBRAE PE.....	21



INTRODUÇÃO

Em um negócio, independentemente do nicho de atuação, existe a necessidade de o empreendedor ter em mente alguns aspectos técnicos relacionados à administração para garantir a **saúde financeira da empresa**. Em restaurantes, não é diferente.

O fluxo de caixa é um exemplo. Por meio dessa prática, há a oportunidade de entender as entradas e saídas financeiras, de modo que tenha registros detalhados sobre as vendas e possa elaborar relatórios completos sobre o atual contexto de seu estabelecimento.

Neste material, a gente explica o que é, quais são os diferenciais de ter a prática do fluxo de caixa em um restaurante, como fazê-lo, entre outros pontos importantes.





O QUE É O FLUXO
DE CAIXA?

O fluxo de caixa se refere ao movimento de entradas e saídas de dinheiro de seu restaurante.

Nesse sentido, você conta com um registro de tudo o que é vendido e o que se paga no seu negócio, de modo que tenha um entendimento claro sobre a saúde financeira do estabelecimento.

Para isso, é necessário que haja um registro detalhado de todas as vendas feitas, bem como os gastos que foram efetuados em determinado período. Em um negócio de alta rotatividade de vendas como o restaurante, o indicado é que esse fluxo seja feito sempre, uma vez que o gestor pode identificar diariamente como foi o dia e quais são os resultados das estratégias firmadas.

Sendo assim, é um suporte para outras ações, como a possibilidade de investimento e a compreensão das ações de marketing feitas.

Exemplo prático

Vamos a um **exemplo prático que ilustra de maneira mais detalhada a importância do fluxo de caixa para um restaurante** e como isso reflete na gestão financeira. Suponhamos que tenha chegado um período sazonal de altas vendas para o seu estabelecimento: Dia dos Namorados. Para isso, foi feita uma ação especial que permitiu reservas de mesas antecipadas, e cada casal ganharia uma garrafa de vinho apenas por ter feito a reserva.

A divulgação foi feita com um período antecipado e a ação foi um sucesso: todas as mesas reservadas! No dia em si, o negócio conseguiu adquirir cerca de 40 mil reais. No entanto, ao registrar as despesas, percebeu-se que os custos foram de 35 mil. Com isso, a lucratividade foi muito pequena para o esforço gerado.

Se não houvesse uma análise do fluxo de caixa, haveria a falsa impressão de que a lucratividade foi muito maior do que realmente se apresentou, o que poderia resultar em outras ações como essas ou em investimentos sem que necessariamente se tenha esse dinheiro.



**QUAIS OS
BENEFÍCIOS DE
ACOMPANHAR O
FLUXO DE CAIXA?**

A seguir, selecionamos alguns dos principais benefícios de acompanhar o fluxo de caixa de seu restaurante. Confira!

Melhor planejamento

A partir do momento em que a gestão de seu negócio conta com um entendimento detalhado sobre as despesas e receitas, existe a possibilidade de **elaborar um planejamento mais efetivo**. Voltando ao exemplo do tópico anterior, se a gestão identifica que uma ação com alto esforço gerou pouca lucratividade, ela tem a possibilidade de rever a rota e entender quais seriam as estratégias que de fato trariam resultados para o empreendimento.

Além disso, por meio do fluxo, há a possibilidade de avaliar se o recebimento provindo das vendas será o suficiente para cumprir com os gastos previstos, o que garante uma melhor saúde financeira para a sua empresa.



Tomadas de decisão mais efetivas

O restaurante que se destaca é aquele em que a gestão toma decisões baseadas em dados, não em achismos. Por meio de relatórios gerados a partir do fluxo de caixa, é possível antecipar decisões relacionadas à sobra ou à falta de dinheiro.

Se faltar, a equipe terá a oportunidade de pensar em estratégias de baixo custo que contribuam para trazer mais clientes que de fato vão consumir em seu espaço, além de frear gastos e garantir que a demanda seja atendida com o que você já tem em seu quadro (sem contratações, por exemplo).

Possibilidade de ajustar preços

Precificação é sempre um desafio para diferentes negócios.

Em restaurantes, não é diferente. Se a conta não fecha, pode ser um sinal de que o valor dos seus pratos está abaixo do mercado ou, ainda, não é o suficiente para arcar com todas as despesas. Dessa forma, você tem subsídios para alterar os valores e garantir que haja lucratividade.

Entendimento sobre a melhor hora para os investimentos

Por fim, **destaca-se que vai haver um entendimento mais preciso sobre qual é a melhor hora para os investimentos.**

Não é porque seu restaurante conta com uma excelente entrada financeira que necessariamente dá lucros, conforme mencionamos.

Por essa razão, a partir do momento em que existe uma compreensão sobre os períodos em que o negócio realmente está rentável, você pode planejar melhor quais são os investimentos prioritários, o que é preciso adquirir para aprimorar os resultados, quanto tem disponível em caixa para executar as ações e estratégias, entre outros pontos.



COMO FAZER
O FLUXO DE
CAIXA DE MODO
EFICIENTE?

Agora que você já entende sobre a importância do fluxo de caixa para a empresa, chegou o momento de conferirmos como é possível realizá-lo.

Tenha as informações organizadas

O primeiro tópico está relacionado à importância de contar com as informações bem organizadas.

Especialmente em um estabelecimento como o restaurante, são muitos os dados a serem registrados. Dependendo do objetivo de seu negócio e do tamanho da empresa, pode ser que haja centenas de entradas diariamente.

Se esse registro não for separado por categorias ou não tiver o mínimo de organização, no momento de fazer a análise existem os riscos de contar com uma visão não realista, seja positiva, seja negativa.

Nesse sentido, indicamos que haja uma categorização, principalmente das despesas, pois as receitas se encaixarão basicamente no recebimento de clientes (o que não exclui a importância de os dados serem muito bem detalhados e organizados).

Nas despesas, tenha categorias como:

- custos com fornecedores;
- custos com pessoal;
- custos com reparos técnicos quando necessário (um freezer que estragou, por exemplo), entre outros.

Tenha sempre os dados atualizados

Para um bom controle de fluxo de caixa, os **dados devem estar sempre atualizados**. Se você deixar de fazer um dia sequer o registro das despesas e receitas, novamente contará com uma visão não realista de seu negócio.

Como afirmamos, o fluxo de atividades de um negócio como o seu é grande. Por isso, o ideal é que ele seja acompanhado diariamente, uma vez que contribui até mesmo para identificar os períodos de maior venda e aqueles que não trazem resultados tão efetivos.

Elabore um planejamento financeiro

O fluxo de caixa em seu restaurante garante que haja um controle sobre as suas **despesas e receitas**. No entanto, por si só, não há como garantir a efetividade de sua gestão 100%. É preciso que o acompanhamento seja aliado ao planejamento financeiro do negócio.

Para isso, algumas dicas são recomendadas. Confira!



Separe as finanças pessoais das finanças de seu restaurante

Um erro comum cometido por gestores está em utilizar as receitas do negócio para suprir contas pessoais. No entanto, isso é extremamente prejudicial para a saúde financeira.

O ideal é que você tenha um valor preestabelecido de retirada mensal (pró-labore) e utilize as receitas do estabelecimento apenas com a finalidade de suprir gastos com a empresa.

Categorize gastos fixos e variáveis

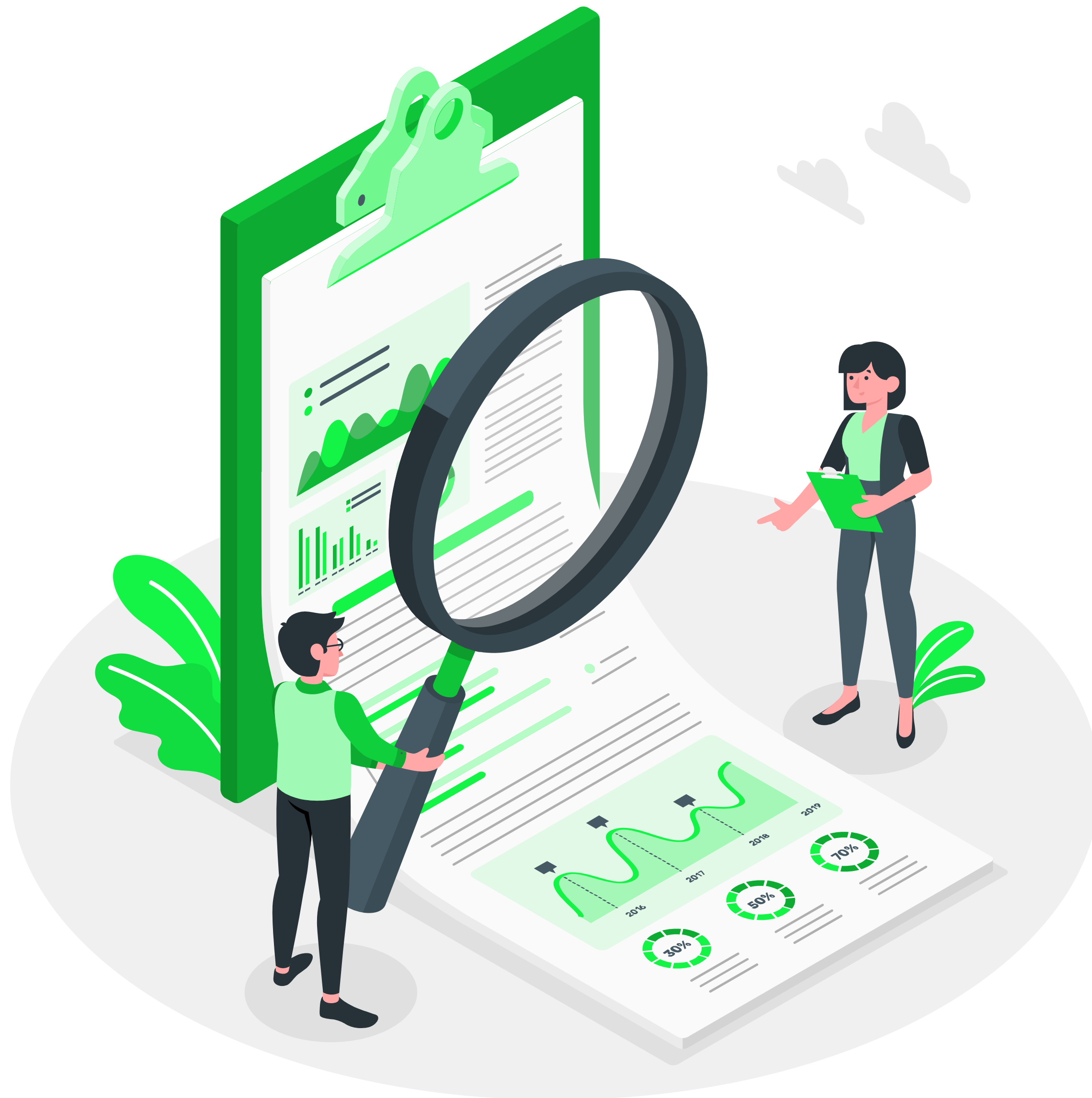
Como o próprio nome já diz, os fixos não têm alteração ao longo dos meses (gastos com salários, aluguel etc.), enquanto os variáveis têm (conta de luz, manutenção, entre outros). Tenha em mente quais são eles e estude otimização dos custos para ambos.

Tenha uma reserva de emergência

Reservas de emergência também são indicadas para um empreendimento, uma vez que eventualidades podem ocorrer e, com a presença de um fundo financeiro, não prejudicarão o fluxo do negócio.

Defina prioridades e metas

Um dos pontos mais importantes do planejamento financeiro para restaurante está na definição de **prioridades e metas**. Tenha em mente quais são os objetivos do estabelecimento, quais são as vendas necessárias para se alcançar esse patamar e acompanhe continuamente a fim de definir planos de ação para períodos em que o resultado não atingir o que foi planejado.



Tenha uma visão realista de seu negócio

Este tópico está diretamente relacionado com a definição de metas. É importante ter uma visão realista de seu negócio para que você estabeleça prioridades e objetivos que são alcançáveis. Dessa forma, se houver necessidade de um investimento, você fará aplicações que estiver ao alcance do orçamento de seu restaurante (mais uma vez sendo um diferencial para manter a saúde financeira da empresa).

Faça um plano de contas

Para fazer um plano de contas, você precisa categorizar as despesas. A seguir, explicamos como elas podem ser dispostas em seu controle.

Ativos

No que diz respeito aos **ativos**, trata-se do patrimônio de seu negócio. Freezers, fogões, utensílios de cozinha, mesas, pratos, talheres, bancadas etc. Se você não tiver um entendimento sobre todos os pertences de seu espaço, será preciso fazer o balanço patrimonial.

Passivos

Aqui, temos as **contas de que o seu restaurante é devedor**.

Pode ser pagamento de profissionais, impostos, demais obrigações fiscais, pagamento de fornecedores, quitação de empréstimos com instituições financeiras, entre outros.

Vale destacar ainda que, sempre que seu restaurante faz a aquisição de um ativo, trata-se de um passivo para aquele mês ou determinado período.

Receitas

Ao longo de todo o material, mencionamos a receita de seu restaurante. **Trata-se de tudo o que entra no caixa, independentemente da origem.** Exemplo: não é apenas o que o seu negócio vendeu naquele dia. Se houve a venda de um ativo, foi uma receita para aquele momento.

Despesas

Da mesma forma que a receita é o que entra, despesa é o que sai. São os **pagamentos de débitos de modo geral que são feitos pelo seu negócio.**



**POR QUE CONTAR
COM UMA
FERRAMENTA?**

Na gestão financeira de um restaurante, o fluxo de caixa é apenas uma das etapas que devem ser adotadas por parte do proprietário. Por essa razão, caso o controle seja feito exclusivamente de forma manual, existem os riscos de haver erros e de contar com uma visão não realista da situação de seu empreendimento.

Por isso, contar com uma ferramenta específica para o seu segmento trará muitos diferenciais. Confira alguns deles!

Armazenamento das informações em nuvem

Um dos diferenciais é a possibilidade de contar com o **armazenamento das informações em nuvem**.

Com isso, independentemente da máquina que você estiver utilizando para operar o seu negócio, sempre terá todas as informações para fazer cálculos e entender a situação de seu restaurante.

Com isso, mesmo que você passe um período fora, tem a possibilidade de ter um controle preciso sobre as finanças, mandando feedback para a equipe sempre que necessário.



Automação de processos

Além disso, grande parte das ferramentas permitem que haja **automação de processos** — pode ser da gestão financeira ou não. Dessa forma, há a possibilidade de você, enquanto gestor, focar a parte estratégica do negócio, uma vez que as demandas operacionais serão facilitadas.

Relatórios mais bem detalhados

Ao longo de todo o material, mencionamos a importância de acompanhar dados e informações para a tomada de decisões. Sistemas de gestão contam com relatórios automáticos e detalhados, o que contribui para que você avalie o contexto de seu estabelecimento e possa elaborar estratégias mais precisas.

Integração com aplicativos de delivery

No caso do fluxo de caixa, é importante ter em mente qual é o valor que você **recebe frequentemente por meio dos aplicativos**. Os sistemas de gestão contam com integração com essas soluções, de modo que haja o levantamento automático de todos os recebimentos de pedidos realizados dentro de um período específico.





CONCLUSÃO

Neste material, você pôde entender um pouco mais sobre o fluxo de caixa e quais são os seus diferenciais, bem como conferiu dicas práticas para implementar em seu negócio.

Como vimos, o fluxo de caixa é uma ferramenta que auxilia na gestão, mas que **deve ser aliada a outros processos e estratégias do financeiro para que seu negócio alcance os resultados** preestabelecidos e adquira potencial competitivo.

Com isso, você consegue obter mais lucratividade, bem como entende em que deve focar seus esforços para alcançar um número maior de clientes.





O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é uma entidade privada, desenvolvida com o intuito de **auxiliar os empreendedores na gestão e no crescimento dos negócios**. Nós estamos em todo o território nacional e contamos com ampla experiência de mercado.

Nossa proposta é construir oportunidades em conjunto, trabalhando com capacitações, oficinas, consultorias e diversos serviços para auxiliar empresários a alcançarem prosperidade com os empreendimentos. Atuamos nas frentes de **fortalecer o empreendedorismo e de estimular a formalização dos negócios**, com a proposta de criação de soluções construtivas e criativas junto aos empresários.

