

# FLUXO DE CAIXA E CURVA ABC DO PRODUTO

Duas Ferramentas  
Fundamentais  
para melhoria  
da gestão  
do seu Negócio



Bem-vindo (a)!

Em tempos de crise, CRIE! O desafio é REINVENTAR-SE!

Nesse momento de crise, o Presidente do SEBRAE, Carlos Melles, argumenta que a marca da Micro e Pequena Empresa (MPE) é a resiliência. É a capacidade de se reinventar! De buscar soluções criativas para o seu empreendimento.

Por isso, estamos confiantes que, com a orientação e apoio adequados, os (as) empreendedores (as) de MPE, superarão mais este desafio.

Como superar esse cenário de incertezas? Quais são as alternativas disponíveis? Os consultores do SEBRAE listaram 5 prioridades-chave:

1. Gestão Financeira e Fluxo de Caixa
2. Estratégias e Ações
3. Negociação e Prazos
4. Definição de Prioridades
5. Levantamento de Despesas

Nosso objetivo com esta cartilha é apoiá-lo (a) na criação, diferenciação ou inovação da prioridade número 1: Gestão Financeira e Fluxo de Caixa. Para auxiliar as MPE a superarem esse momento de crise, o SEBRAE vem por meio deste material didático, desafiar você, empresário (a) e empreendedor (a) em geral, de forma simples (não simplista) e didática a elaborar o seu Fluxo de Caixa.

Mãos à obra & boa experiência!

Paulo do Eirado Dias Filho  
Diretor Superintendente  
SEBRAE/SE

Emanoel Silveira Sobral  
Diretor Técnico  
SEBRAE/SE



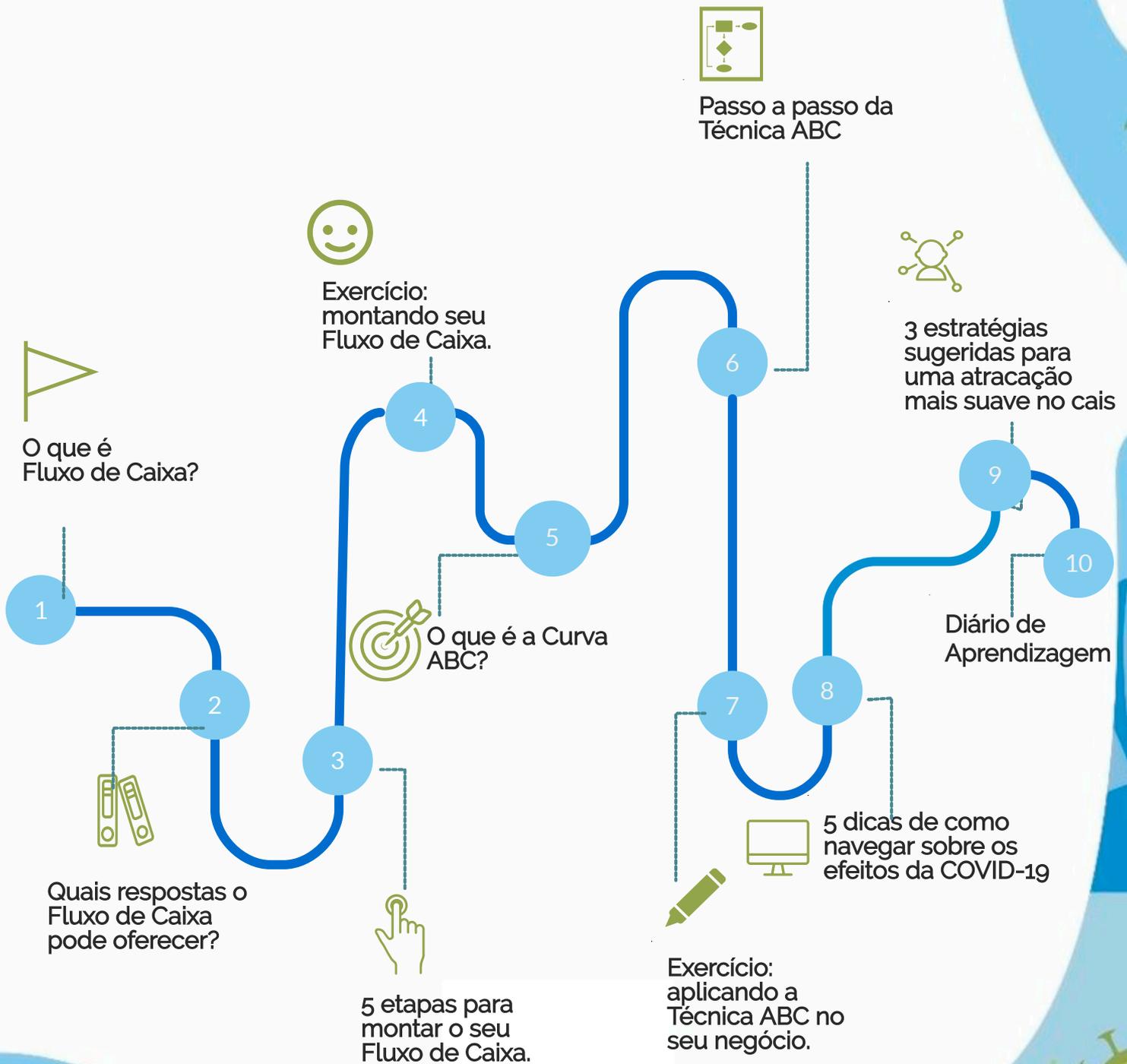
# A Marca da Micro e Pequena Empresa é a Resiliência

By Carlos Melles, Presidente do SEBRAE



## PARTE I: FLUXO DE CAIXA

## PARTE II: CURVA ABC



## O que é Fluxo de Caixa?

Conhecida pela expressão inglesa *Cash Flow*, o Fluxo de Caixa é uma ferramenta de Gestão Financeira, que de acordo com o SEBRAE, serve para apurar o saldo disponível em seu negócio para que haja sempre capital de giro na empresa, para aplicação, investimentos ou eventuais gastos.

O Fluxo de Caixa, de maneira simplificada, seria um instrumento de Gestão Financeira para apoiar você, empreendedor (a), a decidir com mais segurança sobre o que fazer entre contas a receber e contas a pagar (o dinheiro que entra e o dinheiro que sai); ter uma ideia de como a situação financeira estará nos próximos dias, semanas, meses, ou seja, o saldo disponível.

Para Frezatti (2006), apesar da gestão financeira ser central para avaliar com antecedência suas decisões de investimento ou financiamento, as pequenas e microempresas ainda não utilizam este instrumento em sua plenitude; pensando ser esta ferramenta utilizada apenas pelas grandes corporações.

Fluxo de Caixa não é um instrumento apenas para grandes empresas, mas para grandes empreendedores (as).

Quanto dinheiro circula na sua empresa?  
Para onde vai?





Quais respostas o Fluxo de Caixa pode oferecer?

Saber quanto dinheiro você terá no curto, médio e longo prazo (controlar as entradas e saídas).

Tomar decisões sobre alocação de recursos de maneira eficiente, correções e ajustes sobre o que fazer com o dinheiro.

Verificar se seu negócio está se sustentando, se está sobrevivendo, se está evoluindo no período avaliado, ou seja, se você está ganhando ou perdendo dinheiro.

Saber os prazos de pagamentos e recebimentos. Por exemplo, saber qual a possibilidade de dar mais prazo para um cliente, ou renegociar prazos com os fornecedores.

Avaliar se o que está recebendo cobre os gastos para pagar as atividades operacionais do seu negócio.

Avaliar o melhor momento para estocar, aplicar, investir ou realizar eventuais gastos. Ou seja, saber para onde vai todo o seu dinheiro.

Avaliar porque as contas não “batem”.

O Fluxo de Caixa pode parecer difícil de colocar em prática, mas com preparo, disciplina e dedicação o navegador inteligente encontrará seu destino.





## 5 etapas para montar o seu Fluxo de Caixa

### Primeira etapa:

Devemos saber o Saldo Inicial. Dinheiro na "gaveta" e saldos bancários disponíveis.



### Segunda etapa:

Devemos listar o Total de Entradas de Caixa (dinheiro, cheque pré-datado, duplicatas a receber, cartão de crédito e outros recebimentos nas respectivas datas).



### Terceira etapa:

Devemos listar o Total de saídas (Impostos sobre Vendas, Pagamentos a Fornecedores, Pró-Labore, Salários, Encargos, Benefícios, Água, Luz, Telefone, Propaganda e Marketing, Despesas Bancárias, Despesas Financeiras, Comissões de Vendedores, Honorários Contábeis, Pagamentos de Serviços, Combustíveis, Despesas com Veículos, Materiais de Escritório, Compra de Equipamentos, Pagamentos de Financiamentos e Outras Despesas)



### Quarta etapa:

Devemos saber o Saldo Operacional (o valor obtido de entradas menos as saídas de caixa na respectiva data)



### Quinta etapa:

Saldo Final de Caixa (Soma do Saldo Inicial com o Saldo Operacional)

# SEI QUE O SONHO NOS IMPULSINA A SEGUIR EM FRENTE

No exercício a seguir, vamos auxiliar você, a transformar seus sonhos em realidade.

Ao final da jornada, você será capaz de:

1º Montar seu Fluxo de Caixa e utilizá-lo para tomar decisões conscientes de todos os gastos e do dinheiro que a empresa possui.

2º Compreender a importância do Fluxo de Caixa (que pode ser em uma planilha no computador ou até mesmo em anotações no caderno) na organização e no controle de seus pagamentos e recebimentos.

**Vamos colocar a mão na massa?**





## Exercício: montando seu Fluxo de Caixa

1º Passo: Elabore uma planilha com no mínimo 5 colunas, onde na primeira será colocado o tipo de gasto, o valor disponível em dinheiro e receita. As outras colunas terão informações dos valores separados por semana, conforme o exemplo abaixo:

SALDO	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
Saldo inicial (valores em caixa e em bancos)				

Agora que você listou seu saldo inicial, você tem que se comprometer a registrar todas as vezes que o dinheiro entrar ou sair do seu negócio. O Fluxo de Caixa talvez não ajude você a ganhar mais dinheiro. Mas, ajudará a não perder.



## Exercício: montando seu Fluxo de Caixa

2º Passo: Agora você já sabe quanto tem de dinheiro para tocar o negócio. O próximo passo é colocar na planilha quanto tem de dinheiro a receber das vendas que foram realizadas, que podem ser das vendas em cartão de crédito, boletos, duplicatas; o popular fiado

ENTRADAS PREVISTAS	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
A receber (carnês, boletos, duplicatas, etc.)				
A receber (cartões débito e crédito)				
Outros recebimentos previstos				
<b>TOTAL DE ENTRADAS</b>				

Ao aprender e aplicar na sua empresa a planilha do Fluxo de Caixa, você estará se distanciando do clube de milhares de brasileiros que não sabem de onde vem o dinheiro. O segredo não é evitar. Mas, tornar-se maior que as adversidades.



## Exercício: montando seu Fluxo de Caixa

3º Passo: Com as informações das entradas, se tem conhecimento dos recursos que a empresa pode contar. Desta forma, o próximo passo é anotar todas as contas que tem a pagar; inclusive a retirada para o sócio, que chamamos de pró-labore.

SAÍDAS PREVISTAS	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
Retirada Proprietário(s)				
Pagamento Fornecedores				
Pagamento água, luz, aluguel, etc.)				
Pagamento a prestadores de serviço				
Pagamento Tributos (impostos, Taxas, etc.)				
Pagamento Funcionários				
Outros Pagamentos				
TOTAL SAÍDA				

Prepare-se para uma grata surpresa: existem duas soluções para ficar no AZUL. A primeira delas é saber como você pode aumentar sua renda (seu dinheiro). A segunda, é simples, cortar despesas.



## Exercício: montando seu Fluxo de Caixa

4º Passo: O próximo passo é encontrar o saldo do fluxo de caixa confrontando o total das entradas com o total das saídas.

SALDO	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
SALDO FLUXO DE CAIXA (SALDO +ENTRADAS - SAÍDAS)				

Basta disciplina com a organização das suas contas para entrar no **AZUL**. Para tal, o planejamento do Fluxo de Caixa é essencial na geração de riqueza (Entradas superiores às Saídas).



## Exercício: montando seu Fluxo de Caixa

5º Passo: Juntando todas informações, chega-se à planilha de Fluxo de Caixa.

SALDO	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
SALDO FLUXO DE CAIXA (SALDO + ENTRADAS - SAÍDAS)				

ENTRADAS PREVISTAS	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
A receber (carnês, boletos, duplicatas, etc.)				
A receber (cartões débito e crédito)				
Outros recebimentos previstos				
TOTAL DE ENTRADAS				



## Exercício: montando seu Fluxo de Caixa

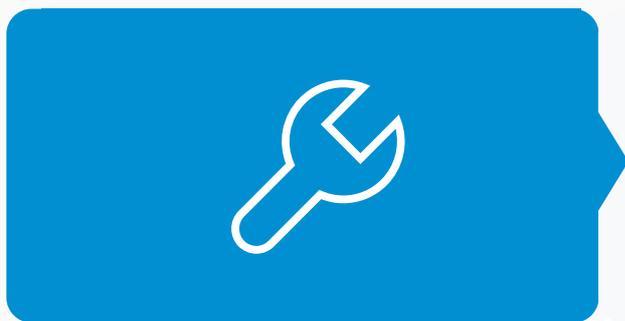
5º Passo: Uma vez listadas todas as etapas para montar seu Fluxo de Caixa, você estará pronto (a) para descobrir o quanto ganhará.

SAÍDAS PREVISTAS	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
Retirada Proprietário(s)				
Pagamento Fornecedores				
Pagamento água, luz, aluguel, etc.)				
Pagamento a prestadores de serviço				
Pagamento Tributos (impostos, Taxas, etc.)				
Pagamento Funcionários				
Outros Pagamentos				
TOTAL SAÍDA				
SALDO	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
SALDO FLUXO DE CAIXA (SALDO +ENTRADAS - SAÍDAS)				



## Exercício: montando seu Fluxo de Caixa

6º Passo: Com as informações montadas, é hora de analisar e tomar decisões para melhorar e proteger o seu negócio.



Consciência,  
tudo muda.

Agora que o seu Fluxo de Caixa está pronto, preciso te falar que o cemitério de empresas falidas está cheio de Fluxo de Caixa animador.

Como pode ser? O dinheiro não está no banco. E sim no estoque, contas a receber, inadimplência, investimento em ativo fixo, na mistura das contas pessoais com as da empresa etc.

### Segredo

Liquidez: é o poder de acessar o dinheiro vivo.

Por isto, além de já saber preencher o Fluxo de Caixa, o segredo é estar atento onde o seu dinheiro vivo está.



## O que é a Curva ABC?

De acordo com Carvalho (2002), a curva ABC é um método para classificar informações, que possibilitam a separação de itens de maior importância ou impacto, geralmente em menor número.

Tem vezes que um produto que não tem muita saída é o que possui maior participação no faturamento do seu negócio. Sim, é o que tem uma maior margem de lucro.

Então, você precisa colocar todos os preços de compra e de venda dos produtos de seu estoque em uma tabela para não acabar priorizando produtos que não são tão importantes para o caixa do seu negócio e, por outro lado, fazendo vista grossa aos produtos que realmente fazem a diferença no fim do mês.

Você sabia que nem sempre o produto que você mais vende é o que gera mais faturamento para o seu negócio?

Você consegue enxergar o futuro antes que o dinheiro acabe? Uma técnica realista que consegue um bom resultado desta receita é a Curva ABC

## De acordo com Carvalho (2002), a curva ABC pode ser assim classificada:



Produtos de Classe A | Conjunto de produtos de maior importância (valor ou quantidade), correspondendo a 20% do total. Estoque com uma demanda de 65% num dado período.

Quem são os clientes desta classe que correspondem ao maior faturamento da sua empresa?



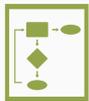
Produtos de Classe B | Conjunto de produtos com importância, (quantidade ou valor intermediário) e correspondem a 30% do total. Estoque com uma demanda de 25% num dado período.

Quanto correspondem os clientes desta classe no seu faturamento?



Produtos de Classe C | Conjunto de produtos de menor importância, (valor ou quantidade) e correspondem a 50% do total. Estoque com uma demanda de 10% num dado período.

A classificação acima não é fixa e sim um parâmetro para que você saiba de onde veio e para onde foi seu dinheiro, quanto dinheiro entrou e saiu do seu negócio, para você ter tranquilidade na hora de decidir.



Agora que você sabe a importância da curva ABC para ter liquidez, vamos ao passo a passo da Técnica ABC.

Para aplicar esta técnica, você precisa organizar todas as informações de vendas dos seus produtos:



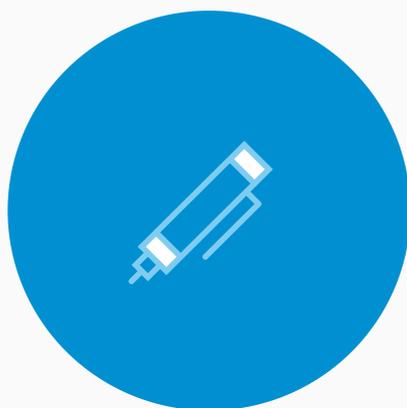
1º Liste todos os seus produtos, separando por marcas, em uma coluna.



2º Ao lado da coluna dos produtos, faça outra coluna indicando o preço unitário.



3º Depois, crie outra coluna e coloque a quantidade vendida de cada produto.



4º Multiplique o preço unitário por produto pela quantidade vendida e preencha a próxima coluna.



5º Por fim, para descobrir a participação de cada produto no faturamento do seu negócio, preencha a próxima coluna com o valor arrecadado de cada produto e divida pelo faturamento total.



## Exercício: aplicando a Técnica ABC no seu negócio

Agora que você já sabe o passo a passo da Técnica ABC, vamos aplicar em seu negócio.

Nome do Produto	Valor Unitário (R\$)	Quantidade vendida (número)	Valor arrecadado (valor unitário vezes a quantidade vendida) R\$	Participação de cada produto (valor arrecadado dividido pelo faturamento total)

É difícil por em prática a curva ABC no seu negócio? Toda vez que mudamos alguma coisa, precisamos ter persistência. É hora de agir e realizar ações no dia-a-dia da sua empresa para você entender o comportamento do seu dinheiro. Que tal começar as mudanças pelo estoque?



## Navegando sobre os efeitos da COVID-19.

5 dicas

Crie o hábito do planejamento de todas as suas despesas e receitas, atuais e futuras, mesmo que a realidade não seja a que você deseja.

01

Seja sistemático com suas despesas, pois enfiar sua cabeça no buraco não vai resolver, apenas pagará multas por atraso.

03

Seja realista com seus rendimentos futuros. O seu preço precisa ser suficiente para pagar suas despesas. Negar a realidade só piora a situação.

05

Registre tudo na primeira hora do seu dia, assim você estará melhor preparado para enfrentar os imprevistos que acontecem e evitar que a corda estoure no final do dia.

02

Crie uma cultura de gestão financeira com controle diário do Fluxo de Caixa. Ninguém melhor do que você, empreendedor (a), sabe o que é preciso para começar a sair do vermelho. Fazer uma gestão do seu estoque é imprescindível para começar a voltar para o azul.

04

3 estratégias sugeridas para uma atracção mais suave no cais.



Quando seu navio chegar ao cais, você precisará:

### Estratégia 01



#### Foco na Liquidez

Revisar os produtos da Classe A, da Curva ABC. Sabemos que estes produtos não podem faltar, mas não precisa abarrotar o seu estoque de itens com pouca saída. Isto pode comprometer as reservas de caixa necessárias. Lembre-se que é importante planejar com antecedência a reposição destes produtos para não mais ficar sem liquidez.

### Estratégia 02



#### Bons Fornecedores

Para ter bons produtos em seu negócio, com qualidade e preços diferenciados, é preciso que você tenha bons fornecedores. Sugere-se que quando você atracar, reavalie seus fornecedores. Faça negócios apenas com aqueles que compreenderam quando você estava no mar revolto. Fique apenas com os bons.

### Estratégia 03



#### Busca de Informação

Agora é tempo de recomeçar, manter o bom atendimento, a qualidade do produto ou serviço, a manutenção de bons preços e prazos de entregas e buscar novas formas de fazer negócios. A informação é uma grande arma para recomeçar. Informe-se.

# DIÁRIO DE APRENDIZAGEM

Agora que você aprendeu a construir o Fluxo de Caixa e a Curva ABC do seu negócio, o próximo passo é refletir sobre sua experiência e partir para ação.

Após ter conhecido e experimentado o conteúdo, esperamos que você tenha aprendido a como manter um alto nível de controle sobre as suas finanças (dinheiro que entra e dinheiro que sai do seu negócio).

## Parabéns por chegar até aqui

Agora, vamos fixar o que você aprendeu sobre estas simples, mas poderosas, ferramentas didáticas de Gestão Financeira: o Fluxo de Caixa e a Curva ABC



Registre o que você aprendeu sobre Fluxo de Caixa e Curva ABC



Registre as principais dúvidas que precisam ser esclarecidas sobre Fluxo de Caixa e Curva ABC.



Quais as características do seu comportamento você precisa desenvolver para monitorar o seu Fluxo de Caixa e a Curva ABC?



---

Agora é a hora de você, empreendedor (a), fazer uma projeção do fluxo de caixa dos próximos 6 meses.

Caso possua alguma dúvida, não deixe de entrar em contato com o SEBRAE. Teremos o maior prazer em ajudá-lo (a)!

---



CARVALHO, J. M. C. Logística. 3. ed. Lisboa: Edições Silabo, 2002.

FREZATTI, F. Gestão do Fluxo de Caixa diário: como dispor de um instrumento fundamental para o gerenciamento do negócio. São Paulo: Atlas, 2006.

SANTOS, E. O. dos. Administração financeira de pequena e média empresa. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

SEBRAE. Serviço de Apoio a Micro e Pequenas Empresas. Caderno de Ferramentas: programa negócio a negócio. Brasília, 2016.

ZDANOWICZ, José Eduardo. Fluxo de caixa: uma decisão de planejamento financeiro. 10. ed. Porto Alegre: Sagra Luzzatto, 2004.



*A força do empreendedor brasileiro.*



Central de Relacionamento  
0800 570 0800

Baixe o nosso  
aplicativo.



SEBRAE

