

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



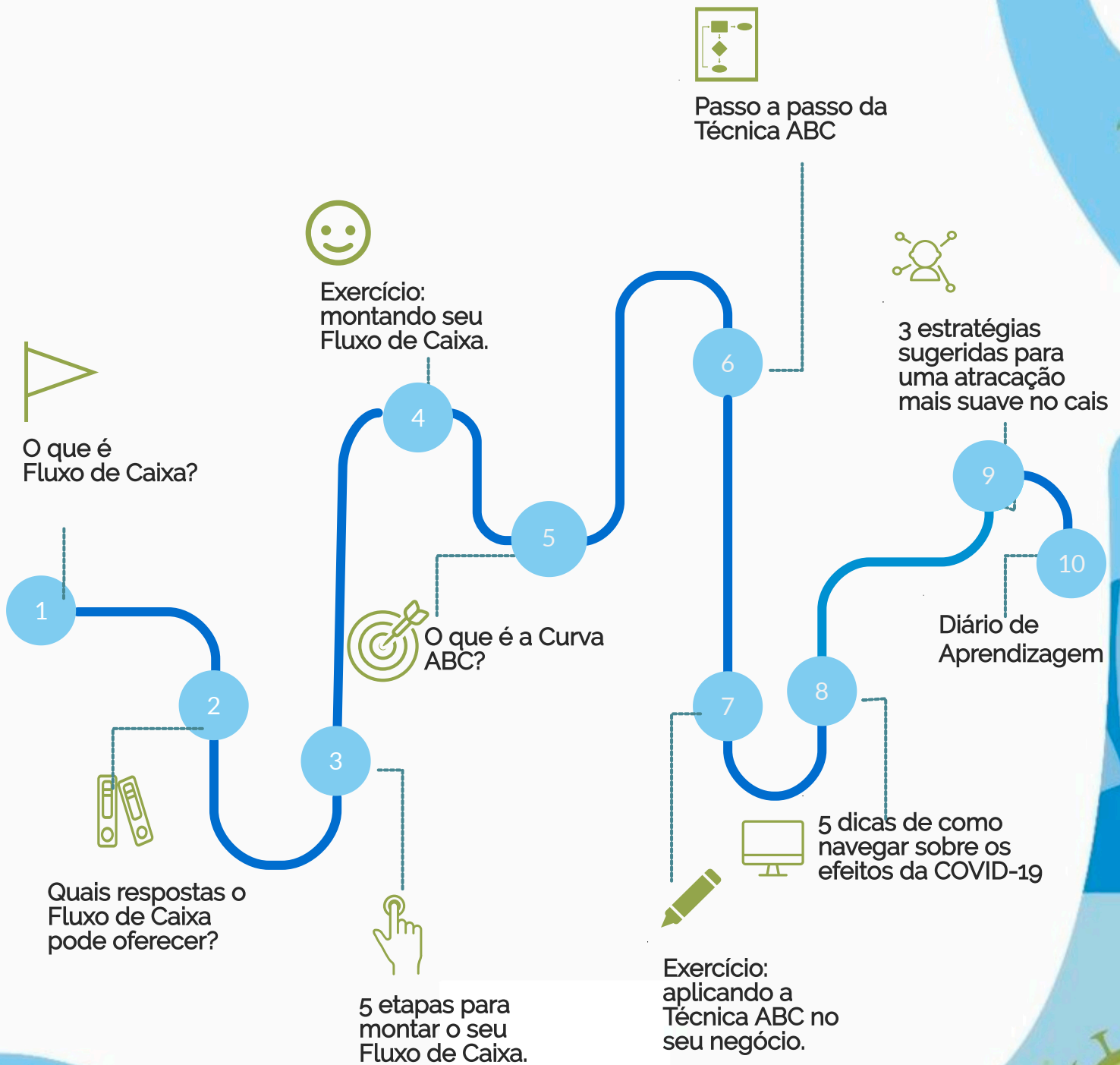
A Marca da Micro e Pequena Empresa é a Resiliência

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				
TOTAL DE ENTRADAS				

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

