

# FLUXO DE CAIXA:

## O QUE É E COMO ORGANIZAR NA SUA EMPRESA



# SUMÁRIO

<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>1</b>
<b>E ENTÃO, O QUE É FLUXO DE CAIXA?.....</b>	<b>4</b>
<b>COMO O FLUXO DE CAIXA PODE AJUDAR A MINHA EMPRESA.....</b>	<b>6</b>
<b>PLANEJAMENTO FINANCEIRO.....</b>	<b>8</b>
<b>PRECISÃO PARA INVESTIMENTO.....</b>	<b>9</b>
<b>QUAIS AS PRINCIPAIS CATEGORIAS DO FLUXO DE CAIXA?.....</b>	<b>10</b>
<b>COMO É A ESTRUTURA PADRÃO DE UM FLUXO DE CAIXA.....</b>	<b>12</b>
<b>VAMOS TESTAR SEUS CONHECIMENTOS ATÉ AQUI:.....</b>	<b>14</b>
<b>1. CATEGORIZE SUAS RECEITAS E DESPESAS.....</b>	<b>15</b>
<b>2. ADICIONE OS VALORES.....</b>	<b>17</b>
<b>3. TRABALHE COM DATAS.....</b>	<b>18</b>
<b>4. GERE UMA PLANILHA.....</b>	<b>19</b>
<b>ANALISANDO O SEU FLUXO DE CAIXA.....</b>	<b>22</b>
<b>CINCO EXEMPLOS DE COMO SUA EMPRESA PODE UTILIZAR O FLUXO DE CAIXA:.....</b>	<b>24</b>
<b>DICAS QUE IRÃO TE AJUDAR A MANTER O SEU FLUXO DE CAIXA ATUALIZADO.....</b>	<b>26</b>
<b>O QUE PODEMOS CONCLUIR.....</b>	<b>27</b>



# INTRODUÇÃO

Alguns empreendedores já demonstram desconforto e prolongam tarefas essenciais para o sucesso do seu negócio, apenas ao ouvir palavras como: planilhas, relatórios e finanças.

Mas, são justamente, as tarefas empresariais de controle financeiro que dão autonomia ao gestor para investir, inovar e expandir a sua empresa. Espero que responda, com sinceridade, as perguntas que lhe farei a seguir:

- **Você sabe informar se o seu empreendimento tem um fluxo de vendas sazonal?**
- **A sua empresa irá terminar o mês com saldo final de caixa positivo ou negativo?**
- **E qual o valor atual do capital de giro do seu negócio?**

Conseguiu refletir e responder as perguntas com honestidade? Caso sim, isso demonstra que você, não apenas, já tem um bom conhecimento sobre fluxo de caixa, como já colocou em prática em sua empresa.

Mas, se a resposta for negativa, quer dizer que o seu negócio pode estar gerando mais despesas do que receitas, ou funcionando em dias que as vendas sempre são baixas e as entradas não são suficientes para pagar os gastos do dia.

Ambos os casos são recorrentes em negócios que não mantém um fluxo de caixa ativo e não conhecem os caminhos que o dinheiro percorre em sua empresa, expondo-se a muitos riscos e não estando preparado para lidar com possíveis crises.

Observe o exemplo a seguir:

Nilda resolveu abrir uma lanchonete em um bairro de Classe C. Alugou um ponto comercial com uma boa localização, decorou a lanchonete com um estilo rústico e começou a vender salgados e tortas de boa qualidade.

A inauguração foi um sucesso e nos dois primeiros meses os moradores do bairro eram compradores assíduos da lanchonete. Entretanto, em meados do terceiro mês o movimento deu uma reduzida brusca.

No quarto mês, a lanchonete não vendia o suficiente para pagar as despesas fixas, por não possuir nenhum capital de giro para manter o quarto e o quinto mês e ter medo de realizar um empréstimo para um negócio que 'não tinha futuro', Nilda fechou a lanchonete quatro meses após inaugurar.

Essa história soa familiar a você? Quantos microempreendedores iniciam essa jornada e não conseguem ir adiante por negligenciarem responsabilidades financeiras e abdicarem do gerenciamento do dinheiro de sua empresa.

Mas, para evitar que essa história se repita é muito simples. A seguir, conheceremos uma ferramenta que pode prever crises financeiras em seu estabelecimento, deduzir o momento correto para se investir e o principal: manter um fluxo de caixa onde seu saldo final é positivo.





# E ENTÃO, O QUE É FLUXO DE CAIXA?

O fluxo de caixa é um método usado para gerenciar a situação financeira de sua empresa por meio da listagem e análise dos valores que entram e saem do caixa do estabelecimento.

Esse levantamento de dados financeiros internos e externos da empresa deve ser analisado e interpretado a curto prazo (diariamente, semanalmente) e a longo prazo (mensalmente, semestralmente).

O exemplo, a seguir, descreve na prática o uso e a importância do fluxo de caixa:

Imagine que uma empresa resolveu fazer uma ação especial para o Dia dos Namorados. A estratégia consiste na execução da promoção “Pague 1, leve 2”. A empresa obteve um aumento de 30% nas vendas no período da promoção. Inicialmente, o número é considerado muito aquém das expectativas dos gestores. Para entender se essa porcentagem é positiva dois pontos devem ser analisados no fluxo de caixa:

**1. Qual foi o valor investido para a execução da estratégia?**

**2. Quanto se faturou com a ação efetuada?**

Nesse caso, a empresa investiu R\$ 40 mil para a realização da estratégia. E teve um faturamento de R\$ 50 mil. Ou seja, o faturamento pagou o investimento feito e teve um lucro de 25%.

Com base nas informações do fluxo de caixa, a equipe pode entender a real situação financeira da empresa, ter respostas quanto a ações tomadas e decidir atividades futuras com maior precisão de acerto.

Ao aplicar o fluxo de caixa em seu negócio, será possível saber se o financeiro está saudável, ou seja, gerando mais lucros que despesas, ou doente, gerando mais prejuízos que receita.

# COMO O FLUXO DE CAIXA PODE AJUDAR A MINHA EMPRESA



O fluxo de caixa é um relatório que deve ser, constantemente, atualizado para ser eficaz. Ao interpretar os dados obtidos no relatório, o MEI saberá, por exemplo, se deve investir ou cortar gastos.

De uma forma ampla, ao executar o fluxo de caixa em sua empresa, o microempreendedor obtém informações que podem ser usadas na realização de diversas ações.

Estão lembrados da lanchonete da Nilda que declarou falência? Suponhamos que ela anotasse ao menos os custos fixos, variáveis e os valores de venda mensal:

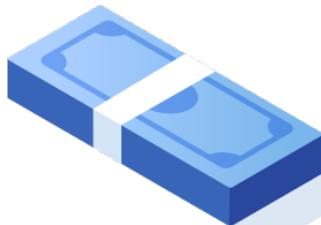
Custos Fixos	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4
Energia Elétrica	R\$ 356,00	R\$400,00	R\$410,00	R\$498,00
Aluguel	R\$600,00	R\$600,00	R\$600,00	R\$600,00
Água	R\$50,00	R\$45,00	R\$55,00	R\$55,00
Funcionários	-----	R\$100,00	R\$100,00	R\$100,00
Custos variáveis				

Custos Variáveis	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4
Fornecedores	R\$1.000,00	R\$900,00	R\$900,00	R\$850,00
Manutenção	-----	R\$100,00	R\$150,00	R\$150,00
Outros	-----	-----	R\$80,00	R\$80,00
Vendas	R\$2.500,00	R\$2.200,00	R\$2.200,00	R\$1.800,00
<b>Total</b>	R\$494,00	R\$55,00	R\$-95,00	R\$-533,00

Caso Nilda fizesse essas anotações desde o início perceberia que a contratação de um funcionário, naquele momento, não era viável, ou optar por trabalhar com produtos que lucrasse menos, mas com uma rotatividade maior.

Quanto mais aprofundado for o fluxo de caixa, mais informações o empreendedor terá sobre a rotatividade do dinheiro de seu negócio. Ou seja, terá mais recursos com base em dados reais para realizar a tomada de decisões.

# PLANEJAMENTO FINANCEIRO



Você já recebeu uma mercadoria e teve que usar todo o dinheiro do caixa para pagar? Ou recebeu um boleto, não tinha dinheiro suficiente, tanto em caixa quanto em contas bancárias, e teve que realizar um empréstimo para quitá-lo?

Situações como essas são comuns em empresas que não recorrem ao fluxo de caixa e não sabe identificar os melhores períodos para realizar as compras.

Com a manutenção do fluxo de caixa é possível:

- **Verificar se a empresa tem recursos financeiros suficientes ou se precisa obter capital de giro.**
- **Planejar um cronograma eficiente: com prazos flexíveis para recebimentos e pagamentos.**
- **Escolher o melhor momento para repor o estoque, conforme as finanças da empresa.**



# PRECISÃO PARA INVESTIMENTO

Com o fluxo de caixa, o empreendedor tem informações sobre os melhores períodos de venda, além de uma visão panorâmica sobre seus recursos financeiros atualizados.

Essa combinação permite que a equipe possa definir ações estratégicas baseando-se no fluxo de vendas e em seu capital de giro, reduzindo a probabilidade de ter prejuízo.

Tenha como exemplo:

- **Caso o seu fluxo seja negativo, quais pendências você deve priorizar?**
- **Quanto você tem que vender esse mês e quando vai receber esse dinheiro?**

# QUAIS AS PRINCIPAIS CATEGORIAS DO FLUXO DE CAIXA?



O fluxo de caixa deve ser aplicado segundo o objetivo específico que o empreendedor quer obter. Assim, existem diferentes categorias de fluxo de caixa com características distintas.

A seguir, confira as principais modalidades:

**Fluxo de Caixa Direto:** Este método faz o levantamento de valores brutos de cada troca financeira. Possui um sistema de emissão diária de relatórios e é muito bem aceito e utilizado entre os empreendedores.

**Fluxo de Caixa Projetado:** Essa metodologia se baseia na previsão de entradas e saídas de dinheiro em determinado período. Não são utilizados valores reais do negócio. O objetivo é projetar o orçamento futuro de forma a evitar surpresas.

**Fluxo de Caixa Operacional:** Para essa modalidade as operações financeiras são essenciais no bom funcionamento empresarial e execução do fluxo de caixa.

**Fluxo de Caixa Livre:** Essa análise tem um período de 60 a 90 dias quando feita a curto prazo, e de dois a cinco anos quando feita a longo prazo. O método busca avaliar o rendimento de diferentes gestores.

Qual dos modelos acima melhor se adapta em seu objetivo mercadológico? Espero que esteja pronto para colocar em prática, nada de ficar desesperado ao final do mês e precisando pedir ajuda aos parceiros para manter seu estabelecimento.



# COMO É A ESTRUTURA PADRÃO DE UM FLUXO DE CAIXA

Apesar da variedade de categorias de fluxo de caixa e suas diferentes funcionalidades, alguns itens são comuns em, praticamente, todos os fluxos de caixa. Eles são a base para iniciar o gerenciamento do dinheiro do seu negócio. Vamos conhecê-los?

- **Saldo inicial do caixa da empresa.**
- **Entradas e Saídas de Caixa.**
- **Saldo Operacional.**
- **Saldo Final.**

**Saldo inicial do caixa da empresa:** Esse item refere-se ao resultado da soma dos valores disponíveis no caixa de seu negócio e em contas bancárias de sua empresa.

**Entradas e Saídas de caixa:** Corresponde aos valores que a empresa tem de faturamento e os valores que demandam saída de dinheiro do caixa. Incluem-se as vendas de produtos, equipamentos, entre outras receitas. Assim como todas as modalidades de pagamentos ou ações que acarretam a retirada de dinheiro do caixa em geral.

**Saldo Operacional:** Refere-se ao valor obtido do saldo total de entrada menos as saídas no período analisado. É recomendável que esse resultado seja sempre positivo, isso é, que as despesas sejam quitadas e sobre uma quantia reserva para emergências ou investimentos futuros.

**Saldo Final:** É o valor que corresponde à soma do Saldo Inicial com o Saldo Operacional. Todas as empresas que são exemplos de boa gestão, mantêm esse saldo positivo. Caso não sobre o saldo operacional ou você fique negativado, é o Saldo Final que sua empresa possuir que irá garantir o pagamento das pendências.

# VAMOS TESTAR SEUS CONHECIMENTOS ATÉ AQUI:



O fluxo de caixa é uma ferramenta de gerenciamento e controle da situação financeira de empresas, certo? Sendo assim, como é possível manter as contas de sua empresa equilibradas, gerando uma receita maior do que as despesas?

Se você respondeu: "Por meio da manutenção de um fluxo de caixa", parabéns, você acertou! Elaboramos um passo a passo bem interativo e didático para você conseguir elaborar e manter o fluxo de caixa de sua empresa.

Vamos aprender juntos?

# 1. CATEGORIZZE SUAS RECEITAS E DESPESAS



Parece óbvio, não é? Mas, muitas pessoas procrastinam uma série de atividades por definirem o objetivo final, por não saberem por onde começar.

O primeiro passo que todo gestor deve fazer é utilizar um aparelho móvel, computador, notebook ou caderneta para fazer a listagem das categorias de suas receitas e despesas.

As receitas correspondem ao saldo de entrada de caixa. Corresponde à dinheiro, cartão de crédito, cheque pré-datado, duplicatas, entre outras modalidades de ganho financeiro.

As despesas correspondem às saídas de caixa. Devem ser listados os custos fixos (aluguel, internet, pró-labore etc.) e os custos variáveis (fornecedores, boletos, impostos etc.).

Lista as modalidades de entrada e saída de caixa de sua empresa considerando, também, a forma que você quer analisar cada categoria inclusas nos ganhos e percas de seu negócio.

Isso quer dizer que, se a sua empresa tem cinco funcionários e quer saber do custo geral que a empresa tem com todos, deve englobá-los em apenas uma classificação de saída de caixa denominada: 'folha salarial'.

Mas, caso queira fazer um comparativo de custo de um profissional em específico, deve classificar duas modalidades de saída de caixa à parte, denominadas respectivamente: 'Folha Salarial (4 funcionários)' e 'Salário do Gerente Administrativo'.

## 2. ADICIONE OS VALORES



O segundo passo é adicionar valores às categorias definidas. Você já deve estar se perguntando como irá conseguir preencher os custos de pagamentos e vendas que, ainda, não aconteceram, acertei?

O fluxo de caixa é utilizado, justamente, para gerenciar e controlar a situação financeira de sua empresa. Logo, é necessário estipular uma previsão proporcional com a média de compra e venda de seu estabelecimento para as categorias listadas anteriormente.

Assim, quando for preencher o valor de saídas e entradas realizado, ao final do dia, já terá respostas imediatas sob qual previsão de valores deve trabalhar para continuar mantendo o saldo positivo no outro dia.

Os custos fixos já são preestabelecidos, portanto, no item previsão deve ser colocado o valor real de pagamento. Lembre-se que a previsão deve ser compatível com a realidade de seu negócio.

### 3. TRABALHE COM DATAS



É importante preencher todos os valores nos respectivos dias de pagamentos ou recebimentos de dinheiro. Preste atenção no exemplo a seguir:

Luiza é uma microempreendedora do ramo de hortaliças. Ela mesma cultiva em sua fazenda todos os produtos agrícolas que comercializa. Como, ainda, não possui um ponto comercial, Luiza optou por trabalhar, apenas, com delivery.

Luiza realizou suas vendas, normalmente, durante a semana e foi preenchendo, gradativamente, suas entradas de caixa no fluxo de cartão. A MEI precisou fazer um pedido no final de semana no valor de R\$ 300,00, e optou por realizar o pagamento à vista.

Ao receber o pedido, Luiza foi efetuar a transação bancária para pagar a empresa e se deparou com um valor inferior ao que constava em seu fluxo de caixa. Consegue resolver esse problema?

Podemos interpretar que Luiza fez a atualização das categorias de entrada de caixa conforme as vendas diárias, entretanto, o seu plano de assinatura com a empresa da máquina de cartões só disponibiliza os valores em sua conta após quinze dias.

Por isso, é importante se atentar a data específica que o dinheiro irá entrar ou sair de sua empresa, e preencher o fluxo de caixa com as receitas e despesas de acordo com esses prazos, evitando imprevistos e prejuízos.

## 4. GERE UMA PLANILHA



Após listar as categorias, os valores previstos e realizados, as datas e já conhecendo, também, os itens essenciais para montar a estrutura de um fluxo de caixa, é, finalmente, chegado o momento de se gerar uma planilha.

Faça uma planilha manual ou digitalmente. Mas, tenha em mente que a atualização deve ser recorrente. Portanto, o mais indicado é que seja digital e armazenada online, tendo facilidade para acessar, atualizar e compartilhar.

Uma boa dica é dispor na planilha o Saldo Inicial, as Entradas e Saídas, o Saldo Operacional e o Saldo Final em linhas. E as datas do período analisado com os valores referentes as previsões e as aos valores realizados, em colunas.

Como está ficando sua planilha? Será que se assemelha a essa:

	JULHO	DIA 12	DIA 13
	Previsto	Realizado	Previsto
<b>Saldo Inicial</b>	R\$ 300,00	R\$ 300,00	-----
<b>Dinheiro</b>	R\$ 250,00	R\$ 200,00	
<b>Cartão de Crédito</b>	R\$ 320,00	R\$ 350,00	
<b>Cheque Pré-datado</b>			
<b>Outros</b>			
<b>Saldo de Entradas</b>			
<b>Fornecedores</b>	R\$ 150,00	R\$ 150,00	
<b>Impostos</b>			
<b>Manutenção</b>			
<b>Aluguel</b>			
<b>Energia Elétrica</b>			
<b>Água</b>			
<b>Folha de Pagamentos</b>	R\$ 50,00	R\$ 50,00	
<b>Internet</b>			
<b>Outros</b>			
<b>Saldo de Saídas</b>			
<b>Saldo Operacional</b>	R\$ 200,00	R\$ 200,00=0	
<b>Saldo Final</b>	R\$ 670,00	R\$ 300,00	

A interpretação do fluxo de caixa exemplificado na planilha, pode ser feita da seguinte forma:

Imaginemos que no décimo segundo dia do mês tenhamos tido um faturamento de vendas em cartão de crédito no valor de R\$350,00 e em dinheiro de R\$200,00. Observe como a previsão se aproximou do resultado real.

Entretanto, o valor só será creditado em sua conta empresarial pela operadora do seu cartão após quinze dias. Sendo assim, a quantia de R\$350,00 deve ser registrada como entrada de caixa no dia 27 do mês.

E o saldo de entrada do dia 12 é de R\$200,00. Os valores referentes a saída de caixa foram de R\$150,00 para pagamento de um fornecedor e R\$50,00 de diária do funcionário. Nesse caso, o valor pago foi abatido do dinheiro que entrou no caixa no dia.

Ou seja, o saldo operacional (entradas - saídas) corresponde a  $R\$200,00 - R\$200,00 = 0$ . E o saldo final continua sendo os R\$300,00 que o negócio iniciou o fluxo de caixa diário, já que o saldo operacional zerou. A empresa termina o dia com saldo positivo. Além de já definir, na planilha, o dia do que irá receber em caixa o faturamento da venda feita no dia através do cartão de crédito.

Evitando o risco de realizar compras ou investimentos antes da semana do dia 27, que será quando irá, de fato, receber os R\$350,00 e poderá tomar decisões contando com esse valor.

Mas, veja como esse equívoco impactou no valor do saldo final. O previsto e o realizado estão com uma discrepância imensa. Isso porque o valor previsto foi apontado considerando a quantia estipulada para receber com cartão de crédito.



# ANALISANDO O SEU FLUXO DE CAIXA

Anotar os valores previstos e realizados não vai fazer a sua empresa ter muitas vendas ou não perder clientes. O fluxo de caixa é, apenas, uma ferramenta que utiliza de dados reais referentes a todo dinheiro que circula pelo seu negócio.

A periodicidade com a qual o fluxo de caixa será analisado é outro ponto relevante e que fica a encargo dos gestores definirem. É importante que os valores sejam preenchidos diariamente. Mas, para obter informações mais conclusivas é importante ter um balancete.

Para fazer um bom uso dessa ferramenta e conseguir ter resultados positivos, o microempreendedor deve analisar, interpretar os dados, estabelecer variáveis e realizar testes.

Afinal, a redução do faturamento em uma semana do mês pode se dar por meio de motivos internos da empresa ou externos da sociedade. O recomendado é que se realize associações de mudanças qualitativas no estabelecimento ou na sociedade no período de maior impacto em questão quantitativa percebido no fluxo de caixa.

Feito isso, podem ser feitas pesquisas para analisar se é um demarcador com o qual a sua concorrência também está lidando ou até mesmo ir realizando testes com as variáveis que foram estabelecidas para tentar entender a fundo o que essa variação quantitativa pode significar.

E lembre-se, o fluxo de caixa não é uma ferramenta para uso temporário. É preciso ter constância na análise para se obter informações a longo prazo sobre seu capital de giro, sobre os melhores momentos para investir ou para conter uma crise.

# CINCO EXEMPLOS DE COMO SUA EMPRESA PODE UTILIZAR O FLUXO DE CAIXA:



1. Caso esteja começando o seu fluxo de caixa, faça uma análise macro (mensal) dos valores de caixa disponíveis. Observe as vendas que já foram realizadas e as futuras vendas previstas, analise os pagamentos que serão realizados dos custos fixos, a previsão de outras modalidades de saída de caixa. Após isso vá alinhando quais os melhores períodos, financeiramente falando, para realizar a reposição de estoque.

**2.** Já está usando o fluxo de caixa por mais de dois meses? Observe se há concentração de muitas vendas em determinados dias da semana. Caso encontre esse demarcador, invista em novidades nesse período. Não, necessariamente, comprar produtos novos, pode inovar aplicando uma promoção ou um cupom de desconto.

**3.** Mantenha um acompanhamento frequente do saldo final de seu negócio. Caso tenha começado o acompanhamento e já tenha se deparado com constantes saldos negativos, o mais indicado é iniciar uma contenção de gastos, reduzir os setores que farão menos falta ao empreendimento ou que dão mais prejuízo, ou aumentar a margem de lucro de seus produtos ou serviços.

**4.** Se perceber uma constância no aumento do valor final deve apostar em inovar para continuar ganhando e aumentar a margem de ganho proporcionalmente. Aumente a variedade de produtos, invista em marketing ou expanda o seu negócio. Mas, não faça nada sem direcionamento, realize pesquisas antes de investir alto.

**5.** Mantenha sempre um valor considerável no saldo final. Essa reserva é um capital de giro que todo o empreendedor deve ter para lidar com períodos de crise, instabilidade nos negócios ou, até mesmo, imprevistos pessoais que podem atingir sua empresa.



# DICAS QUE IRÃO TE AJUDAR A MANTER O SEU FLUXO DE CAIXA ATUALIZADO

- Não deixe para registrar as despesas e receitas para depois. Além da possibilidade de esquecer ou perder os valores, quanto mais você acumular as demandas, mais cansativo esse processo se tornará.
- Guarde todas as notas fiscais, comprovantes de compra ou venda, ou qualquer documentação que interfira na entrada ou saída de dinheiro de seu negócio.
- Desenvolva o hábito de usar as horas iniciais de seu dia de trabalho para conferir seus saldos (dinheiro em caixa ou no banco). E aproveite as últimas horas de serviço para conferir se registrou todas as transações do dia no fluxo diária, se atentando a data certa de faturamento ou perda de dinheiro do caixa.

# O QUE PODEMOS CONCLUIR

O fluxo de caixa serve, essencialmente, para evitar que empreendedores façam como Nilda e declarem falência antes de, sequer, entender por que não estão conseguindo manter o seu negócio.

Para impedir que microempreendedores façam como a Luiza, realizando compras achando ter dinheiro suficiente para pagar, mas tendo que realizar empréstimos para receber a mercadoria.

Para aqueles que querem, simplesmente, manter o seu negócio ativo. E isso não é difícil, é preciso, apenas, gerenciar os seus gatos e ganhos empresariais para garantir que sua empresa está com saúde financeira.

Comece, o quanto antes, a listar os valores de receitas e despesas de sua empresa e não corra o risco de ter que lidar com uma crise e não possuir nenhum dinheiro de reserva para garantir o funcionamento do negócio mesmo com a redução de vendas.

Tenha como seu principal objetivo o crescimento de seu negócio. Até porque, para obter isso não é preciso muito, apenas a sua dedicação. O pontapé inicial você já deu, realizando a leitura desse texto. Está esperando o que para colocar em prática tudo o que aprendeu com esse conteúdo?



[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br) | 0800 570 0800

