

VOCÊ SABE A IMPORTÂNCIA DO FLUXO DE CAIXA PARA A GESTÃO DO SEU NEGÓCIO?

A maioria dos gestores não se dedica ao planejamento e, quando o fazem, este costuma ser informal e sigiloso, sem, contudo, discuti-lo com a equipe e tampouco colocá-lo no papel.

Quando o empresário opta por realizar o planejamento financeiro, os resultados dos processos serão: desenvolvimento do fluxo de caixa e orçamento de caixa.

O QUE É O FLUXO DE CAIXA?

Consiste em um relatório que informa toda a movimentação de dinheiro (entradas e saídas), sempre considerando um período determinado.

PARA QUE SERVE?

- Auxiliar o empresário na tomada de decisões sobre a situação financeira da empresa;
- Visualizar e analisar os recursos financeiros que entram e saem da empresa em um determinado período;
- Possibilitar que o gestor analise e planeje as ações significativas, e não coloque em risco a liquidez para honrar os compromissos e mantendo o ciclo operacional;
- Utilizar de informações atualizadas para tomar decisões antecipadas e com melhores condições para avaliar opções de negociação.

O ponto de partida para a saúde do seu negócio é fazer um bom fluxo de caixa.

PARA ISSO RECOMENDA-SE REALIZAR O CONTROLE DE ALGUNS ITENS:

CONTAS A RECEBER >>>>

Representa o dinheiro que você recebe no mês. Essa previsão determinará parte das previsões de entradas.

Exemplos: Vendas à vista, vendas a prazo, cartões, rendimentos de aplicações e outros recebimentos.

CONTAS A PAGAR >>>>

Representa as obrigações financeiras que a empresa assume com suas atividades.

Exemplos: Fornecedores, despesas bancárias e financeiras, salários e encargos de funcionários, internet, telefonia, retirada de sócios, impostos, contador, dívidas e outras.

FIQUE ATENTO COM ALGUMAS OBRIGAÇÕES!

Compras

Inclua o dinheiro gasto pela sua empresa em compras. Projete as compras com base no histórico, nas estimativas de produção e venda e nas sazonalidades.

Salários

Projete as datas e o total a ser pago. Fique atento para não esquecer as quantias, datas para pagamento dos salários e outros benefícios como férias e do 13º salário.

Impostos

Tenha sempre em mãos os calendários de impostos a pagar, projetando os valores com base nas vendas ocorridas.

Ajustes e negociações

Elas devem fazer parte do seu cotidiano. Ao identificar situações de sobra ou de falta de caixa, é muito importante promover ajustes e, sempre que necessário, promover negociações de prazos e valores.

MODELO DE FLUXO DE CAIXA PROJETADO

DESCRIÇÃO	Mês dez./x0	Mês jan./x1	Mês fev./x1	TOTAL DO TRIMESTRE (R\$)
1. Saldo inicial (R\$)	3.000	27.400	44.400	35.600
ENTRADAS (R\$)				
Vendas à vista projetado	20.000	30.000	32.000	82.000
Vendas no cartão projetado	30.000	20.000	30.000	80.000
Aporte de capital sócios				
Liberação de empréstimo capital de giro			30.000	30.000
Liberação de empréstimo longo prazo	32.000	20.000		52.000
2. Total de entradas (R\$)	82.000	70.000	92.000	244.000
SAÍDAS (R\$)				
Pagamento de fornecedor de mercadorias	20.000	30.000	40.000	90.000
Pagamento de impostos	2.000	2.400	6.200	10.600
Pagamento de salário	10.000	10.000	10.000	30.000
Pagamento de pró-labore	6.000	6.000	6.000	18.000
Pagamento de despesas fixas diversas	4.000	4.000	4.000	12.000
Aluguel	5.000	5.000	5.000	15.000
Pagamento de contador	600	600	600	1.800
Pagamento de reforma	10.000	15.000	15.000	40.000
Pagamento de fornecedor equipamentos e máquinas		14.000	14.000	24.000
Pagamento de empréstimo capital de giro				
Pagamento de empréstimo longo prazo				
3. Total das saídas (R\$)	57.600	87.000	100.800	241.400
4. Saldo operacional (2 - 3) (R\$)	24.400	17.000	- 8.800	2.600
5. Saldo final (1 + 4) (R\$)	27.400	44.400	35.600	38.200

Neste fluxo de caixa, foram consideradas no primeiro mês as entradas originadas do capital próprio e de terceiros, que custearam os gastos das novas aquisições, como: reforma, compra de móveis, mercadoria, despesas fixas. Gerou saldo positivo que suportou as oscilações dos meses subsequentes, principalmente quando apresentou saldo operacional negativo no último mês do trimestre.

DICAS!

- Realize o registro diário de entradas e saídas;
- Monitore os pagamentos e recebimentos;
- Faça a análise do saldo diariamente;
- Quando a situação for positiva (superavitária), procure analisar sobre possíveis investimentos;
- Quando a situação foi negativa (deficitária), analise sobre a necessidade de capital de giro e outras ações possíveis para recuperação financeira da empresa;
- Pague suas contas em dia, evitando juros;
- Em caso de dificuldade para pagamento das contas, procure negociar com seus fornecedores;
- Fique atento para o registro dos gastos com valores baixos. Estes podem ter um impacto importante no seu fluxo de caixa;
- As informações sobre as contas a pagar e a receber, devem ser organizadas em pastas pois, serão úteis também no momento da Declaração do IRPJ.



QUER SABER MAIS SOBRE FINANÇAS?

www.quintadocredito.com.br

www.ba.sebrae.com.br 0800 570 0800

SebraeBahia

SEBRAE

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia