

## Entendendo o Fluxo de Caixa

Cuidar das finanças de uma empresa, como sabemos, é primordial para a sustentação de um negócio, tanto para a sua sobrevivência como para seu crescimento e estabilidade. Contudo, é muito comum o empresário ter muitas dúvidas sobre como entender e administrar as finanças da empresa.

Geralmente as dúvidas mais comuns são sobre gestão financeira, como torne-la eficiente e usa-la como um instrumento nas tomadas de decisões no dia-a-dia de um gestor e empresário.

O Fluxo de Caixa é uma ferramenta básica de gestão financeira que facilita muito esse trabalho. Trata-se de um controle que auxilia na visualização e compreensão das movimentações financeiras num período de tempo predeterminado. Sua grande utilidade é permitir a visualização de sobras ou faltas de caixa antes mesmo que ocorram, possibilitando ao gestor planejar melhor suas ações. Na verdade, toda ação realizada por uma empresa resume-se a entrada ou saída de dinheiro! É nesse jogo de entra-e-sai que o Fluxo de Caixa mostra sua importância, pois possibilita conhecer de forma antecipada quando vai faltar ou sobrar recursos na empresa.

Um mercado mais competitivo, vendas em queda, com restrições ao crédito ou taxas de juros exorbitantes, obriga o gestor da empresa a cuidar das finanças com mais cuidado, profundidade e maior eficiência e isso só é possível com controles financeiros confiáveis e atualizados que deem visibilidade ao gestor dos recursos disponíveis em caixa.

***O FLUXO DE CAIXA é um instrumento de controle que tem por objetivo auxiliar o gestor a tomar decisões sobre a situação financeira da empresa em bases realistas que consiste em um relatório simplificado que informa toda a movimentação de recursos financeiros (dinheiro) que entram ou saem da empresa em um determinado período pré-determinado, normalmente uma visão mensal e anual.***

### FLUXO DE CAIXA - DRE

		JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO
10	RECEITA TOTAL (BRUTA)	R\$ 41.000,00	R\$ 41.000,00	R\$ 0,00
10.1	RECEITA TOTAL DE VENDAS	R\$ 41.000,00	R\$ 41.000,00	R\$ 0,00
10.1.1	RECEITA COM VENDAS DE PRODUTOS	R\$ 26.000,00	R\$ 26.000,00	R\$ 0,00
10.1.1.1	PRODUTO 1	R\$ 11.000,00	R\$ 11.000,00	R\$ 0,00
10.1.1.2	PRODUTO 2	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 0,00
10.1.1.3	PRODUTO 3	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 0,00

## Pra que usamos o Fluxo de Caixa?

- Planejar e controlar as entradas e saídas de caixa num período de tempo determinado.
- Auxiliar o gestor a tomar decisões antecipadas sobre a falta ou sobra de dinheiro na empresa.
- Verificar se a empresa está trabalhando com aperto ou folga financeira no período avaliado.
- Verificar se os recursos financeiros são suficientes para tocar o negócio em determinado período ou se há necessidade de obtenção de capital de giro.
- Planejar melhores políticas de prazos de pagamentos e recebimentos.
- Avaliar a capacidade de pagamentos antes de assumir compromissos
- Conhecer previamente (planejamento estratégico) os grandes números do negócio e sua real importância no período considerado.
- Avaliar se o recebimento das vendas é suficiente para cobrir os gastos assumidos e previstos no período considerado.
- Avaliar o melhor momento para efetuar as reposições de estoque em função dos prazos de pagamento e da disponibilidade de caixa.
- Avaliar o momento mais favorável para realizar promoções de vendas visando melhorar o caixa.

## Como montar uma planilha de Fluxo de Caixa?

É preciso ser dedicado e pragmático! Um Fluxo de Caixa deve ter registrado todo e qualquer movimento financeiro ocorrido e a ocorrer em sua empresa em um determinado período de tempo. Um sistema de gestão empresarial poderá ajuda-lo muito, mas, a falta deste não deve ser impeditivo para a implementação do instrumento, mesmo com registros manuais.

Come logo nas primeiras horas do dia registrando o saldo em dinheiro no caixa e todos os saldos bancários, prestando atenção nas cobranças de taxas, juros, serviços cheques devolvidos, enfim todas as movimentações financeiras encontradas nos extratos bancários.

Todos os valores lançados no Fluxo de Caixa devem ser realistas. Para isso é necessário manter as entradas e saídas sempre atualizadas.

Ao lançar saídas, lembre-se que as despesas com energia elétrica, água e esgoto, seguros, impostos municipais, estaduais e federais, assim como alugueis, salários, prestação de serviços continuados por terceiros, têm data certa para serem pagas. Então lance essas despesas como previsões e compare-as com as realizadas na data de ocorrência.

Analise as disponibilidades de caixa e a data mais oportuna para efetuar retiradas pessoais (pró-labore).

A coluna de totalização sempre demonstra o grau de acerto nas previsões. Quanto mais apurado for seu conhecimento do negócio, mais o previsto se aproximará do realizado.

Caso seu negócio sofra influências de temporadas (sazonalidade), tenha muita atenção com o planejamento de suas despesas a fim de evitar problemas de insuficiência de caixa.

Quando o Fluxo de Caixa se torna negativo por longo período consecutivo, indica que seu capital de giro está comprometido! Neste caso é bom pensar em promover vendas à vista com descontos, dando ênfase aos produtos mais parados em seu estoque.

A previsão do Fluxo de Caixa permite saber antecipadamente de quanto recurso financeiro você precisará e se pode ser gerado pelas vendas e recebimentos. Caso isso não ocorra, permitirá que você busque alternativas de financiamentos com mais critério e segurança e menores taxas.

Lembre-se que um caixa saudável evita surpresas quando ocorrem inadimplências em sua empresa

## Planejado e Realizado?

Um dos fatores mais importantes para o sucesso na gestão de uma empresa é o adequado PLANEJAMENTO. Portanto, a gestão financeira deve ser cuidadosamente planejada, executada, acompanhada e avaliada.

Isso só é possível se estabelecermos metas (objetivos, previsões) que nos orientem a fim de evitar "surpresas inesperadas".

Se passarmos a projetar recebimentos e pagamentos com base em nossos conhecimentos anteriores e expectativas futuras quanto ao que esperamos do mercado, poderemos nos preparar para enfrentar dificuldades antes que elas ocorram.

Assim, trabalhar com valores previstos e compará-los com o realizado (aquilo que aconteceu de fato), além de mostrar futuras faltas ou sobras de caixa, permite tomar decisões antecipadas sobre aumento de compras, liquidações, racionalizações de custos, hora certa para fazer investimentos e até mesmo sobre a possibilidade de retirar mais pró-labore sem desequilibrar o caixa da empresa.

## Alguns conceitos importantes:

**Saldo Inicial:** é o valor constante no caixa no início do período considerado para a elaboração do Fluxo. É composto pelo dinheiro na "gaveta" mais os saldos bancários disponíveis para saque.

**Entradas de Caixa:** correspondem às vendas realizadas à vista, bem como a outros recebimentos, tais como duplicatas, cheques pré-datados, faturas de cartão de crédito etc., disponíveis como "dinheiro" na respectiva data.

**Saídas de Caixa:** correspondem a pagamentos de fornecedores, pró-labore (retiradas dos sócios), aluguéis, impostos, folha de pagamento, água, luz, telefone e outros.

**Saldo Operacional:** representa o valor obtido de entradas menos as saídas de caixa na respectiva data. Possibilita avaliar como se comportam seus recebimentos e gastos periodicamente, sem a influência dos saldos de caixa anteriores.

**Saldo Final de Caixa:** representa o valor obtido da soma do Saldo Inicial com o Saldo Operacional. Permite constatar a real sobra ou falta de dinheiro em seu negócio no período considerado e passa a ser o Saldo Inicial do próximo período.

*Fonte: SEBRAE-SP – Autor: José Carlos Cavalcante – Consultor SEBRAE-SP*

A **DIMM Sistemas** é uma empresa de tecnologia criadora de uma **Solução de Gestão Empresarial** que implementa o Fluxo de Caixa completo, integrado e totalmente automatizado possibilitando a gestor da empresa a visualização ampla e detalhada de seus recursos no tempo, tornando-o capaz de tomar as melhores decisões de forma ágil e descomplicada.

Saiba mais: [www.dimmsistemas.com.br](http://www.dimmsistemas.com.br)

Contato para SP, RJ, MG, GO: (11) 9 9949-2167 – Johnny Piza

Contato para demais regiões (54) 3522-5680 / (54) 3712-5680