

Fluxo de Caixa-Resumo

Fonte: <https://www.youtube.com/watch?v=hRe0PrTnCC8>

O fluxo de caixa é uma das ferramentas de controle financeiro essenciais para garantir a boa gestão. Importante senão fundamental para administração do negócio.

Para realizar isso ela se baseia no controle das movimentações financeiras da empresa (dinheiro que entra e saí do caixa).

O objetivo do fluxo de caixa é construir um cenário de previsibilidade para as finanças do negócio.

Utilizamos o fluxo de caixa para a manutenção do equilíbrio financeiro do negócio.

Apesar do fluxo de caixa parecer ser um item único de processo, para a sua realização efetiva, nós podemos dividir o processo de realização do fluxo de caixa em 4 etapas ou objetivos:

- 1-Equilíbrio financeiro
- 2-Conhecimento do processo
- 3-Gestão na prática
- 4-Tomada de decisão.

1-Equilíbrio financeiro

É o principal objetivo do fluxo de caixa.

Equilíbrio financeiro é o cenário onde as **entradas e saídas estão equilibradas.**

Em termos de valores isto significa que o valor das entradas é maior ou igual ao de saídas.

Em relação a prazos, temos ajustados os prazos de recebimento dos clientes e os de pagamento de fornecedores.

Com isto temos um aumento nos recursos próprios da empresa e redução dos recursos de terceiros (reduz a dependência empresarial) e a necessidade de capital de giro tende a diminuir e a rentabilidade tende a aumentar.

1.1-Como atingir o Equilíbrio financeiro?

Para atingir o equilíbrio financeiro nos baseamos em :

- 1.1.1-Conhecimento do processo financeiro do negócio da empresa.
- 1.1.2-Utilizar um bom método de gestão
- 1.1.3-Suporte das ferramentas adequadas para gerir o negócio.



2-Conhecimento do processo

O ciclo de atividades de uma empresa se inicia com a aquisição de insumos que serão empregados na produção de bens ou serviços.

O período entre a aquisição de produtos e o pagamento ao fornecedor é chamado de prazo médio de pagamento.

Após a produção dos bens e serviços da empresa temos então a sua venda. O prazo entre a venda e o recebimento do cliente é chamado de prazo médio de recebimento de clientes.

2.1-Períodos do processo:

2.1.1-Aquisição de produtos e serviços

2.1.2-Pagamento ao fornecedor (*1)

2.1.3-Produção de bens e serviços

2.1.4-Venda dos produtos e serviços

2.1.5-Recebimento do cliente

(*1) Este item pode ser deslocado para depois dos itens 2.1.3 em diante.

Ao longo do tempo temos as movimentações do dinheiro. Esses movimentos são chamados de Entradas e Saídas. Esses movimentos são ajustados conforme os prazos para o pagamento e o recebimento. Assim ocorrem os períodos de contas a pagar e a receber.

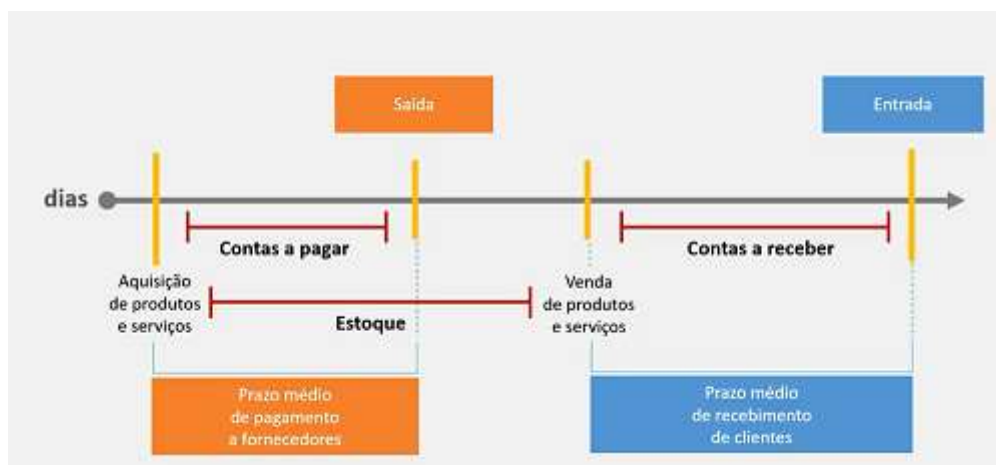
O prazo de contas a pagar é o período entre a aquisição de bens e serviços até o pagamento ao fornecedor (gera uma Saída). Note que depois da aquisição do produto temos os períodos de entrega de produtos para a empresa, estocagem, produção ou serviço, entrega de produtos ao cliente

O prazo de contas a receber é o período entre a venda do produto e o pagamento do cliente (gera uma Entrada).

O intervalo de tempo entre as Entradas e Saídas é chamado de ciclo de caixa.

O período entre a aquisição de insumos e o recebimento dos clientes é chamado de ciclo operacional.

A visão acima mostra como o caixa se comporta ao longo do tempo e é muito importante para mostrar como vários fatores influenciam no ciclo de caixa da empresa.



3-Contabilidade

O **caixa disponível** é o **caixa inicial** somado das **Entradas** e subtraído das **saídas** e aí temos o **caixa disponível**. Chamamos **Entradas e Saídas de fatos realizados**.

Somando ao caixa disponível o valor de **Contas a pagar** e subtraindo o **Contas a Receber** teremos a **sobra ou necessidade de caixa**. Chamamos o **Contas a Pagar e as Contas a receber de fatos previstos ou futuros (operações ainda não realizadas)**.



Analisando o fluxo de caixa em relação ao passado e ao presente temos a visão do Realizado.

Quando olhamos para o futuro temos uma visão do previsto.

Somando as visões Realizado e a Previsto temos a visão Amplo. Com esta visão temos o cenário do negócio gerando assim um embasamento para a tomada de decisões que proporcionem o equilíbrio financeiro.

3-Gestão na prática

A gestão na prática é feita pelo ciclo Agir -> Planejar -> Executar -> Controlar e volta para Agir. Essas são as etapas do método PDCA.



O processo é cíclico porque busca a melhoria contínua dos processos.

3.1-Etapa de Planejamento

Nesta etapa o objetivo é planejar os pontos chaves que irão nortear as etapas de execução e controle:

Para isso podemos usar a ferramenta de planejamento e controle 5W 2H (W=What, H=How):

1W - O que fazer?	Ações
2W – Onde fazer?	Abrangência
3W – Por que fazer?	Resultado
4W – Quando fazer?	Prazo
5W – Quem irá fazer?	Responsável
1H – Como será feito?	Passo a passo.
2H – Quanto irá custar?	Investimento

3.2-Etapa de Execução

É onde colocamos o que foi planejado para funcionar. Para isto podemos executar as seguintes ações:

- 3.2.1-Registro das receitas e despesas
- 3.2.2-Classificação e agrupamento dos registros (plano de contas)
- 3.2.3-Monitorar vencimentos

3.3-Etapa de Controle do Caixa

Ela ocorre em paralelo com a etapa 3.2-Etapa de Execução.

- 3.3.1-Analisar o comportamento do fluxo de caixa.
- 3.3.2-Monitorar Sobras e Necessidades.
- 3.3.3-Analisar Geradores de receita e ofensores do orçamento.
- 3.3.4-Avaliar o resultado mensal e a disponibilidade do caixa.

3.4-Para melhor entender a gestão na prática é melhor maneira é exemplificar.

- 3.4.1-Supondo que o prazo de pagamento dos fornecedores é de 30 dias.
- 3.4.2-Supondo que o prazo de recebimento dos clientes é de 90 dias.
- 3.4.3-Supondo que seu caixa inicial seja de R\$ 1.000,00.
- 3.4.4-Dentro de 60 dias você terá que pagar R\$ 2.000,00 aos seus fornecedores.

Portanto você terá por 60 dias um saldo negativo de R\$ 1.000,00. Isto gerará custos bancários, emissão de capital de giro ou atrasos em outros pagamentos

- 3.4.5-No prazo de recebimento do cliente você terá um recebimento de R\$ 4.000,00



Os controles do fluxo de caixa indicam que é necessário um ajuste no fluxo de caixa para melhorar a receita e diminuir as despesas para que as necessidades de caixa tenham o menor custo possível.

3.4-Etapa da Ação

Visa tomar ações que assegurem o equilíbrio financeiro do negócio (ações de manutenção e ajustes).

- 3.4.1-Adequação de prazos
- 3.4.2-Redução de custos
- 3.4.3-Provisionamento em meses anteriores
- 3.4.4-Cobrança de vencimentos em atraso.

Usando o exemplo do item 3.3 podemos:

3.4.5-Negociar o prazo com fornecedores buscando um aumento de prazo de pagamento. Isto diminuirá o período de caixa negativo.

3.4.6-O setor comercial poderá antecipar os recebimentos negociando com os clientes a antecipação dos pagamentos parcelando em duas vezes, 50% no ato de compra e 50% em outro pagamento.

Com isto equilibramos nosso caixa



3.5-Etapa de Tomada de Decisão

Com as ferramentas acima teremos uma visão melhorada do negócio e com isto poderemos tomar medidas mais assertivas com o negócio.

Para assegurarmos que o negócio irá melhorar dia após dia devemos:

- 3.5.1-Ter um crescimento equilibrado.
- 3.5.2-Controle eficiente do fluxo de caixa.

Com as informações corretas poderemos subir os degraus do crescimento sustentável financeiramente.

Como vimos até aqui o fluxo de caixa se comporta através dos movimentos de Entradas e Saídas de dinheiro ao longo do tempo. Estes movimentos estão vinculados aos prazos de pagamentos e recebimentos.

3.6-Má gestão financeira

Um excelente sinal de má gestão financeira é quando o caixa está devedor enquanto as vendas vão muito bem. Normalmente isto ocorre por 3 fatores:

3.6.1-Maior inadimplência dos clientes – crises financeiras

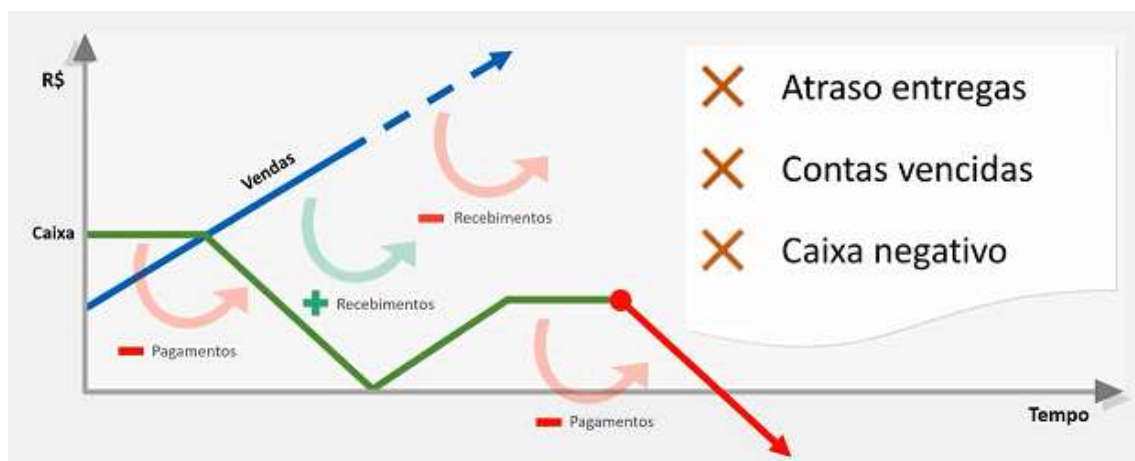
3.6.2-Prazos desalinhados – má gestão

3.6.3-Falta de controles adequados – má gestão

Com isto o comportamento do caixa é afetado porque as coisas não estão ocorrendo conforme o planejado e isto exige uma adequação.

No caso acima os recebimentos diminuem, mas os prazos de pagamento aos fornecedores não. Neste caso a empresa pode piorar as coisas com previsões de crescimento erradas.

As coisas ainda pioram quando a empresa começa a faltar com suas obrigações como entrega de produtos aos clientes e custos financeiros com contas vencidas e caixa negativo fazendo com que o fluxo de caixa fique ainda mais desfavorável.



3.7-Como ter um crescimento sustentável

O tamanho do negócio depende do mercado e clientes, não da ambição dos seus gerentes.

3.7.1-Ter uma gestão comercial afinada com as demais áreas do negócio e alinhada com as realidades do negócio.

3.7.2-Prazos de pagamento e recebimento devem ser controlados e estar alinhados.

3.7.3- É fundamental que os gestores utilizem ferramentas e controles que lhes permitam ter as informações corretas para atingir previsibilidade nas finanças - Controles adequados.

A melhoria da gestão do caixa deve ser tratada como um processo contínuo.

As Vendas devem crescer em compasso com o crescimento do folego financeiro.