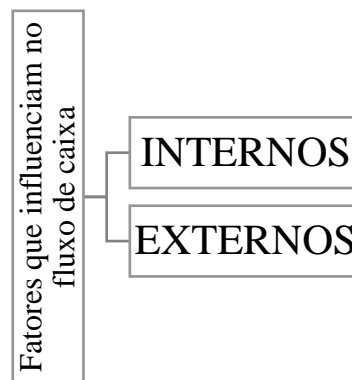


DICAS PARA ELABORAR O FLUXO DE CAIXA

Administrar as finanças de uma organização consiste, basicamente, em planejar a sua futura direção e crescimento, devendo-se considerar os possíveis impactos causados na sociedade em que ela se encontra, como também em outras empresas.

Para auxiliar nesse planejamento, uma importante ferramenta é o fluxo de caixa. O fluxo de caixa permite acompanhar o “movimento do caixa” e tem por objetivo planejar, controlar e analisar despesas, receitas e/ou investimentos, levando em consideração determinado período fixado.



FATORES INTERNOS

- Compras que não estão em linha com as projeções de vendas;
- Política salarial incompatível com as receitas e demais despesas operacionais;
- Distribuição de lucros incompatíveis com a capacidade de geração de caixa;
- Custos financeiros altos originários do nível de endividamento.

FATORES EXTERNOS

- Elevação do nível de preços e taxas de juros;
- Diminuição das vendas em decorrência de retração de mercado;
- Novos concorrentes.

INFORMAÇÕES NECESSÁRIAS:

- a) Previsão de vendas e os respectivos prazos de recebimentos;
- b) Previsão de compras e os respectivos prazos de pagamento aos fornecedores;
- c) Levantamento dos valores a receber dos clientes, das vendas já realizadas;
- d) Levantamento dos compromissos a pagar aos fornecedores e pagamento de despesas operacionais mensais e;
- e) Levantamento das disponibilidades financeiras existentes.

COMO COMEÇAR?

- Separar as receitas (entradas) e despesas (saídas).
- Definir o período de análise. Preferencialmente, inicie com períodos menores (diário, mensal).
- Elaborar a planilha eletrônica para inserir os dados. Dica: você pode adaptar modelos prontos, como os disponíveis no Sebrae.

Link de acesso:

https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/0_Fluxo_de_Caixa_planilha1.xlsx

COMO MANTER O FLUXO DE CAIXA EM DIA?

- Reduza o prazo do seu estoque: você poderá determinar os volumes adequados de estoque. Reduzirá o volume de pagamento dos fornecedores.
- Negocie com os fornecedores: a negociação das condições comerciais entre preços e prazos pode gerar descontos.
- Antecipe seus ganhos: poderá diminuir atrasos de pagamentos por parte de clientes; analisar o crédito para evitar perdas por inadimplência e fontes de financiamento por meio de antecipação de recebíveis.

ESSAS SÃO AS DICAS GERAIS!
PARA DICAS PERSONALIZADAS, NOSSA EQUIPE DE PROFESSORES E
ALUNOS VAI CONVERSAR COM VOCÊ NO HORÁRIO AGENDADO!

Material baseado em:

GITMAN, L.J. Princípios de administração financeira. 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

GROPPELLI, A. A.; NIKBAKHT, E. Administração Financeira. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2010.

MATARAZZO, D.C. Análise financeira de balanços: abordagem gerencial. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

SILVA, E. C. da. Como administrar o fluxo de caixa das empresas – guia de sobrevivência empresarial. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2013.