



André Amorim

Finanças Corporativas

Site: www.andreamorim.com.br

Email: contato@andreamorim.com.br



4.1 – Projeção de fluxo de caixa



De acordo com um estudo realizado e publicado pelo Sebrae-SP (2014), 39% daqueles que decidem abrir uma empresa o fazem sem saber adequadamente qual seria a necessidade de capital de giro para manter suas operações.

Além disso, um dos fatores principais para o fechamento de empresas nos 5 primeiros anos (58% fecham antes] de completarem 5 anos) é a avaliação de fluxo de caixa, ou seja, o planejamento de caixa.



4.1 – Projeção de fluxo de caixa



A grande pergunta é: **por que faltou dinheiro?**

Com pressa, você talvez esteja respondendo algo parecido com isso: “faltou dinheiro porque a empresa não vendeu o suficiente para ter lucro”.

Mas será mesmo que apenas esse fato responde à nossa pergunta e elimina o problema?



4.1 – Projeção de fluxo de caixa



Exemplificando

Suponha que você decida começar um novo negócio de comércio de sapatos. Para simplificar, vamos resumir nosso exemplo à venda de uma única unidade.

Imagine agora que você compre um sapato por R\$ 100,00 e o venda por R\$ 150,00. Qual o lucro da operação?

Nesse ponto, você deve ter respondido que o lucro é R\$ 50,00 = 150 – 100. Se assim o fez, então está correto.

4.1 – Projeção de fluxo de caixa



Exemplificando

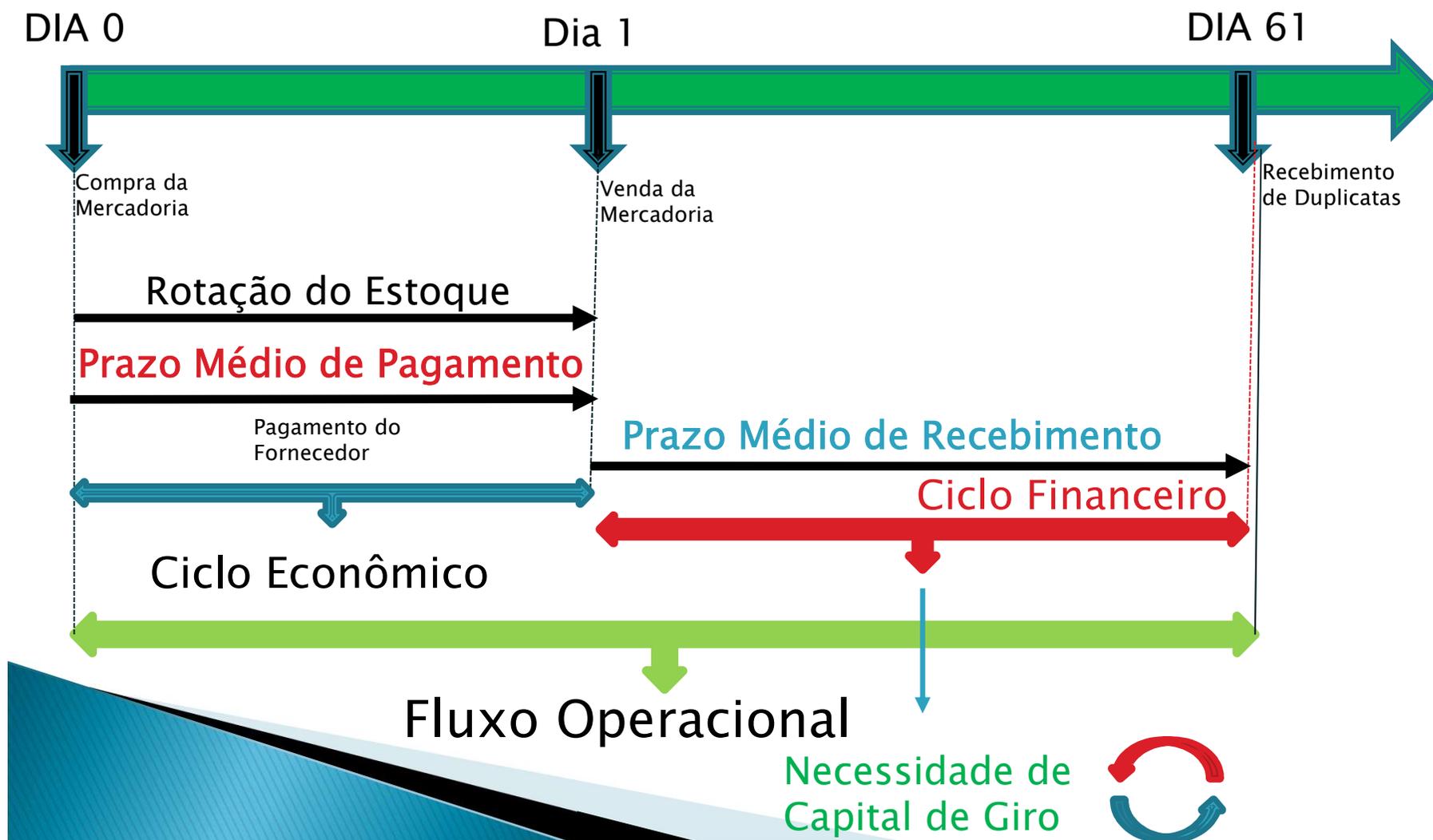
Certamente, se você repetir essa operação terá uma empresa que lucra 50% do capital investido, o que é ótimo. Mas será que só isso garante a sobrevivência da empresa? Vamos evoluir um pouco no exemplo para responder a essa pergunta!

Imagine agora que os R\$ 100,00 que você usou para comprar o sapato tenham que ser pagos à vista ao fornecedor, e que no mesmo dia em que se compra, também se vende o sapato, o que caracterizaria uma eficiência operacional muito grande.

Porém, quando você o vende por R\$ 150,00, recebe a totalidade após três meses.

Fluxo Financeiro

Representação Gráfica



4.1 – Projeção de fluxo de caixa



Exemplificando

Nesse ponto, você deve estar afirmando: “ok, não tenho dinheiro para comprar o sapato, mas posso pegar emprestado os R\$ 100,00, comprá-lo, depois vendê-lo e aguardar receber os R\$ 150,00 para pagar a dívida”.

Se você pensou isso, está no caminho certo para se tornar um grande administrador, porém, você considerou o custo do empréstimo dos R\$ 100,00?



4.1 – Projeção de fluxo de caixa



Exemplificando

Os R\$ 100,00 que você pegou emprestado para comprar o sapato têm uma taxa de juros de 50%, ou seja, você irá pagar R\$ 50,00 ($100 \times 50\%$) pelo empréstimo, isto é, o sapato com o custo financeiro lhe custará agora R\$ 150,00. Com a venda pelo valor de R\$ 150,00, você estaria ganhando R\$ 0,00 ($150 - 150$), logo, a existência de sua empresa estaria ameaçada.

A partir desse exemplo, perceba que devido ao fato de a empresa pagar antes de receber, ocorre um descasamento de prazos, em que esta não possui recursos gerados com suas vendas para honrar seus gastos administrativos, operacionais e de vendas. Para corrigir esse buraco, a empresa recorre a financiamentos, que são conhecidos como capital de giro.

4.1 – Projeção de fluxo de caixa



Exemplificando

Os R\$ 100,00 que você pegou emprestado para comprar o sapato têm uma taxa de juros de 50%, ou seja, você irá pagar R\$ 50,00 ($100 \times 50\%$) pelo empréstimo, isto é, o sapato com o custo financeiro lhe custará agora R\$ 150,00. Com a venda pelo valor de R\$ 150,00, você estaria ganhando R\$ 0,00 ($150 - 150$), logo, a existência de sua empresa estaria ameaçada.

A partir desse exemplo, perceba que devido ao fato de a empresa pagar antes de receber, ocorre um descasamento de prazos, em que esta não possui recursos gerados com suas vendas para honrar seus gastos administrativos, operacionais e de vendas. Para corrigir esse buraco, a empresa recorre a financiamentos, que são conhecidos como capital de giro.

4.1 – Projeção de fluxo de caixa



Exemplificando

Ainda considerando o exemplo da companhia de sapatos, a empresa possui R\$ 50,00 de lucro econômico oriundo de suas atividades operacionais, pois ela compra por R\$ 100,00 e depois vende por R\$ 150,00. Porém, o descasamento de prazos é tão grande que a empresa precisa incorrer em despesas financeiras muito altas (R\$ 50,00), reduzindo seu lucro líquido a R\$ 0,00.

4.1 – Projeção de fluxo de caixa



Planejamento de Caixa é uma ferramenta que permite à empresa reconhecer seu perfil de pagamentos e recebimentos para então entender seus descasamentos de prazo e antecipar possíveis gastos financeiros oriundos dessa situação.

Nele será possível prever quando poderá faltar dinheiro na empresa e quanto irá faltar, e isso dará tempo para se planejar visando superar a escassez de recursos.

O inverso também é verdadeiro: a ferramenta poderá apontar quando poderá sobrar dinheiro e quanto.



4.1 – Projeção de fluxo de caixa



Qual a diferença entre regime de competência e regime de caixa.

E certamente há casos em que comprar não significou pagar no momento da compra, ou nos quais vender não significou receber no momento da venda. É muito comum empresas pagarem e receberem a prazo

O regime de caixa, ao contrário do regime de competência, é o que apropria as receitas e gastos não no momento em que eles ocorrem, mas no momento em que são pagos ou recebidos.





Exemplificando

A empresa Alpha possui o seguinte orçamento para os próximos dois meses:

ORÇAMENTO DE RECEITAS E GASTOS (em R\$)		
	MESES	
	1	2
Orçamento de receitas	50.000	65.000
Orçamento de MDF	5.000	6.500
Orçamento de MOD	5.000	16.250
Orçamento de custos gerais (fixos)	7.000	8.000
Orçamento de despesas (fixas e variáveis)	15.000	17.000



Exemplificando

Entenda agora que ela não recebe suas receitas e paga seus gastos no momento apontado no orçamento, mas da seguinte forma:

- 50% das receitas são recebidas à vista e o restante é recebido no segundo mês.
- 50% das compras com MDF são pagas à vista e o restante é pago no mês seguinte.
- 100% da MOD é paga no mês seguinte por questão trabalhista, ou seja, o funcionário só é pago após a produção e administração no período.
- Os custos fixos da empresa são pagos integralmente no mesmo mês em que ocorrem.
- Os demais pagamentos administrativos ocorrem na ordem de 70% à vista e 30% no mês seguinte.

PROGRAMAÇÃO DE RECEBIMENTOS E PAGAMENTOS (em R\$)		
	MESES	
	1	2
Recebimentos	25.000	57.500
50% à vista	25.000 (50.000 x 50%)	32.500 (65.000 x 50%)
50% após 1 mês		25.000 (50.000 x 50%)
Pagamentos	20.000 (2.500 + 0 + 7.000 + 10.500)	35.150 (5.750 + 5.000 + 8.000 + 16.400)
MDF	2.500	5.750 (3.250 + 2.500)
50% à vista	2.500 (5.000 x 50%)	3.250 (6.500 x 50%)
50% após 1 mês		2.500 (5.000 x 50%)
MOD	0	5.000
100% após 1 mês		5.000 (5.000 x 100%)
Custos fixos	7.000	8.000
100% à vista	7.000 (7.000 x 100%)	8.000 (8.000 x 100%)
Despesas fixas e variáveis	10.500 (10.500 + 0)	16.400 (11.900 + 4.500)
70% à vista	10.500 (15.000 x 70%)	11.900 (15.000 x 30%)
30% após 1 mês		4.500 (17.000 x 70%)