



GUIA DE ORIENTAÇÃO
PARA EMPRESAS

Gestão Financeira



Associação Comercial e Industrial de Piracicaba



PREVISÃO PARA O FLUXO DE CAIXA

1) Lembre-se que a crise é temporária. Essa não é a primeira que passamos e não deve ser a última. Apenas para lembrar, no passado houve a crise mundial de 1929, a do petróleo na década de 1970, a gripe aviária, a gripe suína (H1N1), a SARS, o Ebola, os Planos Cruzado, Collor e Real;

2) Com tranquilidade, faça um levantamento da situação real e atual da sua empresa ou finanças pessoais;

3) Conte com o auxílio do seu contador e do seu gerente de banco. Assim, você poderá ter acesso a todas as possibilidades existentes para o enfrentamento da crise;

4) Nesse levantamento, procure identificar a situação do caixa e dos bancos, a previsão de vendas, dos recebimentos do contas a receber, etc.

5) Dependendo do seu produto ou serviço que presta, desenhe alguns cenários, calculando o provável impacto de uma redução das vendas, diminuição do recebimento do contas a receber (decorrente da redução das vendas e do aumento da inadimplência), etc.

6) O principal instrumento que o empresário deve utilizar é o Fluxo de Caixa, pois ele permite a previsão das entradas, devidamente ajustadas pela crise, e das necessidades de saídas;

7) Identifique os valores dos quais tem mais certeza que receberá, como por exemplo o resgate das aplicações financeiras. Separe esses valores daqueles que recebimento é incerto, tais como as duplicatas a receber, ou nos quais deverá haver inadimplência ou solicitação de prazos maiores para pagamento;





- 8) O segundo passo é levantar todas as saídas de caixa (obrigações de pagamento com salários, encargos, aluguéis, fornecedores, empréstimos, impostos, etc.);
- 9) Com relação aos salários, avalie a concessão de férias e afastamento temporário. Consulte o seu contador sobre a situação de cada funcionário e sobre a possibilidade de empréstimos que estão sendo liberados pelo governo;
- 10) Sobre os encargos sociais, aproveite todos os recursos que estão sendo oferecidos pelo governo, como descontos, concessão de empréstimos, etc.
- 11) Quanto aos aluguéis, busque a renegociação de contratos, descontos temporários, prorrogação de pagamentos, etc.
- 12) Renegocie com fornecedores na tentativa de prazos e descontos maiores, buscando sempre por uma solução intermediária entre os seus interesses e os dos fornecedores;
- 13) Com relação aos empréstimos, consulte o seu gerente de banco sobre renegociação ou troca por outro empréstimo, que esteja sendo ofertado pelo governo com prazos maiores e menores taxas de juros;
- 14) Procure fazer o fluxo de caixa mensal de abril a junho de 2020 e para o segundo semestre deste ano. Se possível, divida-o por semanas para o mês de abril. Acrescente sempre uma coluna para o realizado. Assim, você poderá comparar a previsão com o realizado, facilitando as correções para o futuro;
- 15) A seguir é apresentado um modelo de Previsão de Fluxo mensal de abril a junho e no total para o segundo semestre deste ano. Uma sugestão: divida o mensal de abril em quatro semanas para um acompanhamento mais detalhado;





16) Para o segundo semestre é possível fazer a previsão por trimestre (exemplo em planilha abaixo).

| PREVISÃO FLUXO DE CAIXA PARA 2020 | | | | | | | |
|---|----------|-----------|----------|-----------|----------|-----------|------------------|
| | abr/20 | | mai/20 | | jun/20 | | 2º semestre 2020 |
| | previsão | realizado | previsão | realizado | previsão | realizado | |
| 1. ENTRADAS | | | | | | | |
| Vendas à vista | | | | | | | |
| Recebimento duplicatas | | | | | | | |
| Recebimento diversos | | | | | | | |
| Cartão de crédito | | | | | | | |
| 2. SAÍDAS | | | | | | | |
| Salários | | | | | | | |
| Fornecedores | | | | | | | |
| Energia elétrica | | | | | | | |
| Aluguéis | | | | | | | |
| Combustíveis | | | | | | | |
| Impostos | | | | | | | |
| Encargos | | | | | | | |
| Manutenção diversas | | | | | | | |
| Despesas financeiras | | | | | | | |
| Rescisões trabalhistas | | | | | | | |
| Parcelamento de impostos | | | | | | | |
| Parcelamento de financiamentos | | | | | | | |
| Serviços de terceiros, contábil, etc. | | | | | | | |
| Outros | | | | | | | |
| 3. SALDO OPERACIONAL (1 - 2) | | | | | | | |
| 4. SALDO ANTERIOR DISPONÍVEL (negativo, em caixa ou dinheiro em bancos) | | | | | | | |
| 5. SALDO ACUMULADO (3 + 4) | | | | | | | |
| 6. NECESSIDADES FINANCEIRAS OU SOBRA | | | | | | | |
| 7. SALDO FINAL (5 + 6) | | | | | | | |

José Francisco Calil
jfcocalil@gmail.com

