

COMO PREENCHER UMA PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA

por Helen Munshi

Compreender as finanças de uma empresa é a chave para o seu sucesso. O fluxo de caixa é um resumo de mês a mês do dinheiro que entra e sai de um negócio. Ele mostra se a empresa está lucrando e se há dinheiro suficiente para cobrir os custos mensalmente.

Há dois tipos de fluxo de caixa:

- uma projeção de fluxo de caixa, que se baseia em previsões
- um fluxo de caixa real, que mostra a renda e os custos reais de cada mês

Abaixo está um exemplo de projeção de fluxo de caixa para os primeiros seis meses de uma empresa.

5

Esta coluna mostra o **total** para cada tipo de receita e despesa para o período do fluxo de caixa. Isso é útil para ver onde a maior parte do dinheiro será gasto no negócio e ajuda a mostrar se você precisará economizar em uma determinada área.



1

Preencha os **nomes dos meses**. Este exemplo inclui um mês inicial antes de a empresa começar a vender produtos ou serviços. A maioria das empresas gasta e recebe dinheiro para se preparar para a comercialização. Numere os meses – o mês 1 é o mês em que você começará a vender.

2

A seção de **fontes de renda** mostra todo o dinheiro que entrará na empresa. Esse dinheiro inclui a receita de vendas (ou seja, quanto a empresa ganhará com a venda dos bens ou serviços) e qualquer empréstimo que tenha sido feito. Você pode calcular sua receita mensal de vendas, multiplicando o preço de seu produto/serviço pelo número de produtos/serviços que você espera vender por mês. Sua pesquisa de mercado deverá ajudá-lo a prever esse número (veja as páginas 7 e 19).

3

Nesta linha, some a **receita mensal total** que entrará na empresa a cada mês.

4

Esta seção mostra todas as **despesas** que a empresa terá. Escreva cada custo em uma linha diferente. Inclua o valor que custa para produzir o produto ou fornecer o serviço. Escreva todos os custos fixos, como aluguel, eletricidade e impostos. Você também deve incluir a quantia que precisará tirar da empresa para viver: seu "orçamento de sustento pessoal". Separe uma quantia como reserva de contingência todos os meses. Esse é um dinheiro que poderá ser usado para pagar custos inesperados.

PROJEÇÃO DO FLUXO DE CAIXA DE JUNHO A NOVEMBRO DE 2017

Número do mês		1	2	3	4	5	6	Total para este período
Nome do mês	Antes de começar	junho	julho	agosto	setembro	outubro	novembro	
FONTES DE RENDA								
Receita de vendas	0	300	500	550	600	600	500	3050
Empréstimo	800	0	0	0	0	0	0	800
Receita mensal total	800	300	500	550	600	600	500	3850
DESPESAS								
Matérias-primas	0	60	100	110	120	120	100	610
Equipamentos	200	0	0	0	0	100	0	300
Aluguel da banca no mercado	0	80	80	80	80	80	80	480
Eletricidade	0	10	10	10	10	10	10	60
Marketing	20	0	0	0	20	0	0	40
Pagamento do empréstimo	0	0	0	0	0	0	20	20
Contingência	0	10	10	10	10	10	10	60
Orçamento de sustento pessoal	0	200	200	200	200	200	200	1200
Custos mensais totais	220	360	400	410	440	520	420	2770
SALDOS								
Saldo do mês	580	-60	100	140	160	80	80	1080
Saldo inicial	0	580	520	620	760	320	1000	0
Saldo final	580	520	620	760	320	1000	1080	1080

6

Esta seção mostra os **saldos** da empresa. O saldo é quanto dinheiro a empresa tem no início e no final do mês.

Saldo do mês – Para calcular o saldo, pegue a quantia total recebida no mês e subtraia a quantia total gasta no mês ($\text{saldo do mês} = \text{receita mensal total} - \text{custos mensais totais}$). Se esse número for positivo, a empresa terá ganho mais do que gastou. Se for negativo, a empresa terá gasto mais do que ganhou.

Saldo inicial – Este será sempre 0 no mês inicial, antes do início da comercialização, pois pressupõe-se que não haja dinheiro na empresa no início. Nos outros meses, o saldo inicial será o mesmo que o saldo final do mês anterior. O saldo inicial mostra quanto dinheiro o negócio terá no início do mês.

Saldo final – Este mostra quanto dinheiro a empresa possui no final do mês. Ele é calculado somando-se o saldo inicial do mês ao saldo do mês ($\text{saldo final} = \text{saldo do mês} + \text{saldo inicial}$). Se esse valor for negativo, você terá ficado sem dinheiro e precisará obter mais fundos ou realizar mais vendas para poder cobrir todos os seus custos.