**FERRAMENTA: FLUXO DE CAIXA BÁSICO**

**INDICADO PARA** empreendedores de primeira viagem sem conhecimento de finanças ou contabilidade.

**SERVE PARA** estimar a evolução das entradas e saídas de caixa da empresa e analisar em que momento a empresa atingirá o ponto de equilíbrio (fluxo líquido de caixa positivo)

**É ÚTIL PORQUE** permite que o empreendedor estime receitas, custos, despesas, gastos, tributos e impostos que a empresa terá no futuro.


De forma resumida, o fluxo de caixa básico para empreendedores é uma planilha com as estimativas de entradas e saídas de caixa.

Devido às peculiaridades de cada negócio, esta planilha pode ser ajustada com a modificação do nome do campo (por exemplo: de combustíveis para combustíveis e estacionamento) ou com a inclusão de outras linhas e campos (como internet, por exemplo). A planilha do SEBRAE também é útil porque permite estimar a necessidade de retiradas do empreendedor, considerando suas despesas pessoais.

**Como usar:** A planilha do Sebrae considera entradas e saídas diárias de caixa.

**Nesta situação é preciso, inicialmente, digitar suas estimativas para:**
- **Saldo:** É o saldo inicial que a empresa tem em caixa. Para os negócios nascentes, provavelmente ele é igual a zero ou aos saldos que, porventura, a empresa tenha em bancos.
- **Entradas de caixa:** São as estimativas para vendas à vista, com cheque pré-datado, “fiadas”, com boletos bancários ou cartões. Dependendo do caso, é necessário abrir mais uma linha e separar as vendas de cartão de crédito das de débito, já que as taxas de administração são diferentes.
- **Impostos sobre vendas:** São as estimativas sobre as vendas ou a prestação de serviços. Empreendedores individuais ou empresas que optam pelo Simples devem ajustar o nome deste campo na planilha.
- **Pagamentos:** Estimativas de todos os pagamentos que a empresa vai fazer, considerando fornecedores, prestadores de serviços, serviços públicos (água, luz), aluguel, impostos, tarifas, contribuições. A lista é longa.

Em seguida, esta ferramenta apresenta uma sub-planilha em que o empreendedor pode estimar o fluxo de caixa semanal.

Por fim, o empreendedor também pode fazer uma estimativa das suas despesas pessoais e estimar suas retiradas (pró-labore). Caso a empresa ainda não tenha fluxo de caixa suficiente, cabe ao empreendedor planejar de onde sairão os recursos financeiros necessários para manter seu padrão de vida.

**Modificações da planilha original:**
- É provável que o empreendedor de primeira viagem não precise desse nível de detalhe e tenha conhecimento e paciência para fazer tantas estimativas diárias. Se esse for o seu caso, faça um ajuste na planilha considerando estimativas mensais por coluna. Nesse caso, altere o campo de dia para mês (por exemplo: de Dia 1 para Mês 1).
- No caso acima, a sub-planilha de fluxo de caixa semanal pode ser ajustada para semestral ou mesmo anual.
- Se dominar o Excel, você pode incluir fórmulas para facilitar o processo de estimativa de valores e gráficos. Assim terá uma noção mais precisa da evolução das principais contas da sua empresa.

Com o domínio da planilha básica, cabe ao empreendedor modificá-la para representar melhor o seu negócio.
## Relatório Fluxo de Caixa Básico

### Saldo Inicial (Dia 1)

- **Saldo Inicial**
  - Dia 2: 0,00
  - Dia 3: 0,00
  - Dia 4: 0,00
  - Dia 5: 0,00

### Venda a Vista

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Cheque Pré-datado

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Flados

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Boleto Bancário

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Cartões

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Receitas Financeiras

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Total de Entradas

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Impostos Sobre Vendas

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Pagamentos a Fornecedores

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Pré-labor

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Salários

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Encargos

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Água

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Luz

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Telefones

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Propaganda e Marketing

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Despesas Bancárias

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Despesas Financeiras

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Comissões a Vendedores

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Honorários Contábeis

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Pagamentos de Serviços a Terceiros

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Combustíveis

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Despesas com Veículos

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Materiais de Escritório

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Compra de

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Material de Limpeza

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Compra para a Loja

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Aluguel da Loja

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Vale Funcionários

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Copa/Cozinha

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Vale Transporte

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### FGTS

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Segurança

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### GPS

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### DAS

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Juros

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Seguro de Vida Funcionários

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### IOF

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Outras Despesas

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Total de Saídas (Dia 1 - 5)

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Saldo Operacional (Dia 2 - 3)

- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Saldo Final (1 + 2 - 3)

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

### Total do Saldo Final

- Dia 1: 0,00
- Dia 2: 0,00
- Dia 3: 0,00
- Dia 4: 0,00
- Dia 5: 0,00

---

**Nota:** Planilha disponível em [www.voceedonodo.sebraesp.com.br/arquivos/Fluxo_de_Caixa_planilha_controles_financeiros.xls](http://www.voceedonodo.sebraesp.com.br/arquivos/Fluxo_de_Caixa_planilha_controles_financeiros.xls)
DICAS DE USO DA FERRAMENTA

• Falir é preciso: Falir é exato. É fluxo de caixa negativo que seja irreversível, seja porque o empreendedor não tem mais dinheiro para honrar as obrigações do seu negócio ou porque não tem mais interesse em investir na empresa. Por essa razão, o planejamento do fluxo de caixa do negócio é uma das principais precauções a tomar no período anterior ao lançamento da empresa.

• Busque apoio de um especialista: Apesar desta ferramenta ser útil para empreendedores de primeira viagem, nada melhor que poder contar com um especialista. Ele poderá ajustar a planilha ou mesmo criar outra que seja fiel ao negócio planejado. Em geral, o especialista a que o empreendedor pode recorrer é um contador, de preferência aquele que é um amigo próximo e pode dar dicas importantes. Professores de contabilidade, finanças e empreendedorismo também podem ajudar.

• Considere diferentes cenários: Empreendedores são otimistas por princípio. Caso contrário, não estariam empreendendo. Mas é preciso ser otimista, realista e pessimista nas projeções de fluxo de caixa. Ou seja, é preciso fazer as projeções considerando mais de um cenário.

• Seu negócio tem sazonalidade: Não considerar a sazonalidade no fluxo de caixa é uma das principais falhas de planejamento financeiro. Empreendedores de primeira viagem costumam projetar um valor fixo de venda para todos os meses do ano, como se existisse um negócio assim.

• Seu negócio tem curva de aprendizagem: Outra falha comum nos planejamentos financeiros preparados por empreendedores de primeira viagem é a crença de que o negócio já começará seu primeiro mês de atividade com 100% de sua capacidade produtiva ou de atendimento. É esse patamar que se manterá nos próximos meses e anos. Não é impossível, mas são raros os negócios que já começam com 100% da capacidade logo no primeiro dia e se mantêm assim para sempre.

• Com que imposto eu vou? Empreendedores individuais têm a vantagem de colocar um valor fixo para imposto em todos os meses do ano, mas quem opta pelo Simples precisa projetar a alíquota associada ao faturamento da empresa. Isso dá mais trabalho para preencher a planilha, pois exige a criação de uma fórmula de cálculo do imposto.

• Não misture pessoa jurídica com física: Apesar de o arquivo trazer planilhas para a estimativa do fluxo de caixa da empresa e do empreendedor, não se deve misturar as contas. Ou seja, não inclua um gasto pessoal nas contas de despesas da empresa.

• Valide suas estimativas com dados de mercado: Algumas informações são mais fáceis de incluir na planilha, como estimativas do preço do aluguel. Por mais que o valor possa variar em uma região, é possível incluir o valor real de aluguel consultado em um anúncio de jornal, por exemplo. Mas as estimativas de vendas dependem do nível de conhecimento do empreendedor em negócios semelhantes. Se isso não explicar a sua situação atual, é preciso fazer pesquisa de mercado consultando especialistas, fontes públicas de informação (revistas, jornais, sites) ou mesmo concorrentes sobre aos valores de entradas e saídas de caixa do negócio que está planejado.

MATERIAL ADICIONAL RECOMENDADO:
• SEBRAE. GUIA DO EMPREENDEDOR: FLUXO DE CAIXA E CUSTOS NA PEQUENA INDÚSTRIA. DISPONÍVEL EM WWW.BIBLIOTECA.SEBRAE.COM.BR
• SEBRAE. PODCAST SOBRE FLUXO DE CAIXA. DISPONÍVEL EM HTTP://MIGRE.ME/A62IB
• SEBRAE. FLUXO DE CAIXA E CONTROLES FINANCEIROS DO NEGÓCIO. VÍDEO DISPONÍVEL EM HTTP://MIGRE.ME/A62GU