



Gestão do Fluxo de Caixa Eficiente



Gestão de Fluxo de Caixa da minha Clínica

É muito frequente e comum, o profissional médico chegar com muitas dúvidas sobre as finanças da empresa. E finanças, como sabemos, é fundamental para a sustentação de um negócio, tanto para a sua sobrevivência como para sua evolução, competitividade e perenidade.

Geralmente as dúvidas mais comuns são sobre COMO FAZER para uma gestão financeira tornar-se eficiente e servir de instrumento básico nas tomadas de decisões no dia-a-dia do empresário médico.

Uma ferramenta que facilita esse trabalho é conhecida como Fluxo de Caixa. Trata-se de um controle que auxilia na visualização e compreensão das movimentações financeiras num período preestabelecido.

Sua grande utilidade é permitir a visualização de sobras ou faltas de caixa antes mesmo que ocorram, possibilitando ao empresário médico planejar melhor suas ações.

Na verdade, toda ação realizada por uma empresa resume-se a entrada ou saída de dinheiro! É nesse jogo de entra-e-sai que o Fluxo de Caixa mostra sua importância, pois nos ajuda a perceber bem antes quando vai faltar ou sobrar recurso.

Os momentos de escassez de crédito, altas taxas de juros, queda do faturamento, entre outros, exigem do empresário uma gestão financeira cada vez mais eficiente.



Sendo assim torna-se necessário utilizar controles financeiros que permitam conhecer com mais eficiência os recursos de caixa.

Então, o que vem a ser Fluxo de Caixa?

É um instrumento de controle que tem por objetivo auxiliar o empresário a tomar decisões sobre a situação financeira da empresa. Consiste em um relatório gerencial que informa toda a movimentação de dinheiro (entradas e saídas), sempre considerando um período determinado, que pode ser uma semana, um mês etc.

Para que serve o Relatório de Fluxo de Caixa?

- Planejar e controlar as entradas e saídas de caixa num período de tempo determinado;
- Auxiliar o empresário a tomar decisões antecipadas sobre a falta ou sobra de dinheiro na empresa;
- Verificar se a empresa está trabalhando com aperto ou folga financeira no período avaliado;
- Verificar se os recursos financeiros são suficientes para tocar o negócio em determinado período ou se há necessidade de obtenção de capital de giro;
- Planejar melhores políticas de prazos de pagamentos e recebimentos;
- Avaliar a capacidade de pagamentos antes de assumir compromissos;
- Conhecer previamente (planejamento estratégico) os grandes números do negócio e sua real importância no período considerado;

Gestão do Fluxo de Caixa Eficiente



- Avaliar se o recebimento das vendas é suficiente para cobrir os gastos assumidos e previstos no período considerado;
- Avaliar o melhor momento para efetuar as reposições de estoque em função dos prazos de pagamento e da disponibilidade de caixa;
- Avaliar o momento mais favorável para realizar promoções de vendas visando melhorar o caixa do negócio

Modelo de Relatório Mensal de Fluxo de Caixa de uma Clínica Médica

DESCRIÇÃO	CLASSIFICAÇÃO	Data Emissão	CAIXA	CONTA CORRENTE	CARTAO CRÉDITO	ACUMULADO
SALDO INICIAL						
TOTAL DE ENTRADAS						
TOTAL DE SAIDAS						
SALDO FINAL						
DESCRIÇÃO	CLASSIFICAÇÃO	Data Emissão	CAIXA	CONTA CORRENTE	CARTAO CRÉDITO	ACUMULADO
SALDO INICIAL						



- Como começar a montar e gerenciar o Relatório de Fluxo de Caixa?
- Seja sistemático! Crie o hábito de registrar todo e qualquer movimento financeiro ocorrido e a ocorrer em sua empresa em determinada data. A informática pode auxiliá-lo muito, entretanto, a falta de informatização não deve ser desculpa para não registrar manualmente tais movimentos;
- Na primeira hora de seu dia de trabalho, verifique, analise e registre saldo em dinheiro no caixa bem como saldos bancários. Muita atenção deve ser dispensada aos saldos bancários, pois é o seu dinheiro administrado por terceiros; além de incidir taxas, tarifas e encargos financeiros, pode haver algum cheque devolvido que você considerava como dinheiro em conta!;
- Todos os valores lançados no Fluxo de Caixa devem ser realistas. Para isso é necessário manter as entradas e saídas sempre atualizadas.
- Ao lançar saídas, lembre-se que as despesas com energia elétrica, água e esgoto, impostos municipais, estaduais e federais, assim como aluguéis, salários, prestação de serviços continuados por terceiros, têm data certa para ser pagas. Caso contrário haverá incidência de multas e juros de mora. Assim, lance essas despesas como previsões e compare- as com as realizadas na data de ocorrência. Analise as disponibilidades de caixa, que a data mais oportuna para efetuar retiradas pessoais (pró- labore);
- Neste modelo de planilha mensal, sugere-se elaborar duas planilhas, uma de previsão e outra para a realização. Até para comparar se suas previsões confirmaram ou não. Quanto mais apurado for seu conhecimento do negócio, mais o previsto se aproximará do realizado. Caso seu negócio sofra influências de temporadas (alta e baixa sazonalidade), tenha muita atenção com o planejamento de suas despesas a fim de evitar problemas de insuficiência de caixa;



- Quando o Fluxo de Caixa se torna negativo por longo período consecutivo, indica que seu capital de giro está comprometido! Neste caso é bom pensar em promover vendas à vista com descontos, dando ênfase aos produtos mais parados em seu estoque;
- A previsão do Fluxo de Caixa permite saber antecipadamente de quanto recurso financeiro você precisará e se pode ser gerado pelas vendas e recebimentos. Caso não seja suficiente, permitirá que você negocie alternativas de obtenção de financiamentos com mais critério e segurança e maiores chances de negociação de taxas. Lembre-se que um caixa em nível adequado evita surpresas quando ocorrem inadimplências em sua empresa.

Quais os requisitos para implantação do Fluxo de Caixa

- Apoio da direção da empresa;
- Organização da estrutura funcional com definição clara dos níveis de responsabilidade de cada área;
- Integração dos diversos setores e/ou departamentos da empresa ao sistema do fluxo de caixa;
- Definição do sistema de informações, quanto aos tipos de informações, formulários a serem utilizados, calendário de entrega dos dados (periodicamente) e os responsáveis pela elaboração das diversas projeções;



- Treinamento do pessoal envolvido para implantar o fluxo de caixa na empresa;
- Criação de um manual de operações financeiras;
- Comprometimento dos responsáveis das áreas, para alcançar os objetivos e as metas propostas no fluxo de caixa;
- Controles financeiros adequados, especialmente da movimentação bancária;
- Utilização do fluxo de caixa para avaliar os impactos das decisões no equilíbrio financeira na empresa.

Quais as principais causas da falta de recursos financeiros?

- Aumento do faturamento sem planejar as necessidades de capital de giro;
- Insuficiência de capital próprio;
- Ampliação exagerada nos prazos de pagamento dos Convênios;
- Necessidade de compras de vulto, de caráter cíclico;
- Diferenças acentuadas nos ciclos de recebimento e pagamento;
- Lentidão nos processos administrativos do faturamento;
- Baixa rotação de estoques e lentidão no processo produtivo;
- Contratos deficitários em virtude de custos reais maiores que os orçados.



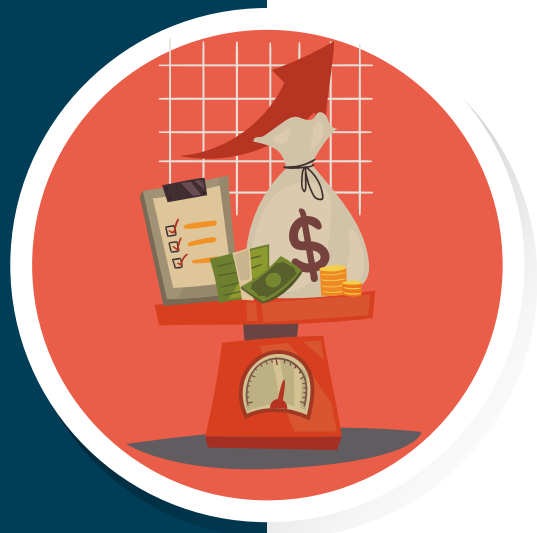
Quais as ações que melhoram a administração de caixa?

- Retardar ao máximo os pagamentos;
- Reduzir os estoques;
- Antecipar os recebimentos.

Outros conceitos importantes que o empresário médico deve saber é a diferença entre a Demonstração do Fluxo de Caixa, a Demonstração de Resultado e o Balanço Patrimonial de uma Clínica.

Para um melhor entendimento, cada demonstração deverá responder as seguintes questões, respectivamente:





Abaixo, segue um bom exemplo de um Relatório conjugado com as três demonstrações e as suas respectivas inter-relações, a saber:

Taxa de crescimento		1,1875	1,1875	1,1875	1,1875	1,1875		
	Si	31/01	28/02	31/03	30/4	31/05	30/06	Total
<u>Demonstrativo de resultado</u>								
Vendas		800	950	1.128	1.340	1.591	1.889	7.698
Custo das Vendas		(600)	(713)	(846)	(1.005)	(1.193)	(1.417)	(5.773)
Despesas Financeiras			(50)	(59)	(71)	(84)	(99)	(363)
Lucro líquido		200	188	223	264	314	373	1.561
<u>Fluxo de Caixa</u>								
								Total
Saldo Inicial	600	600	-	38	82	135	198	600
Entradas			750	891	1.058	1.256	1.491	5.446
Saídas		(600)	(713)	(846)	(1.005)	(1.193)	(1.417)	(5.773)
Saldo Final	600	-	38	82	135	198	272	272
<u>Balanco</u>								
Caixa	600		38	82	135	198	272	
Contas a receber		800	950	1.128	1.340	1.591	1.889	
Estoques								
Total ativo	600	800	988	1.210	1.475	1.789	2.161	
Fornecedores								
Capital social	600	600	600	600	600	600	600	
Lucro		200	388	610	875	1.189	1.561	
Total passivo	600	800	988	1.210	1.475	1.789	2.161	



Por último, quais são as características de uma Clínica Médica com equilíbrio financeiro?

- Permanente equilíbrio entre entradas e saídas de dinheiro;
- Capital próprio tende a aumentar;
- Rentabilidade satisfatória;
- Melhor aplicação do capital de giro;
- Rotação de estoque compatível com o volume de operações;
- Estabilidade dos prazos de recebimentos e pagamentos;
- Imobilização de capital adequado ao volume de produção e comercialização;
- Estoque equilibrado com produção e vendas;
- Normalidade na liquidez dos recebimentos e pagamentos;
- Crédito garantido com as outras instituições.



Percebeu quanta utilidade uma ferramenta simples e prática pode oferecer ao seu negócio?

Um dos pontos importantes é a elaboração de um bom Plano de Contas para classificar as entradas e saídas de seu Fluxo de Caixa. Para tanto, é recomendável que se contrate um profissional de contabilidade para auxiliá-lo nesta tarefa. Um bom Plano de Contas fará toda a diferença quando o empresário médico desejar aproveitar as informações do Relatório de Fluxo de Caixa para elaborar o Livro Caixa para efeito do Imposto de Renda e saber o que vale a pena fazer do ponto de vista da redução da carga tributária geral.

Agora, mãos à obra! Faça você mesmo o Fluxo de Caixa e veja no dia-a-dia das finanças da sua Clínica Médica o caminho correto para a tomada de decisões.

Qualquer ajuda
entre em contato conosco !

Celso Fujisawa
cfujisawa@contmed.com.br

Por favor compartilhem e opinem para que
possamos construir um melhor conteúdo.

contmedTM
cont com a gente!

contmed.com.br