**Artigo Científico – Como estimar o fluxo de caixa projetado**

## [Como estimar o fluxo de caixa projetado para os próximos meses em uma empresa ainda recente no mercado, com aproximadamente um ano de existência.](http://www.planodenegocios.com.br/www/index.php/informcao/artigos-cientificos/3068-como-estimar-o-fluxo-de-caixa-projetado-para-os-proximos-meses-em-uma-empresa-ainda-recente-no-mercado-com-aproximadamente-um-ano-de-existencia)

Prof. Ricardo Almeida.

O primeiro passo para estimar o fluxo de caixa de sua empresa é organizar as vendas mensais do último ano de operação e calcular como se comportou seu crescimento, em variação percentual, mês a mês. A projeção é feita olhando para este crescimento e se perguntando: “No futuro vai continuar neste ritmo ou será em um ritmo diferente?”. A resposta vai fazer com que você projete as vendas mensais para o ano seguinte. É claro que as informações serão subjetivas, mas se lembre que sua expectativa é que vai gerar algo a ser alcançado pela sua empresa e isto é que é importante. Todo o mês, confira se tudo está indo de acordo com o esperado.

Para começar a responder a pergunta, é bom começar a pensar no que acontecerá nos próximos meses que podem mudar o ritmo de crescimento das vendas. Cada negócio tem o seu ritmo e o empreendedor é a melhor pessoa para identificá-lo. As outras pessoas podem até ajudar, mas a melhor previsão será a sua, que conhece o negócio melhor do que ninguém.

As outras partes da projeção são normalmente dependentes das vendas:

Gastos: devem ser deduzidos das vendas esperadas.  É essencial que sejam separados em gastos que não são dependentes das vendas (fixos) e que são dependentes das vendas (variáveis). Os variáveis são estimados como uma % das vendas enquanto os fixos aumentam com a inflação, em geral.

O resultado (subtrair os gastos da projeção esperada de vendas) será o fluxo de caixa das operações, que deve ser somado ao caixa que a empresa tinha no início do mês, com isso é possível prever o caixa ao final do mês. Se o resultado previsto for negativo, faltará dinheiro e é bom já pensar em como cobrir esta falta.... Se for positivo, pode se pensar em investir ou então em planejar uma distribuição de lucros para melhorar a qualidade de vida do empreendedor.

Utilize uma planilha Excel que identifique as vendas e gastos relevantes com clareza e organize seu sistema de informações. Procure ter um canal de comunicação com os clientes atuais e potenciais para obter informações que ajudem nas suas projeções de vendas e um controle dos gastos que ocorreram a partir do extrato da empresa e das notas fiscais de compra.