

# Fluxo de caixa Capital de Giro e Produtos Financeiros

Leandro Sanabio

Chief Revenue Office (CRO) na Precato

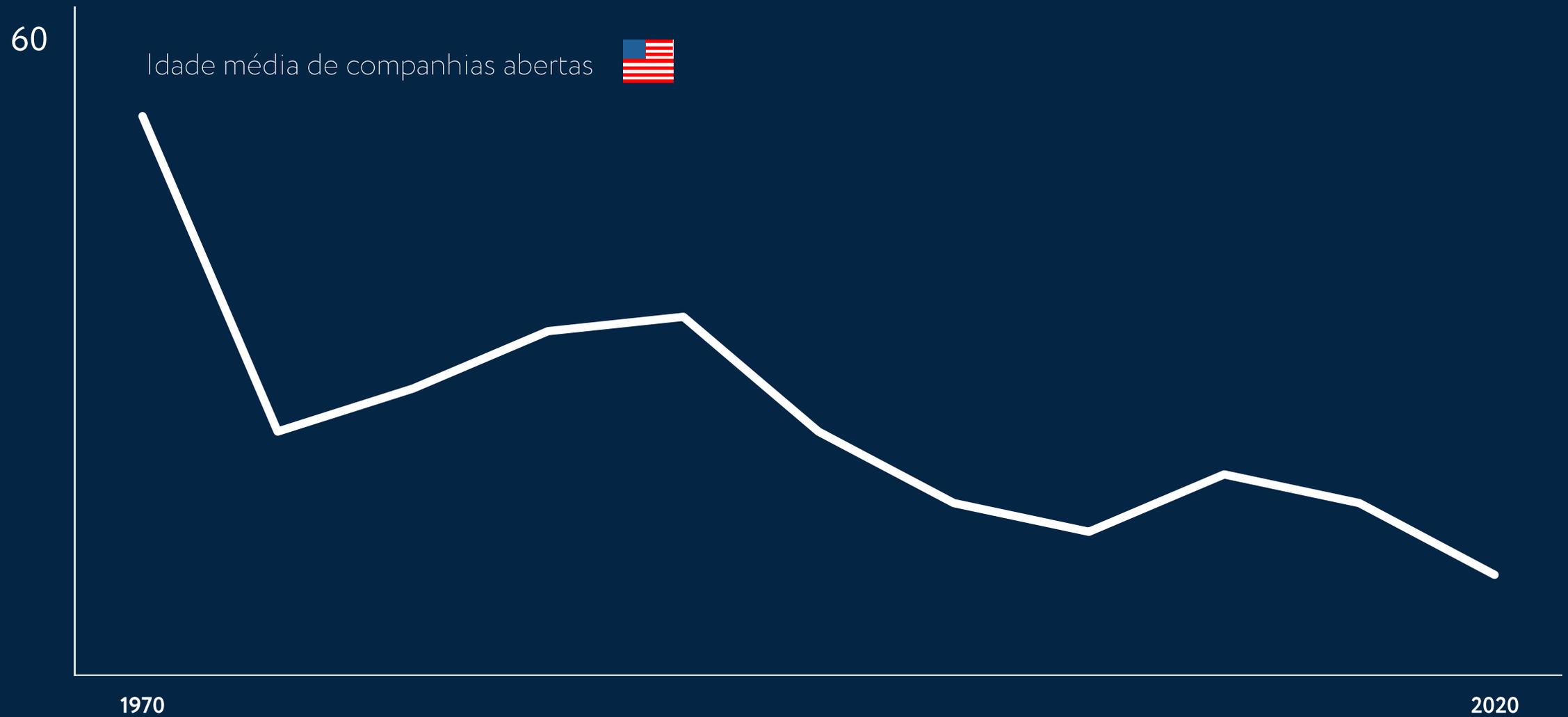
**PRECATO**

“

Como montar um empresa que  
dure 100 anos?

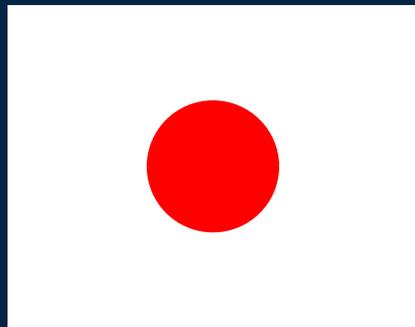
”

# As empresas estão morrendo mais cedo do que nunca



Fonte: BCG + Damodaran

# Como criar uma empresa que dure 100 anos?



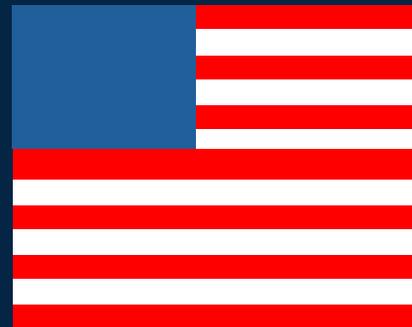
**Japão**

54 anos



**Média mundial**

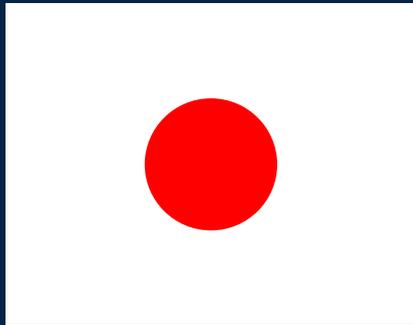
29 anos



**Estados Unidos**

25 anos

# Como criar uma empresa que dure 100 anos?



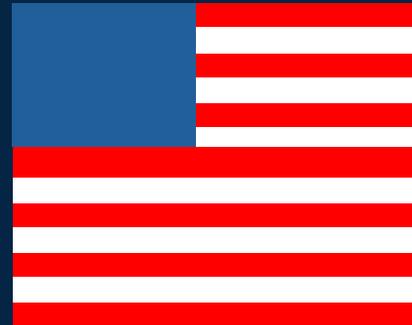
**Japão**

54 anos



**Média mundial**

29 anos



**Estados Unidos**

25 anos



**Brasil**

Entre 7 e 9 anos

“

6 a cada 10 empresas que nascem  
no Brasil não conseguem  
sobreviver após 5 anos

”

Concorrência

Baixo volume de  
Clientes / Vendas

Burocracia

Crises e Pandemia

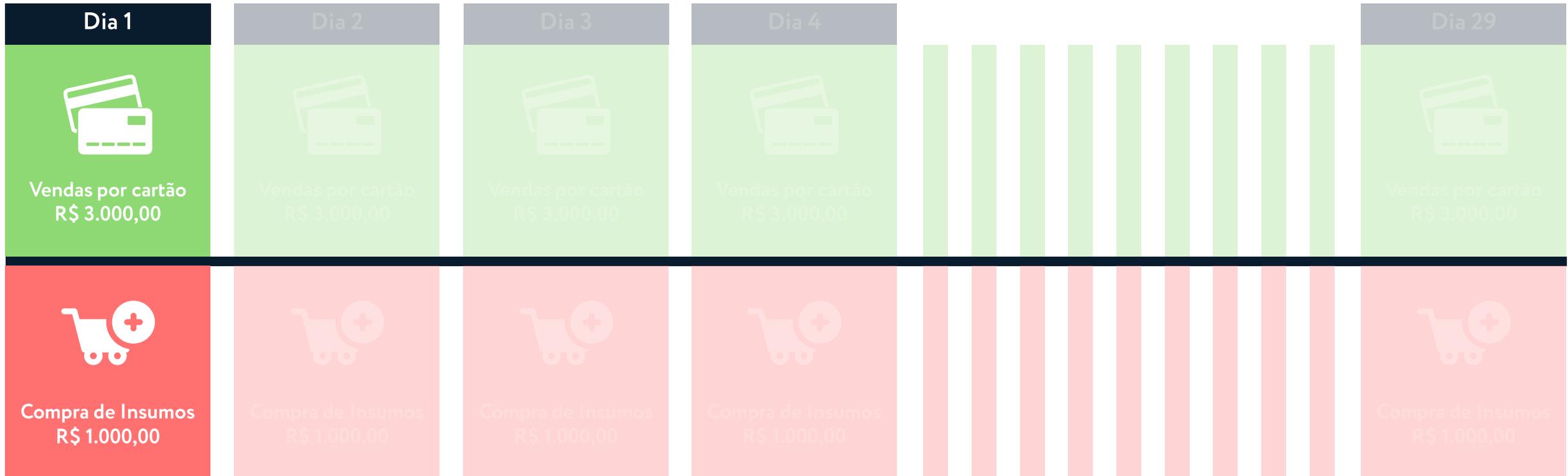
# Principais causas

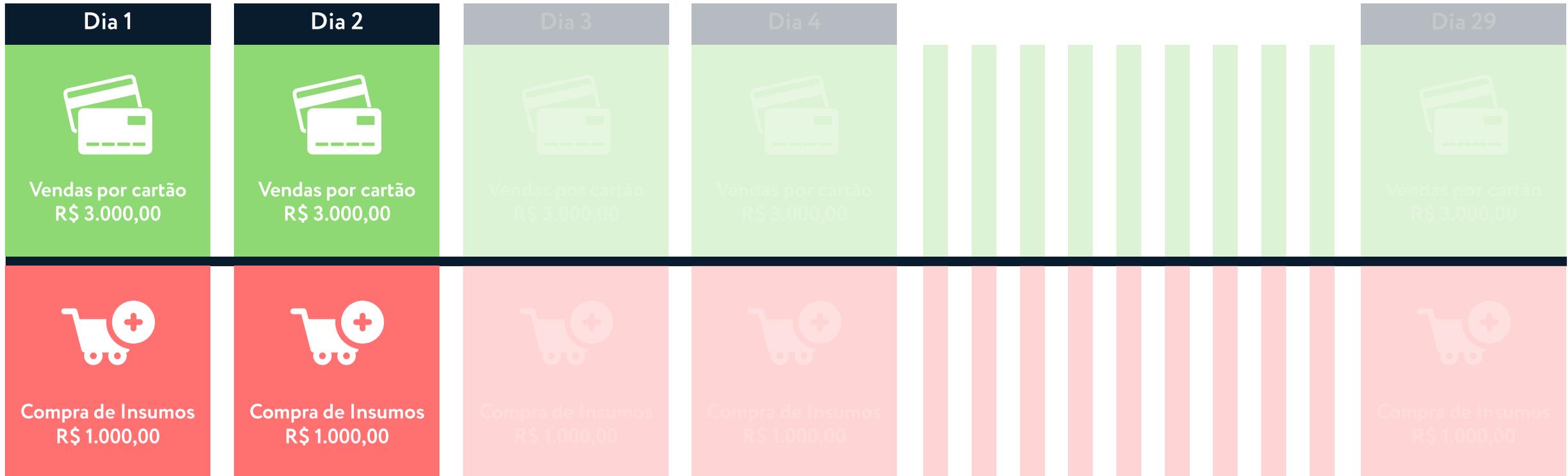
Falta de Planejamento

Deficiência da Gestão

Custos Fixos Elevados  
/ Estrutura Pesada

Falta de  
Capital de Giro











Lucro Bruto:  
R\$ 58.000,00

Fluxo de caixa:  
- R\$ 29.000,00

“

Lucro não paga conta, caixa sim!

**Cash is king!**

”

# O ciclo de caixa no escritório

# O ciclo de caixa no escritório

## **RECEITA**

Honorários advocatícios, os honorários sucumbenciais, os adiantamentos de clientes e os reembolsos de despesas

# O ciclo de caixa no escritório

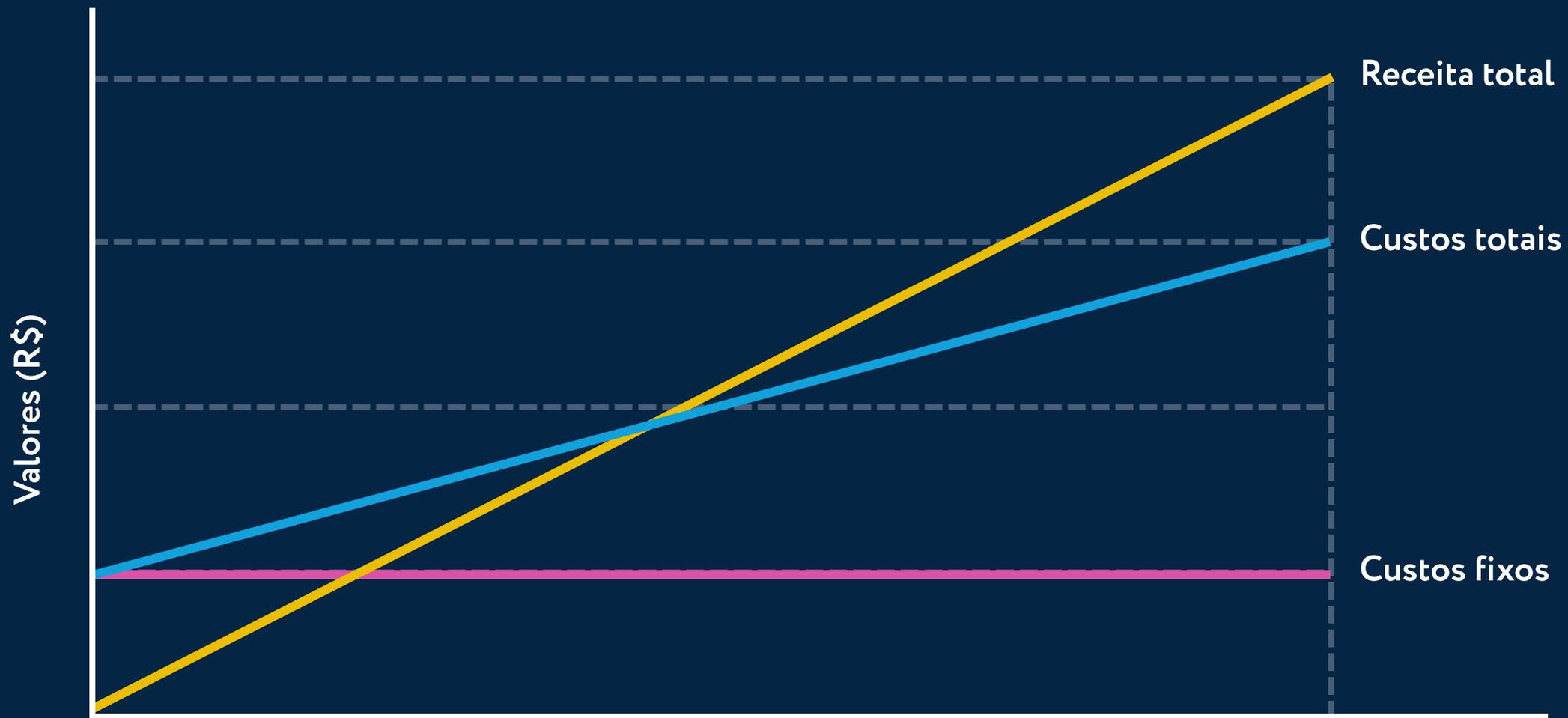
## **RECEITA**

Honorários advocatícios, os honorários sucumbenciais, os adiantamentos de clientes e os reembolsos de despesas

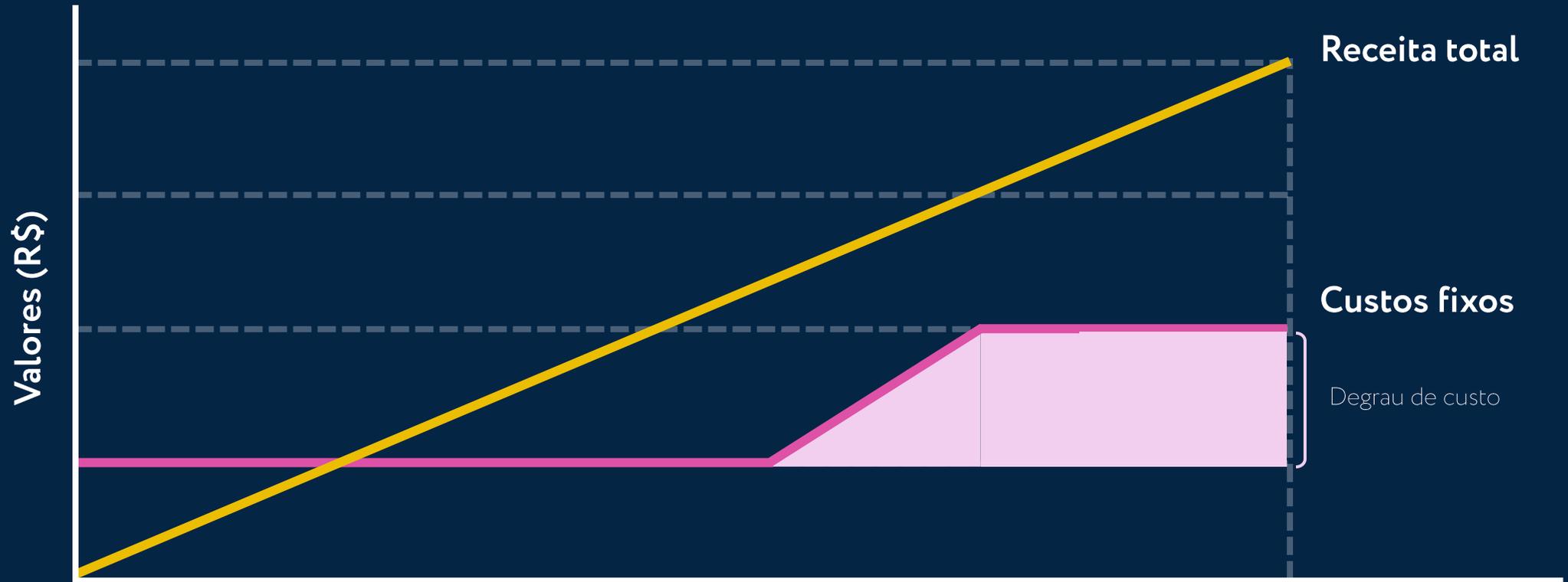
## **DESPESAS**

Salários e encargos, aluguel e condomínio, despesas operacionais, marketing jurídico, custas judiciais, impostos e retirada de lucros.

# Separe custos e despesas fixas das variáveis



# Cuidado com o degrau



“

Cuidado com o degrau: subir a estrutura fixa é fácil, descer depois custa muito mais caro.

”

Você sabe  
como está o  
seu fluxo de  
caixa?

Você sabe quanto precisa de  
caixa para os próximos 3  
meses?

Quais são os seus  
custos fixos? Como eles  
devem crescer nos próximos  
meses?

Você tem controle sobre  
entradas previsíveis e  
recebíveis de êxito?

Você sabe  
como está o  
seu fluxo de  
caixa?

Você sabe quanto precisa de  
caixa para os próximos 3  
meses?

Quais são os seus  
custos fixos? Como eles  
devem crescer nos próximos  
meses?

Você tem controle sobre  
entradas previsíveis e  
recebíveis de êxito?

Você sabe  
como está o  
seu fluxo de  
caixa?

Você sabe quanto precisa de  
caixa para os próximos 3  
meses?

Quais são os seus  
custos fixos? Como eles  
devem crescer nos próximos  
meses?

Você tem controle sobre  
entradas previsíveis e  
recebíveis de êxito?

# Capital de Giro vs Necessidade de Capital de Giro (NCG)

# Capital de Giro vs Necessidade de Capital de Giro (NCG)

## Balanço Patrimonial

### Ativo

#### Ativo Circulante

- Caixa
- Estoque
- Clientes (a receber)
- Aplicações Financeiras (Curto Prazo)
- Outros Ativos Circulantes

#### Ativo Não Circulante

- Investimentos
- Imobilizado
- Intangível

### Passivo

#### Passivo Circulante

- Fornecedores
- Salários a Pagar
- Tributos a Pagar
- Empréstimos Curto Prazo
- Outros Passivos Circulantes

#### Passivo Não Circulante

- Contas de Longo Prazo
- Empréstimos e Financiamentos (Longo Prazo)

#### Patrimônio Líquido

- Capital Social

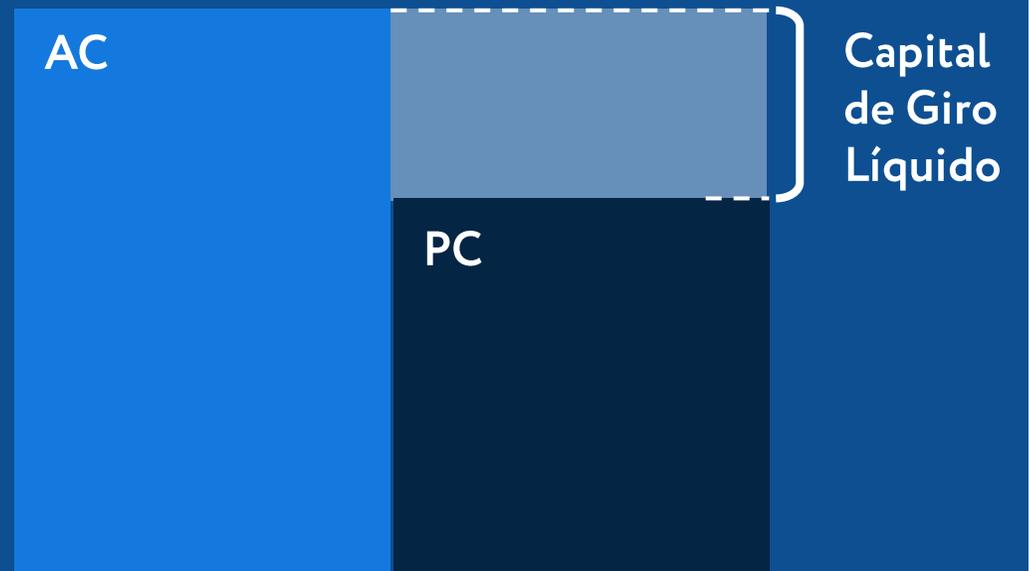
# Capital de Giro vs Necessidade de Capital de Giro (NCG)

## Conceito

Capital de Giro  
Circulante

## Como funciona

Se dá entre a **diferença** entre o Ativo Circulante e o Passivo Circulante



# Capital de Giro vs Necessidade de Capital de Giro (NCG)

## Balanço Patrimonial

### Ativo

#### Ativo Circulante

- Caixa
  - Estoque
  - Clientes (a receber)
  - Aplicações Financeiras (Curto Prazo)
  - Outros Ativos Circulantes
- Ativos Operacionais**

#### Ativo Não Circulante

- Investimentos
- Imobilizado
- Intangível

### Passivo

#### Passivo Circulante

- Fornecedores
  - Salários a Pagar
  - Tributos a Pagar
  - Empréstimos Curto Prazo
  - Outros Passivos Circulantes
- Passivos Operacionais**

#### Passivo Não Circulante

- Contas de Longo Prazo
- Empréstimos e Financiamentos (Longo Prazo)

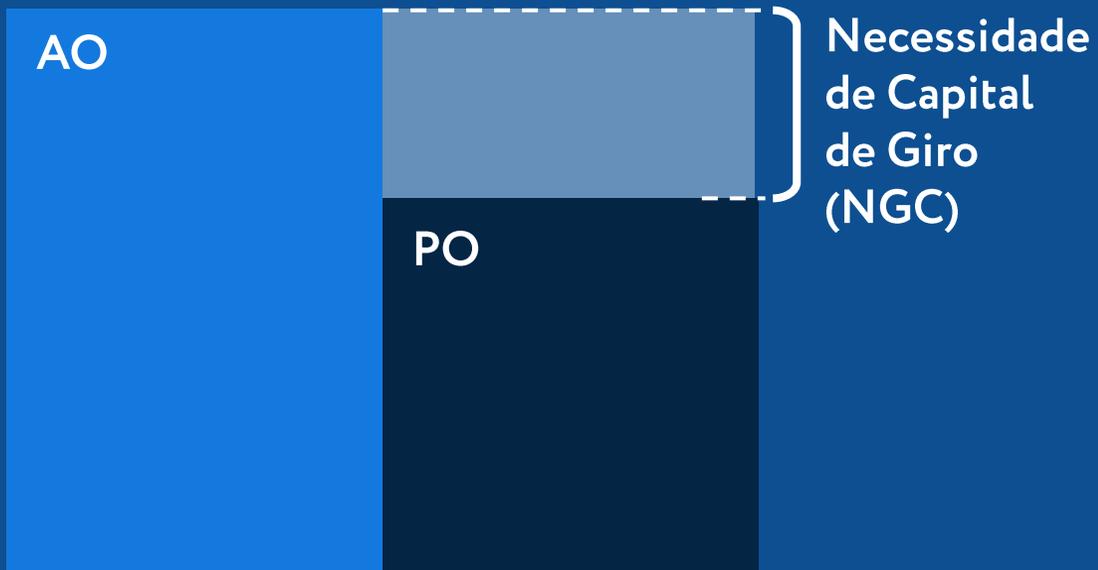
#### Patrimônio Líquido

- Capital Social

# Capital de Giro vs Necessidade de Capital de Giro (NCG)

## NGC

Se dá entre a **diferença** entre o Ativo Operacional e o Passivo Operacional



## Estratégias

# Necessidade de Capital de Giro Circulante

- 1) Negociação de Prazo com Fornecedores (PO↑)
- 2) Reduzir Estoques (AO↓)
- 3) Reduzir Prazo de Clientes (AO↓)
- 4) Capital dos Sócios ou Caixa
- 5) Produtos de Crédito

“

Não é a falta de lucro que sufoca os escritórios, é a necessidade de capital de giro não financiada.

”

Princípios para  
definir **o melhor  
produto financeiro**  
para o seu momento



Quanto **Maior a Urgência**  
**Maior a Taxa Cobrada**

Princípios para  
definir **o melhor**  
**produto financeiro**  
para o seu momento

Princípios para  
definir **o melhor  
produto financeiro**  
para o seu momento

Quanto **Maior a Urgência**  
**Maior a Taxa Cobrada**

Quanto **Maior o Risco**  
**Maior a Taxa**

Princípios para  
definir **o melhor  
produto financeiro**  
para o seu momento

Quanto **Maior a Urgência**  
**Maior a Taxa Cobrada**

Quanto **Maior o Risco**  
**Maior a Taxa**

Quanto mais longo o **Prazo de**  
**Pagamento** maior o **Risco** e a **Taxa**

Princípios para  
definir **o melhor  
produto financeiro**  
para o seu momento

Quanto **Maior a Urgência**  
**Maior a Taxa Cobrada**

Quanto **Maior o Risco**  
**Maior a Taxa**

Quanto mais longo o **Prazo de**  
**Pagamento** maior o **Risco** e a **Taxa**

Capital de **Longo Prazo** para Obrigações  
de **Longo Prazo** e Capital de **Curto Prazo**  
para Obrigação de **Curto Prazo**

Princípios para  
definir **o melhor  
produto financeiro**  
para o seu momento

Quanto **Maior a Urgência**  
**Maior a Taxa Cobrada**

Quanto **Maior o Risco**  
**Maior a Taxa**

Quanto mais longo o **Prazo de**  
**Pagamento** maior o **Risco** e a **Taxa**

Capital de **Longo Prazo** para Obrigações  
de **Longo Prazo** e Capital de **Curto Prazo**  
para Obrigação de **Curto Prazo**

Se há **boas garantias**, o **risco é menor** e a  
**taxa também.**

# Produtos Financeiros – Pessoa Jurídica

CRÉDITO OU  
FINANCIAMENTO  
DE LP

TAXA

-

APROVAÇÃO

-

# Produtos Financeiros – Pessoa Jurídica

	CRÉDITO OU FINANCIAMENTO DE LP	CHEQUE ESPECIAL (PF)	CONTA GARANTIDA
TAXA	-	^	-
APROVAÇÃO	-	v	-

# Produtos Financeiros – Pessoa Jurídica

	CRÉDITO OU FINANCIAMENTO DE LP	CHEQUE ESPECIAL (PF)	CONTA GARANTIDA	CARTÃO DE CRÉDITO
TAXA	-	^	-	v
APROVAÇÃO	-	v	-	^

# Produtos Financeiros – Pessoa Jurídica

	CRÉDITO OU FINANCIAMENTO DE LP	CHEQUE ESPECIAL (PF)	CONTA GARANTIDA	CARTÃO DE CRÉDITO	CRÉDITO SEM GARANTIA DE RECEBÍVEIS	CRÉDITO COM GARANTIA DE RECEBÍVEIS
TAXA	-	^	-	v	^	-
APROVAÇÃO	-	v	-	^	^	-

# Produtos Financeiros – Pessoa Jurídica

	CRÉDITO OU FINANCIAMENTO DE LP	CHEQUE ESPECIAL (PF)	CONTA GARANTIDA	CARTÃO DE CRÉDITO	CRÉDITO SEM GARANTIA DE RECEBÍVEIS	CRÉDITO COM GARANTIA DE RECEBÍVEIS	ANTECIPAÇÃO DE PRECATÓRIOS
TAXA	-	^	-	v	^	-	v
APROVAÇÃO	-	v	-	^	^	-	v

Ter lucro **é diferente** de ter caixa (Cash is King)

**É fundamental** ter uma Projeção de Fluxo de Caixa organizada

**Separe** os custos fixos dos custos variáveis

Cuidado com o **Custo Degrau**

Saiba calcular o Capital de Giro e a **Necessidade de Capital de Giro**

Quanto maior a **urgência**, o **risco** ou o **prazo de pagamento**, maiores serão as taxas – mas com **capital bem estruturado e boas garantias**, os custos diminuem.

Nos vemos  
em 100 anos!

**PRECATO**



Acesse Gratuitamente o Material  
dessa apresentação e a **Planilha de  
Projeção de Fluxo de Caixa**

A laptop is shown from a high-angle perspective, displaying a spreadsheet application. The spreadsheet is a cash flow projection table with columns for 'Saldo Inicial', four 'Semanas' (1-4), and three 'Meses' (1-3). The rows are categorized into 'FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL', 'ATIVIDADES FINANCIAMENTO', and 'ATIVIDADES INVESTIMENTO'. The table contains numerical values in Brazilian Reals (R\$), with some cells showing negative values. The final row shows the 'Saldo Final' for each period.

	Saldo Inicial	1	2	3	4	Consolidado Mes 1	Consolidado Mes 2	Consolidado Mes 3
<b>FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL</b>		R\$ 33.484,00	R\$ 34.978,00	R\$ 30.829,00	R\$ 33.747,00	R\$ 133.038,00	R\$ 137.321,00	R\$ 131.831,00
(+) Entradas								
Honorários Contratuais	R\$ 24.718,00	R\$ 25.902,00	R\$ 20.910,00	R\$ 25.756,00	R\$ 97.286,00			R\$ 93.697,00
Honorários Sucumbenciais	R\$ 3.823,00	R\$ 4.735,00	R\$ 5.432,00	R\$ 3.660,00	R\$ 17.650,00			R\$ 19.206,00
Adiantamentos de Clientes	R\$ 4.114,00	R\$ 3.334,00	R\$ 3.530,00	R\$ 3.364,00	R\$ 14.342,00			R\$ 15.572,00
Reembolsos de despesas	R\$ 829,00	R\$ 1.007,00	R\$ 957,00	R\$ 967,00	R\$ 3.760,00			R\$ 3.556,00
(-) Desembolsos								
Salários + Férias + Tributos sobre	-R\$ 12.736,00	-R\$ 12.668,00	-R\$ 12.332,00	-R\$ 13.409,00	-R\$ 51.145,00		-R\$ 55.998,00	-R\$ 47.477,00
Pró-labore dos sócios	-R\$ 4.528,00	-R\$ 5.221,00	-R\$ 4.957,00	-R\$ 4.764,00	-R\$ 19.470,00		-R\$ 19.854,00	-R\$ 21.290,00
Custas judiciais	-R\$ 1.329,00	-R\$ 1.976,00	-R\$ 2.301,00	-R\$ 1.527,00	-R\$ 7.733,00		-R\$ 8.232,00	-R\$ 7.762,00
Aluguel e condomínio	-R\$ 4.269,00	-R\$ 4.371,00	-R\$ 4.090,00	-R\$ 4.041,00	-R\$ 16.771,00		-R\$ 15.917,00	-R\$ 17.278,00
Marketing	-R\$ 3.358,00	-R\$ 2.480,00	-R\$ 2.520,00	-R\$ 2.998,00	-R\$ 10.756,00		-R\$ 11.679,00	-R\$ 10.305,00
Tributos sobre Resultado	-R\$ 3.846,00	-R\$ 3.947,00	-R\$ 3.227,00	-R\$ 3.537,00	-R\$ 14.557,00		-R\$ 13.903,00	-R\$ 14.720,00
Fornecedores	-R\$ 5.637,00	-R\$ 5.834,00	-R\$ 4.415,00	-R\$ 5.588,00	-R\$ 21.474,00		-R\$ 23.442,00	-R\$ 20.573,00
<b>ATIVIDADES FINANCIAMENTO</b>								
(+) Captação de Empréstimos	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 37.554,00		R\$ 33.620,00	R\$ 30.136,00
(-) Pagto. de empréstimos - Juros	-R\$ 2.563,00	-R\$ 1.752,00	-R\$ 2.304,00	-R\$ 3.035,00	-R\$ 9.654,00		-R\$ 10.806,00	-R\$ 9.555,00
(-) Pagto. de empréstimos - Juros	-R\$ 629,00	-R\$ 462,00	-R\$ 580,00	-R\$ 584,00	-R\$ 2.255,00		-R\$ 2.449,00	-R\$ 2.512,00
(-) Distribuição de Lucros /	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	-R\$ 6.000,00	-R\$ 6.000,00		-R\$ 5.550,00	-R\$ 6.631,00
<b>ATIVIDADES INVESTIMENTO</b>								
(+/-) Compra ou Venda de Ativos	R\$ 0,00	R\$ 0,00	-R\$ 3.000,00	R\$ 0,00	-R\$ 3.000,00		R\$ 6.000,00	-R\$ 3.244,00
(=) Saldo Final		R\$ 23.989,00	R\$ 20.256,00	R\$ 11.369,00	R\$ 223,00	R\$ 8.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 8.000,00