



## Saiba como organizar as **finanças da sua empresa**

Trabalhar para manter o setor financeiro em dia e, com isso, poder tomar decisões em qualquer hora e lugar pode ser o segredo da longevidade de sua empresa

Cocriado por

**ContaAzul** +



# Índice

Introdução	3
Cap. 1 - Controle diário	5
Cap. 2 - Controle semanal	12
Cap. 3 - Controle mensal	16
Cap. 4 - O nosso software de gestão	18
Considerações finais	20
Sobre a Souza Campos Soluções Contábeis	22
Sobre a Conta Azul	23
Referências	24





## Introdução

A saúde financeira de qualquer empresa, seja ela de grande ou pequeno porte, é de extrema importância para os donos de negócios. Afinal, como já falamos em vários outros materiais, não adianta ter um ótimo produto, fazer um bom atendimento, ter aceitação no mercado, mas tratar a gestão financeira dos negócios de qualquer jeito.

Organização, cuidado, dedicação e apoio. Estes são alguns dos adjetivos que devem acompanhar o setor financeiro das empresas sempre. Organização e cuidado para saber o que entra e sai do caixa, do estoque e dos rendimentos.



Dedicação para manter todos esses números em dia, sem esquecer ou “deixar para outro dia” a atualização dos dados. E apoio de toda a equipe para que este trabalho não atrase ou não tenha erros.

Infelizmente, nas pequenas empresas todos esses processos são considerados mais difíceis, não pela quantidade das informações, mas pelo tempo que levam para serem feitos. O problema, na maioria das vezes, não é a competência de quem faz, mas o número de tarefas que esta pessoa tem sob sua responsabilidade. Nas pequenas empresas, o rotineiro é encontrarmos uma pessoa responsável por vários setores e não uma equipe para cada setor.

Por isso que é importante destacar e apontar aos donos de negócios a relevância de contar com toda a tecnologia disponível hoje em dia. Não estamos falando de máquinas e equipamentos para a produção, mas de soluções acessíveis na administração: fáceis de usar, compatíveis com vários tipos de negócios e financeiramente viáveis.

Neste guia que apresentamos a partir de agora, vamos fazer uma lista dos principais controles financeiros que devem ser feitos diária, semanal e mensalmente para que o dono do negócio tenha total conhecimento da sua empresa – e não tome sustos desnecessários. E claro, ao final, mostraremos como a Conta Azul pode ajudar a fazer todo o trabalho de forma simples e rápida.

Tenha uma boa leitura!





Capítulo 1

## Controle diário

Tudo bem que chegar ao fim do expediente e ainda ter que colocar no papel toda a movimentação financeira do dia não é nada fácil. Mas é um trabalho necessário. Somente assim é possível saber como está a situação real da empresa. Pode parecer exagero pedir um controle diário de tudo, mas só assim o dono do negócio pode corrigir erros quando eles acontecem e, se necessário, refazer o planejamento estratégico.

Mas calma, não precisa repassar todo o plano da empresa todo dia. Ninguém quer ficar maluco, não é verdade? Dentro da gestão financeira há vários indicadores, alguns que precisam de cuidados diários, outros semanais, mensais e até anuais.



Não se preocupe, vamos listar e explicar as principais movimentações que devem ser controladas diariamente. Num primeiro momento, pense em um controle simples, que você pode fazer com as ferramentas que você tem em mãos – planilhas, por exemplo –, nada muito sofisticado. Depois, veja o que a tecnologia, mais especificamente a Conta Azul, pode facilitar em todo este trabalho.



## Fluxo de caixa

O fluxo de caixa é uma dos principais instrumentos para garantir a estabilidade financeira da empresa. É com ele que o dono do negócio acompanha o que entra e sai do caixa. O controle pode ser feito em qualquer periodicidade, mas o indicado é que seja diário, pois assim é possível saber a real situação da empresa, sem surpresas – principalmente as desagradáveis.

O principal objetivo de ele existir é para identificar o que falta e o que sobra no caixa. Desta forma, pode-se comparar o dia a dia com o planejamento estratégico e, se necessário, tomar providências, seja para corrigir um erro, seja para adiantar uma decisão de investimento.

Este relatório diário do caixa é formado pelos dados obtidos com as movimentações dos recursos financeiros da empresa: as despesas e as receitas. É basicamente o que você paga e recebe durante o dia. Porém, não confunda despesas e receitas com contas a pagar e contas a receber. Estes dois últimos conceitos estão ligados ao planejamento, mas não deixam de ser importantes. Mais adiante falaremos sobre eles.



## Receitas e despesas

O principal objetivo de elas existirem é para identificar o que falta e o que sobra no caixa. Desta forma, é possível comparar o dia a dia com o planejamento estratégico e, se necessário, tomar providências, seja para corrigir um erro, seja para adiantar uma decisão de investimento.

Vejamos as receitas. Normalmente, elas são formadas pela venda de mercadorias e serviços, dependendo do tipo de negócio. Mas entram nesta conta também os valores provenientes de empréstimos, vendas de bens da empresa, investimentos e rendimentos de aplicações, como a poupança.

E antes que você pergunte, a resposta é sim. Você terá que juntar tudo isso no fluxo de caixa no final do dia. Além dos registros de recebimento do caixa, é necessário ir atrás das outras informações, para saber se vieram em dinheiro vivo, em depósitos bancários ou outros meios. A dica é dividir as receitas por categorias de uma forma que fique mais fácil achar cada uma delas.

O mesmo ocorre com as despesas, só que com o caminho inverso. Aqui vão todos os gastos do dia e quanto mais detalhado melhor. Um pouco diferente das receitas, as despesas contam mais com valores mensais, como salários e encargos, água, luz, telefone, entre outros. Porém, sempre há gastos diários, como combustível, comissões e fretes.

O empreendedor pode escolher em separar as despesas em diárias e mensais. E para dar certo, não pode esquecer de registrar nada, especialmente se a empresa é nova e não tem um caixa com muitas sobras. Aquele “ah, foram só R\$ 10 no posto de gasolina para terminar o dia, nem vou contar” deve ficar fora da sua rotina. São R\$ 10 aqui, R\$ 5 ali e no final do mês há um buraco no caixa que ninguém consegue explicar.



## Estoque

Nada mais irritante para o cliente do que contar com uma mercadoria e descobrir que ela acabou, assim, de repente. Por isso, é preciso ressaltar: um estoque mal administrado sempre vai deixar o dono do negócio em maus lençóis. Seja qual for o produto, a quantidade, enfim, se você se propôs a vender e garante que tem, precisa entregar. Deve ser assim.

Gerenciar de forma eficiente seu estoque é um dos pontos essenciais para o sucesso da empresa. Se falta um produto, o seu negócio perderá aquela venda e, provavelmente, a próxima e o cliente. Isso não quer dizer que o estoque deve sempre estar entupido, pois mercadoria encalhada é dinheiro parado, o que pode desestabilizar as finanças.

O ideal é o dono do negócio saber com o que está lidando. E como fazer isso? Veja algumas dicas, mas não esqueça que um bom software de controle pode fazer maravilhas por você:

- > Registre todas as entradas e saídas, de preferência no momento em que elas ocorrem. Pode parecer chato, mas é necessário, pois só assim você terá a noção exata do que existe ali ou não;
- > Mantenha o estoque organizado, desta forma, evitará perdas e furtos (sim, a bagunça pode gerar vários problemas). E esta organização se refere aos apontamentos de entrada e saída e ao ambiente do estoque em si. Visualizar o que você tem, seja escrito ou empilhado, ajuda na tomada de decisões;
- > Faça um planejamento para o seu estoque, desta forma você saberá o que é mais vendido e poderá organizar as compras. Facilitará na negociação com os fornecedores, ajudará na decisão com os produtos perecíveis e não deixará o seu capital de giro dentro de caixas armazenadas em prateleiras.



## Controle bancário

É o registro diário de toda a movimentação bancária e do controle de saldos existentes: depósitos e créditos na conta da empresa e os pagamentos feitos por meios bancários e outros valores debitados em conta (tarifas, juros, contas de energia, água e telefone etc.).

Tem duas finalidades: confrontar os registros da empresa e os lançamentos do banco e gerar informações sobre os saldos bancários, se eles são suficientes para pagar os

compromissos do dia. Resumindo, é a conferência para saber se o seu planejamento financeiro está correto.

Entretanto, este controle é mais uma das atividades rotineiras da gestão financeira, que toma tempo, pois precisa ser feito minuciosamente, sem dar margem para qualquer tipo de erro. Um engano pode causar problemas com um consumidor ou fornecedor por uma cobrança errada ou gerar juros para a empresa, devido a uma conta paga com atraso pela falta de saldo.

Mas como em todos os outros processos, há uma ferramenta que a tecnologia oferece aos empreendedores: a conciliação bancária. E a Conta Azul, claro, oferece esta facilidade aos seus clientes. O aplicativo faz uma análise comparativa entre as movimentações e lançamentos de uma conta bancária com os seus correspondentes no controle financeiro da empresa. Ao configurar a função no sistema, a importação do extrato bancário é feita automaticamente, bastando ao dono do negócio fazer a conciliação quando achar necessário.

Desta forma, o sistema puxará as informações do banco e cruzará com os dados atualizados da empresa (todos os outros registros que você fez em cada dos controles financeiros). No final, você terá o resultado de quanto o seu negócio tem em mãos.



## A ajuda diária da Conta Azul

Claro que não é somente na conciliação bancária que a Conta Azul pode ajudar. A plataforma oferece as ferramentas necessárias para garantir uma gestão financeira eficiente para as pequenas empresas. Ele foi desenvolvido para que o dono do negócio não gaste tempo preenchendo dados repetidos em diversas planilhas. As informações são compartilhadas entre as áreas dentro do financeiro, diminuindo o tempo de trabalho e evitando erros.

Usemos como exemplo a venda de um par de sapatos. Sem a Conta Azul seria necessário preencher o relatório de receitas com o valor do produto e incluir a forma de pagamento, depois dar baixa no relatório do estoque e fazer a conta do que sobrou, e não se esqueça da despesa com a comissão do vendedor. Claro, é imprescindível emitir a nota fiscal.

Este processo deve ocorrer dezenas de vezes, sendo que no final do expediente seria necessário voltar ao relatório de receitas e de despesas e somar tudo para completar o fluxo de caixa. Caso o pagamento tenha sido feito com cartão, ainda é necessário acessar o extrato do banco para verificar se o débito foi feito corretamente. Ufa, acabou o expediente, mas não o trabalho.

Com a Conta Azul, a partir do momento que a venda foi registrada, com as informações pedidas pelo sistema, você já pode emitir a nota fiscal eletrônica (NF-e) integrada com a venda e o sistema já faz o controle do estoque também!

Enfim, no final do dia, basta acessar a sua conta na Conta Azul e verificar se está tudo correto, o que foi vendido, quanto ainda tem em estoque e o saldo do banco. E isso funciona no varejo, no atacado, na indústria e na prestação do serviço. O sistema consegue se encaixar na necessidade de cada negócio.





## Capítulo 2

# Controle Semanal

Na verdade, quando o dono do negócio resolve fazer um controle minucioso do setor financeiro, ele deve estar ciente das contas diariamente. Deve saber como as coisas andam a todo momento, de manhã, na hora do almoço e no fim do expediente. Porém, ter todo esse tempo disponível numa pequena empresa, mesmo que seja importante, não é tão fácil assim.

Semanalmente, dois controles que devem ser feitos são o contas a pagar e o contas a receber. Como foi falado anteriormente, esses dois conceitos estão relacionados ao planejamento financeiro da empresa. Só não confunda, eles não estão no plano das ideias, do que você imagina que vai entrar ou sair do caixa da empresa.



Esses dois instrumentos de controle são as previsões dos negócios que estão em andamento, do que deve entrar e sair do caixa (as receitas e despesas são a efetivação destas previsões, entendeu a diferença?).

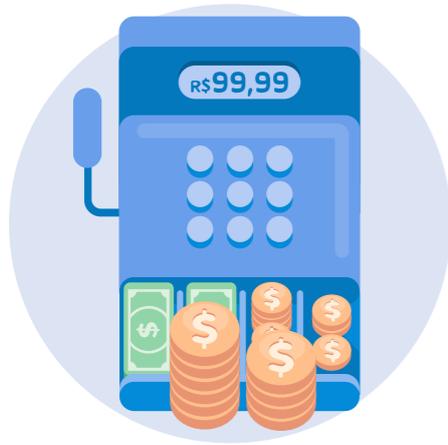
As planilhas podem estar separadas por semana, para facilitar a revisão de cada uma delas ao final ou início de cada nova jornada. E dentro de cada semana ainda podem estar divididas por categorias, igual as receitas e as despesas, para facilitar a conferência final, porque o empreendedor vai precisar comparar o controle semanal das previsões com o controle diário efetivado. Mas vamos primeiro aos conceitos e depois à ferramenta que pode auxiliar e facilitar tudo isso.



## Contas a pagar

O contas a pagar são todos os compromissos financeiros que a sua empresa assumiu. Registre tudo o que é necessário pagar naquele período determinado, com o valor correto e a data de vencimento. No caso das finanças da sua pequena empresa, todo cuidado é pouco, pois multas por atrasos, por exemplo, podem fazer a diferença entre uma porta aberta ou fechada.

E não é só isso: se você perder o controle do que deve, estará comprometendo a confiança da empresa perante os investidores ou fornecedores de crédito, como bancos privados e públicos. Pode parecer antiquado, algo que o seu avô falaria, mas honrar os compromissos é princípio básico de quem quer fazer história no mercado.



## Contas a receber

A atitude é praticamente igual a do contas a pagar, a diferença é que aqui significa o dinheiro que irá entrar para o caixa da empresa por meio do pagamento da venda de produtos e serviços.

É verdade que para o comércio varejista, que trabalha com a efetivação de uma compra, sem saber quando ela ocorrerá (previsões de vendas entram em outro tipo de planejamento), o contas a receber parece um pouco fora da rotina diária. Mas para comércios atacadistas, indústrias e empresas que trabalham com encomendas e afins, fazer um controle eficiente do que vai entrar no caixa da empresa é fundamental.

Saber com quanto você poderá contar nos próximos dias ou naquela semana pode ser a diferença entre um investimento que mudará os rumos do seu negócio e a estagnação do seu produto, por exemplo.

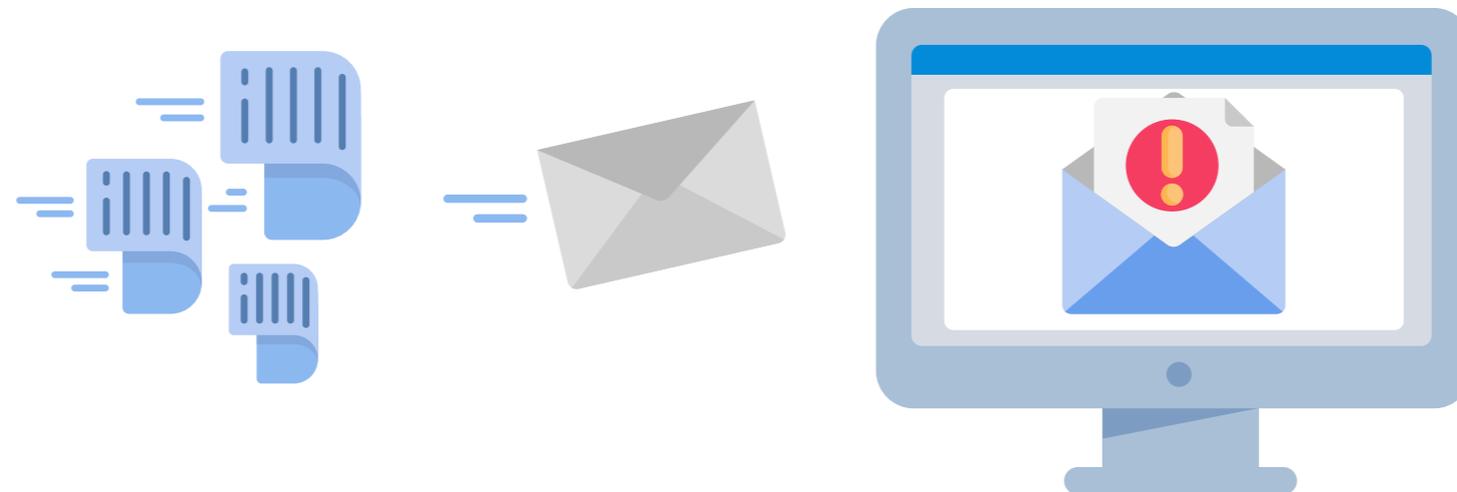
Com esse controle também é possível criar vantagens para os clientes. Lembra da história de honrar os compromissos? Então, aqui é você quem vai analisar os pagamentos em dia. Diante dos resultados é possível planejar estratégias de fidelização do cliente. E isso só ocorrerá se você fizer um controle do contas a receber de forma correta.

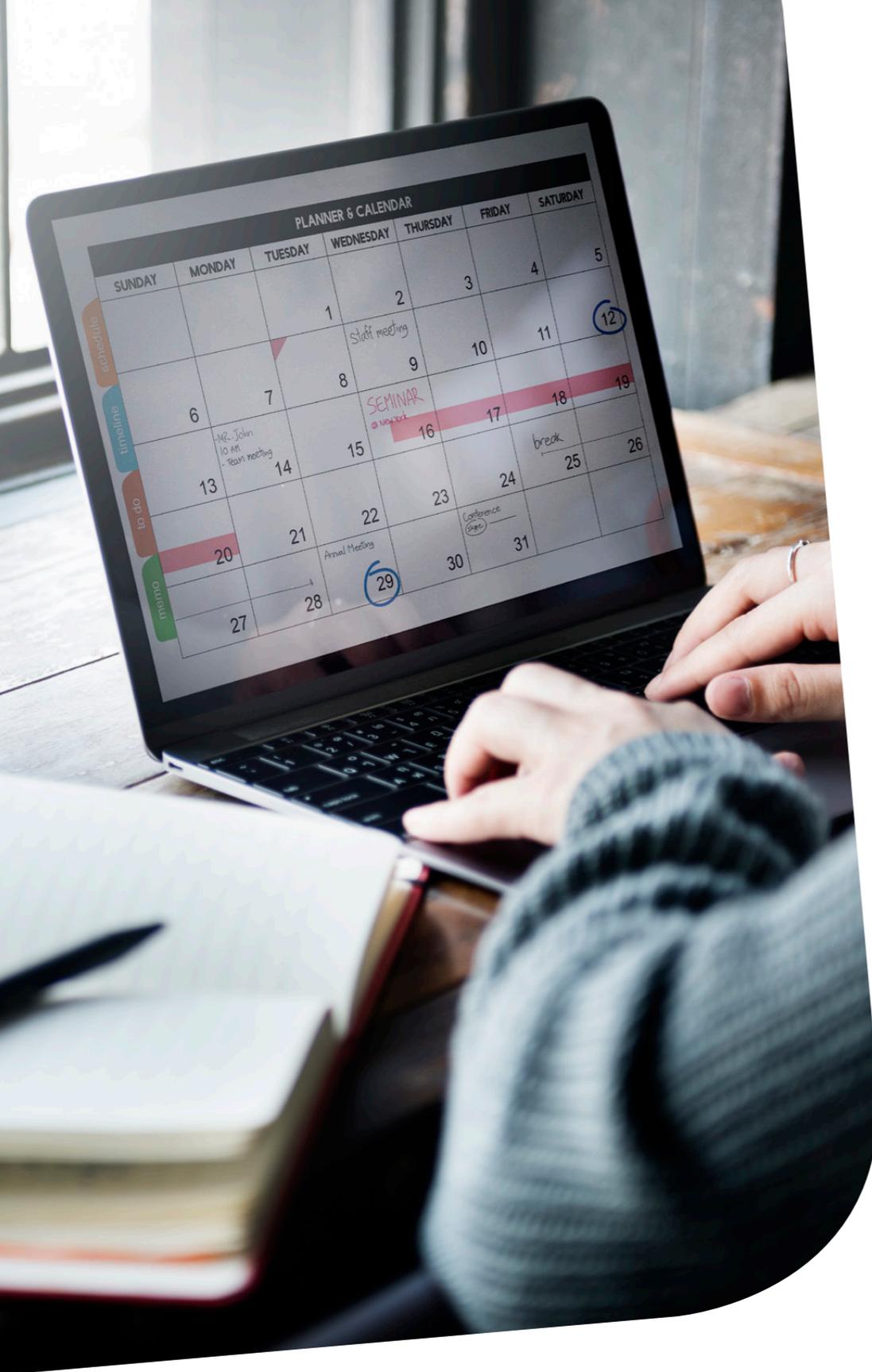


## A ajuda semanal da Conta Azul

Assim como o registro das despesas e das receitas, há espaço na Conta Azul para as previsões do contas a pagar e do contas a receber. O dono do negócio pode deixar registrado ali tudo o que já está programado, inclusive as prestações, que são replicadas de acordo com o registro do número de parcelas. Há, inclusive, espaço para emitir os boletos de pagamentos, que podem ser impressos, posteriormente, direto do sistema. Adeus, pasta cheia de papel andando por aí!

Além de todas as vantagens de interligar as áreas da gestão financeira, a Conta Azul ainda interage com você. Isso mesmo. Com todas as previsões registradas corretamente, o próprio sistema envia um e-mail de notificação, informando que há contas a pagar ou a receber naquele dia.





### Capítulo 3

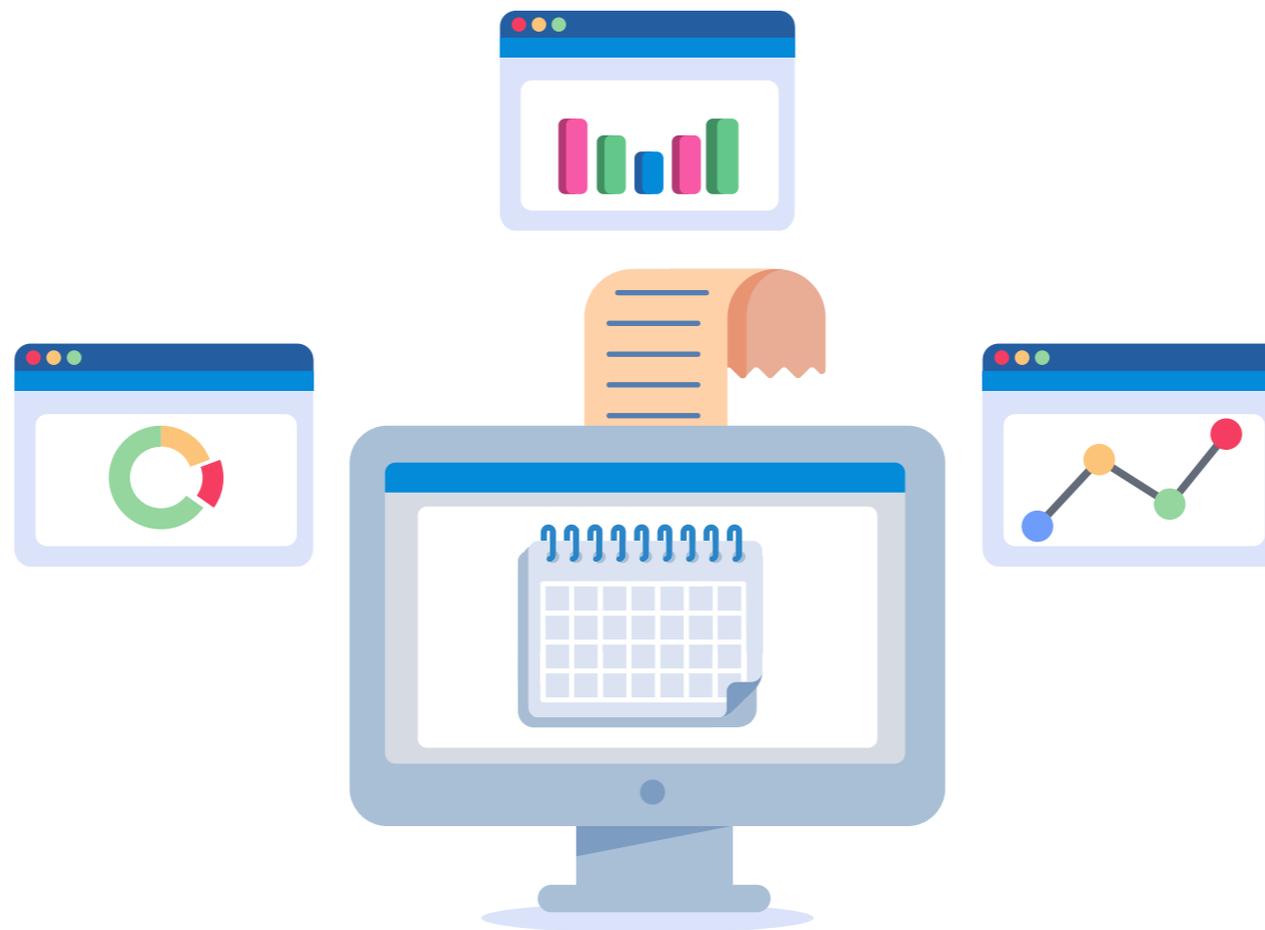
## Controle Mensal

Se o dono do negócio já faz um controle diário e semanal das suas finanças, o controle mensal não passará de uma revisão, para dar aquela última conferida no balanço do mês. Claro que há despesas mensais, como água, luz, aluguel e salários, mas como se espera que o planejamento financeiro esteja em dia, elas devem passar apenas por uma conferência, para ver se estão dentro dos planos e foram pagas corretamente.

Porém, há alguns documentos que são obrigatórios, entre eles o Demonstrativo de Resultados do Exercício, o DRE (Lei 11.638, de dezembro de 2007).



O objetivo final do DRE é saber se, no período estudado (o mensal é o mais indicado, mas ele pode ser bimestral, semestral, anual), a empresa teve lucro ou prejuízo. O que poderia tomar horas, e porque não dias, do tempo do empresário, fica pronto em minutos, com tudo aquilo que é preciso saber. Somado a isso, o sistema oferece outros relatórios que podem incrementar o planejamento financeiro e estratégico da empresa, como o ranking de produtos mais vendidos e o ranking de vendas por clientes. Todos esses relatórios podem ser produzidos de acordo com a periodicidade escolhida pelo empresário.





## Capítulo 4

# O nosso software de gestão

Já apontamos diversas vantagens da Conta Azul, mas não para por aí. Ela é uma plataforma de gestão online, que pode ser acessada e atualizada de qualquer lugar a qualquer hora, 24 horas por dia, 7 dias por semana. Para os donos de negócios, vendedores, entregadores e administradores, não há mais a preocupação de deixar os registros atrasados.

Tarefas que não precisam de periodicidade para acontecer também estão contempladas na Conta Azul, como o Controle de Vendas.



Neste espaço, o dono do negócio encontra os recursos necessários para organizar e acompanhar os processos de vendas, desde a proposta comercial até a emissão de NF-e. Além disso, pode acompanhar todo o processo de vendas por dentro do sistema, pois ele oferece a opção de envio de documentos. Também é possível verificar quando o seu cliente visualizou o e-mail enviado.

Se você já tem uma lista de produtos em estoque, clientes ou fornecedores, pode importar uma planilha no sistema e ganhar tempo com cadastros. Há ainda o controle dos pedidos de vendas, que pode estar ligado com o setor de produção e informar a necessidade da fabricação de mais peças, a emissão e gerenciamento de diversas listas de preços.

A Conta Azul foi desenvolvido para facilitar a vida do pequeno dono de negócio, levando a ele todas as facilidades que a tecnologia pode proporcionar. O que foi apresentado neste guia é somente uma parte do que o sistema pode oferecer, por isso, não perca tempo e experimente você também.

Experimente gratuitamente





## Considerações finais

Se você é um dono de negócio, já viu que não dá para sobreviver no mercado sem uma boa administração dos negócios. E a gestão financeira acaba sendo um dos principais pontos, pois sem dinheiro, não há empresa que ande para a frente. Olhando uma primeira vez, parece tudo complicado, cheio de nomes que você não está acostumado a ouvir. Afinal, quando pensou em abrir seu próprio negócio, a ideia era produzir e vender, e não ficar preenchendo planilhas.

Mas, fique calmo! Não é tão difícil assim e há ferramentas que podem ajudar e facilitar todo esse trabalho. A tecnologia, por exemplo, pode e deve ser usada. Hoje, há disponível no mercado diversas ferramentas de gestão desenvolvidas especialmente para as pequenas empresas, voltadas às necessidades que elas têm ou venham a ter no futuro.



É assim que a Conta Azul é pensada. Aqui trabalham pessoas que pesquisam e tentam entender o que o dono do negócio deseja. Nada é feito sem um motivo específico. A equipe de desenvolvimento ouve os clientes e coloca na tela do computador dispositivos que possam realmente fazer a diferença. Isto inclui aquele desenho que você vê, com a distribuição das pastas e das lacunas para preenchimento.

Perto deles está toda uma equipe que trabalha para atender aos clientes e sanar todas as dúvidas, seja por telefone, e-mail ou chat. E não para por aí, ainda tem o pessoal que produz treinamentos e materiais de apoio, como este que você leu, para dar suporte ao empresário. Aqui na Conta Azul, o nosso objetivo é dar tranquilidade para que o seu foco seja expandir os negócios, sem perder tempo com burocracias.





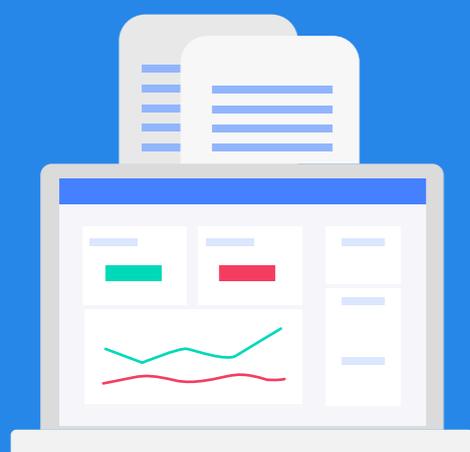
Conheça

## Sobre a Souza Campos Soluções Contábeis

Empresa de contabilidade voltada para o desenvolvimento de soluções contábeis, visando a gestão das entidades, com ou sem fins lucrativos.

 (21) 3083-0819

 [bruno@souzacampossc.com.br](mailto:bruno@souzacampossc.com.br)



Experimente

## Sobre a Conta Azul

Conta Azul é a plataforma online fácil de usar que ajuda você a organizar seus negócios. Em um único lugar, você conecta tudo o que precisa em sua empresa, do seu banco a sua contabilidade, do financeiro à emissão das notas fiscais.

Telefone **0800 600 0920**

Central de atendimento **[ajuda.contaazul.com](https://ajuda.contaazul.com)**

**[contaazul.com](https://contaazul.com)**

## Referências

[Site Conta Azul](#)

[Blog Conta Azul](#)

[Sebrae](#)

[Revista Exame](#)

