

PRIMEIROS PASSOS PARA ORGANIZAR SUA GESTÃO FINANCEIRA



8 hábitos simples para começar a cuidar melhor do dinheiro da sua empresa.



O dinheiro da empresa não é seu dinheiro pessoal

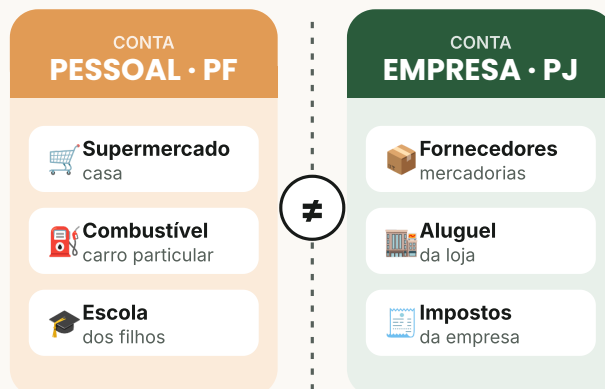
🔗 ENTENDA O PROBLEMA

Quando as despesas da casa e da empresa saem da mesma conta, fica impossível saber quanto o negócio realmente custa e quanto ele gera de resultado. O dinheiro que entra na conta PJ pertence à empresa: é dele que saem fornecedores, impostos, salários e demais compromissos. Ele não está automaticamente disponível para uso pessoal. A parte que chega até você precisa ser planejada e combinada com a sua contabilidade.

💬 EXEMPLO DO DIA A DIA

Rodrigo tem uma mercearia. Paga o supermercado da família, o combustível do carro particular e a mensalidade da escola dos filhos direto pela conta da empresa. No fim do mês, abre o extrato e não consegue responder: **quanto a mercearia gastou para funcionar?**

situação ilustrativa



AMANHÃ, FAÇA ISSO!

3 tarefas práticas para começar já

01



Abra sua conta PJ

Entre no aplicativo do seu banco e solicite a abertura de uma conta empresarial, caso ainda não tenha uma.

02



Investigue os últimos 30 dias

Abra o extrato da empresa e marque todas as despesas pessoais que foram pagas pela conta PJ.

03



Corrija os pagamentos

Liste as despesas pessoais que se repetem todo mês e transfira o pagamento delas para a sua conta PF.



PERGUNTA DE REFLEXÃO

Você sabe quanto dinheiro da sua empresa foi usado para despesas pessoais no último mês?

Empresário também precisa ter salário

02

ANTES · retiradas "quando precisa"



DEPOIS · remuneração definida

TODO MÊS

05

dia fixo



Pró-labore

valor definido

validado com a contabilidade

Pró-labore

Remunera o **trabalho** do sócio na empresa. Valor e data definidos, com os encargos previstos em lei.



Distribuição de lucros

Destinação aos sócios dos **lucros disponíveis**, observadas as regras contábeis e legais.

🔍 ENTENDA O PROBLEMA

Você trabalha na empresa e precisa ser remunerado por isso, com valor e data definidos. Essa remuneração se chama **pró-labore**. Ela é diferente da **distribuição de lucros**, que é a destinação aos sócios dos lucros disponíveis, observadas as regras contábeis e legais. Retirar dinheiro sempre que surge uma conta pessoal mistura as duas coisas e impede qualquer planejamento, tanto o seu quanto o da empresa.

💬 EXEMPLO DO DIA A DIA

Patrícia, dona de um salão de beleza, retirou R\$ 500 numa semana, R\$ 2.000 na seguinte e outros valores sempre que aparecia uma despesa pessoal. No fim do mês, **não sabia dizer quanto tinha recebido da própria empresa.**

situação ilustrativa



AMANHÃ, FAÇA ISSO!

3 tarefas práticas para começar já

01



Calcule suas despesas pessoais

Com papel e caneta ou numa planilha, anote quanto você precisa por mês para viver: casa, alimentação, transporte, escola.

02



Descubra quanto você já retira

Some as transferências para você nos últimos três meses e divida por três para chegar à média mensal.

03



Estabeleça sua remuneração

Defina uma proposta de valor e uma data fixa para receber. Valide o pró-labore e as demais retiradas com a sua contabilidade.



PERGUNTA DE REFLEXÃO

Você tem uma remuneração definida ou retira dinheiro da empresa conforme precisa?

Você sabe para onde vai o dinheiro?

💡 ENTENDA O PROBLEMA

Olhar o saldo do banco mostra quanto há na conta hoje, mas não conta a história do dinheiro. Controlar o financeiro é saber de onde veio cada entrada e para onde foi cada saída, incluindo os pequenos gastos, que, somados, fazem falta no fim do mês. O extrato bancário não substitui o controle financeiro completo. Vendas a prazo, movimentações em espécie e obrigações ainda não pagas também precisam ser acompanhadas, mesmo quando não aparecem no extrato.

💬 EXEMPLO DO DIA A DIA

Uma lanchonete recebeu R\$ 15 mil durante a semana. O dono abre o aplicativo, vê o saldo e fica tranquilo. Mas, se alguém perguntar quanto foi para fornecedores, taxas da maquininha e pequenas despesas, **ele não sabe responder**.

situação ilustrativa

Saldo disponível	
R\$?	
+ Vendas Pix	1.850
- Fornecedor	940
- Taxa cartão	62
+ Cartão	2.300
- Lanche	45
- Frete	80

Minha planilha · semana	
Vendas	4.150
Fornecedores	940
Taxas	62
Pequenas despesas	125
cada valor com sua categoria	

👁️ Olhar o saldo

Mostra **quanto há** na conta agora.

📋 Controlar

Mostra **de onde veio e para onde foi** cada real.

≠



AMANHÃ, FAÇA ISSO!

3 tarefas práticas para começar já

01



Baixe seu extrato

Entre no aplicativo do banco e baixe as movimentações dos últimos sete dias, em planilha ou PDF.

02



Classifique as movimentações

Passe os valores para uma planilha e dê uma categoria a cada linha: vendas, fornecedores, taxas, aluguel, outros.

03



Crie uma rotina diária

Programe um alarme no celular para dedicar dez minutos por dia à atualização do controle.



PERGUNTA DE REFLEXÃO

Você consegue explicar para onde foi o dinheiro que entrou na sua empresa na última semana?

Não espere a conta vencer para descobrir que precisa pagar

Próximos 30 dias						
SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SÁB	DOM
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

■ a pagar ■ a receber

🔍 ENTENDA O PROBLEMA

Ter dinheiro na conta hoje não garante que ele será suficiente para os compromissos dos próximos dias. É importante saber com antecedência o que vai sair (boletos, fornecedores, impostos, folha de pagamento) e o que vai entrar (pagamentos de clientes, vendas a prazo, cartões). Assim, dá para se antecipar: negociar prazos, cobrar quem está devendo e evitar juros por atraso.

💬 EXEMPLO DO DIA A DIA

Uma clínica tem R\$ 8 mil no banco, mas R\$ 12 mil em pagamentos vencendo nos próximos dias. A dona não sabe quanto tem a receber dos pacientes e dos convênios, **nem quando esses valores vão entrar.**

situação ilustrativa

No banco hoje

R\$ 8 mil

—

A pagar em breve

R\$ 12 mil

=

Se nada entrar

faltam R\$ 4 mil



AMANHÃ, FAÇA ISSO!

3 tarefas práticas para começar já

01



Levante seus pagamentos

Reúna boletos, faturas e compromissos que vencem nos próximos 30 dias e anote o valor e a data de cada um.

02



Liste seus recebimentos

Anote quais clientes ainda precisam pagar, com os valores e as datas previstas de entrada.

03



Programe lembretes

Cadastre cada vencimento e cada cobrança no calendário do celular, com aviso um ou dois dias antes.



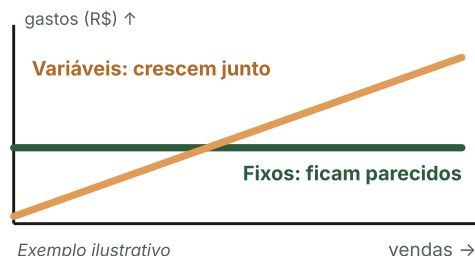
PERGUNTA DE REFLEXÃO

Você sabe se terá dinheiro suficiente para pagar as contas dos próximos 30 dias?

Quanto custa manter sua empresa aberta?

🔍 ENTENDA O PROBLEMA

Os gastos da empresa podem ser separados em dois grupos. Os **fixos** não acompanham diretamente o volume de vendas no curto prazo: vendendo muito ou pouco, eles continuam lá. Isso não quer dizer que nunca mudam (o aluguel pode ser reajustado, por exemplo). Os **variáveis** sobem e descem junto com as vendas ou a produção. Entender essa diferença ajuda a saber quanto a empresa precisa vender só para se manter.



🏠 FIXOS

Não variam diretamente com a quantidade vendida no curto prazo

🏠 Aluguel

💻 Mensalidade de sistemas

📶 Internet e telefone

📦 VARIÁVEIS

Acompanham o volume de vendas ou de produção

📦 Mercadorias vendidas

💰 Comissões sobre vendas

💳 Taxas sobre vendas

💬 EXEMPLO DO DIA A DIA

Uma loja de roupas paga **R\$ 2.000 de aluguel**, venda muito ou pouco. Já os gastos com as peças vendidas, as comissões das vendedoras e as taxas da maquininha **aumentam quando as vendas crescem** e diminuem quando elas caem.

situação ilustrativa



AMANHÃ, FAÇA ISSO!

3 tarefas práticas para começar já

01



Liste os gastos do mês

Abra o extrato e seus controles e anote todos os gastos do último mês, um por linha.

02



Separe fixos e variáveis

Crie duas colunas numa planilha, FIXOS e VARIÁVEIS, e coloque cada gasto na coluna certa.

03



Calcule o custo de uma venda

Escolha um produto ou serviço e some os gastos ligados diretamente a ele: mercadoria ou material, comissão e taxas.



PERGUNTA DE REFLEXÃO

Você sabe quanto custa manter sua empresa mesmo quando as vendas diminuem?

Faturar não é a mesma coisa que lucrar

🔍 ENTENDA O PROBLEMA

Faturamento, lucro e dinheiro no banco são três números diferentes, e confundi-los é um erro muito comum. Vender muito não significa necessariamente ganhar muito: se os custos e as despesas acompanham as vendas, o que sobra pode ser pequeno, ou até negativo.



FATURAMENTO

Quanto eu vendi?

Tudo o que a empresa vendeu no período.



LUCRO

Quanto sobrou?

Resultado obtido após considerar receitas, custos, despesas e tributos aplicáveis.



CAIXA

Quanto tenho agora?

O dinheiro de fato disponível no banco hoje.

💬 EXEMPLO DO DIA A DIA · UM MÊS DE UMA PEQUENA LOJA

Faturamento

R\$ 30.000

—

Custos e despesas

R\$ 24.000

=

Resultado estimado

R\$ 6.000

⚠️ Isso **não significa ter R\$ 6.000 no banco**. Parte das vendas pode ter sido no cartão ou a prazo e ainda não entrou; algumas despesas podem ter sido pagas antes ou ainda vão vencer. *Estimativa simplificada: o lucro contábil depende da correta apuração de todas as receitas, custos, despesas e demais ajustes aplicáveis.*



AMANHÃ, FAÇA ISSO!

3 tarefas práticas para começar já

01



Descubra seu faturamento

Consulte o relatório completo de vendas do mês anterior e confira os valores com as notas fiscais emitidas.

02



Estime seu resultado

Levante os custos e despesas do mesmo mês e subtraia do faturamento. É uma estimativa inicial, não o resultado oficial.

03



Compare com o banco

Veja o saldo disponível e liste valores a receber, pagamentos pendentes e outras movimentações que explicam a diferença.



PERGUNTA DE REFLEXÃO

Você sabe quanto sua empresa realmente ganhou no último mês?

Sua empresa está preparada para um imprevisto?

🔗 ENTENDA O PROBLEMA

Toda empresa passa por meses de vendas fracas, despesas inesperadas e problemas no dia a dia. A reserva financeira é um valor guardado separadamente justamente para esses momentos. Com ela, a empresa atravessa o imprevisto sem depender de imediato de empréstimos, cheque especial ou cartão de crédito, que podem envolver juros e comprometer os meses seguintes.

💬 EXEMPLO DO DIA A DIA

O forno de uma pizzeria quebra e a troca custa **R\$ 4 mil**. Sem reserva, o dono parcela no cartão de crédito. As parcelas **comprometem os pagamentos dos próximos meses** e, conforme as condições da operação, podem incluir juros.

situação ilustrativa



🎯 Como pensar a meta inicial

exemplo ilustrativo

R\$ 10 mil
compromissos
essenciais / mês

× 3

R\$ 30 mil
primeira
referência de
reserva



AMANHÃ, FAÇA ISSO!

3 tarefas práticas para começar já

01



Calcule seus compromissos essenciais

Some quanto a empresa precisa todo mês para manter as obrigações essenciais: aluguel, folha, impostos, fornecedores-chave.

02



Defina uma meta inicial

Multiplique esse valor por três para ter uma primeira referência de reserva e ajuste à realidade do seu negócio.

03



Comece a guardar

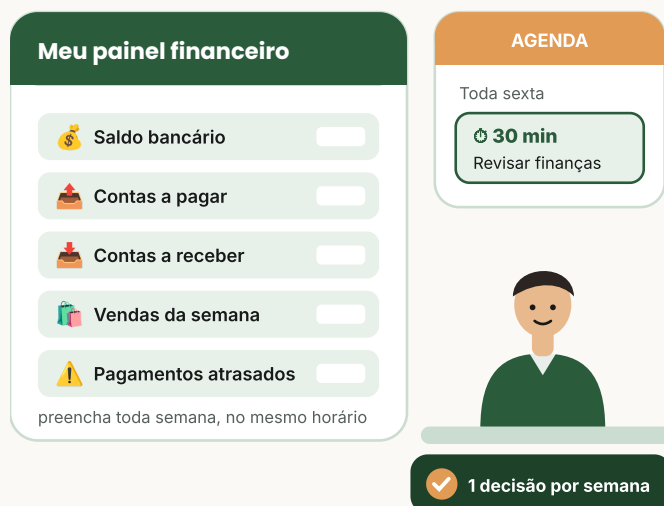
Crie uma aplicação separada e programe uma transferência mensal num valor compatível com o que a empresa pode guardar.



PERGUNTA DE REFLEXÃO

Por quanto tempo sua empresa conseguiria pagar as obrigações essenciais se as vendas caíssem?

Gestão financeira precisa fazer parte da sua agenda



🔍 ENTENDA O PROBLEMA

Gestão financeira não pode acontecer só quando o dinheiro aperta. Quem olha os números apenas na hora do problema já não tem tempo para planejar: resta apagar incêndio. Reservar um momento fixo na semana para acompanhar saldo, contas e vendas transforma a gestão em hábito e permite tomar decisões com calma, antes que a urgência decida por você.

💬 EXEMPLO DO DIA A DIA

O dono de uma oficina passa o mês resolvendo clientes, peças e funcionários. Só abre o financeiro quando precisa pagar um fornecedor e **descobre que o saldo não é suficiente.**

situação ilustrativa



AMANHÃ, FAÇA ISSO!

3 tarefas práticas para começar já

01



Reserve 30 minutos

Abra sua agenda e bloqueie um horário fixo por semana, exclusivo para analisar as finanças da empresa.

02



Crie seu painel financeiro

Faça uma anotação com cinco campos: saldo bancário, contas a pagar, contas a receber, vendas da semana e pagamentos atrasados.

03



Transforme análise em ação

Configure um lembrete recorrente e, ao fim de cada análise, registre uma decisão financeira para executar.



PERGUNTA DE REFLEXÃO

Você administra os números da sua empresa ou só olha para eles quando surge um problema?