

FastNFE

ERP completo para empresas que querem controle de verdade

GUIA PRÁTICO PARA EMPRESÁRIOS

Gestão financeira sem complicação

7 decisões que protegem o caixa, aumentam a clareza e colocam sua empresa no controle.

Leitura rápida. Aplicação imediata.

Inclui um plano de ação de 7 dias e acompanha a Planilha de Gestão Financeira FastNFE.

Antes de falar de números, uma verdade

Empresas raramente quebram por falta de trabalho. Muitas quebram porque vendem, crescem e movimentam dinheiro sem enxergar o que realmente acontece no caixa.

Gestão financeira não significa preencher dezenas de relatórios. Significa responder, com rapidez, a perguntas simples e decisivas: quanto entra, quanto sai, quando o dinheiro chega, onde ele desaparece e por quanto tempo a empresa consegue operar.

A meta deste guia não é transformar você em contador. É fazer você tomar decisões melhores antes que o caixa tome a decisão por você.

Use este material junto com a planilha

A teoria cria critério. A planilha transforma critério em rotina. Reserve 20 minutos por semana para atualizar os dados e analisar as exceções.

1. Separe lucro de caixa

Lucro mostra se a operação gera resultado. Caixa mostra se existe dinheiro disponível no momento. Confundir os dois cria uma falsa sensação de segurança.

Uma venda de R\$ 50 mil parcelada pode melhorar o resultado do mês e, ao mesmo tempo, deixar a empresa sem dinheiro para pagar fornecedores amanhã.

- Acompanhe resultado por competência na DRE.
- Acompanhe entradas e saídas por vencimento no fluxo de caixa.
- Nunca distribua lucro olhando apenas o saldo bancário.

Decisão prática: antes de assumir uma nova despesa fixa, confirme se o caixa projetado suporta pelo menos os próximos 90 dias.

2. Projete antes de gastar

O saldo de hoje conta o passado. O fluxo de caixa projetado mostra o futuro. Ele permite antecipar falta de dinheiro, negociar prazos e evitar crédito caro.

Projete semanalmente os próximos 30 dias e mensalmente os próximos 12 meses.

- Registre vencimentos, não apenas pagamentos realizados.
- Inclua impostos, folha, férias, parcelas e despesas sazonais.
- Crie três cenários: esperado, conservador e crítico.

Sinal de alerta: se uma queda pequena nas vendas deixa o saldo negativo, a empresa está operando sem margem de segurança.

3. Controle o contas a receber

Faturamento não paga boleto. Quem protege o caixa acompanha vencimentos, atrasos e concentração de receita por cliente.

Uma carteira grande pode esconder uma inadimplência crescente ou dependência perigosa de poucos compradores.

- Tenha uma rotina de cobrança antes e depois do vencimento.
- Monitore prazo médio de recebimento.
- Defina limites de crédito e regras claras para novas vendas.

Pergunta decisiva: quanto do que aparece como receita ainda não virou dinheiro?

4. Conheça sua margem de verdade

Preço de venda não pode nascer apenas do concorrente ou de um percentual aplicado sobre o custo. Ele precisa cobrir custos variáveis, despesas fixas, impostos, comissões, perdas e lucro.

Volume sem margem aumenta trabalho, risco e necessidade de capital.

- Calcule margem por produto, cliente e canal.
- Revise descontos que consomem o lucro.
- Separe produtos que vendem muito dos que realmente geram resultado.

Regra: faturamento impressiona; margem sustenta a empresa.

5. Crie uma rotina curta e inegociável

Controle financeiro funciona quando vira processo, não quando depende da memória do dono. Uma reunião semanal de 20 minutos pode evitar meses de problemas.

Use a planilha para discutir fatos, exceções e decisões. Evite reuniões longas que apenas leem números.

- Segunda-feira: caixa atual e vencimentos da semana.
- Quarta-feira: cobranças e recebimentos em risco.
- Sexta-feira: realizado versus previsto e ajustes da projeção.

Toda reunião deve terminar com responsável, prazo e decisão registrada.

6. Os 8 sinais de que o financeiro perdeu o controle

Se três ou mais itens abaixo fazem parte da sua rotina, não adie a reorganização.

1	O saldo bancário e a principal fonte de informação.
2	Contas vencem sem aviso ou dependem da memória de uma pessoa.
3	Vendas crescem, mas falta dinheiro com frequência.
4	A empresa paga juros mesmo tendo valores a receber.
5	Não existe previsão confiável para os próximos 30 dias.
6	Descontos são concedidos sem conhecer a margem.
7	Sócios retiram valores sem regra definida.
8	Os números da operação chegam tarde ou não fecham.

O problema não é a planilha. O problema é tentar administrar uma operação complexa com informação atrasada, desconectada ou incompleta.

7. Plano de ação: organize o financeiro em 7 dias

**Não tente consertar tudo de uma vez.
Execute uma etapa por dia.**

	Liste todas as contas bancárias, caixas e saldos.
	Registre contas a pagar e receber com vencimentos reais.
	Classifique receitas e despesas por categoria.
	Monte a projeção dos próximos 90 dias.
	Identifique atrasos, juros, clientes inadimplentes e despesas sem retorno.
	Calcule o resultado do mês e a margem operacional.
	Defina a reunião financeira semanal e os responsáveis.

Ao final dos sete dias, você não terá apenas números organizados. Terá uma visão mais clara do que precisa proteger, corrigir e acelerar.

A planilha ajuda. O sistema conecta.

Uma boa planilha cria disciplina e melhora a leitura financeira. Mas, conforme a empresa cresce, digitacao manual, informações espalhadas e atualizações tardias passam a limitar a gestão.

O FastNFE conecta vendas, fiscal, financeiro, estoque, produção e inteligência gerencial em uma única plataforma. Os dados deixam de depender de retrabalho e passam a acompanhar a operação.

**Quer descobrir como levar esse controle para toda a empresa?
Fale com um especialista FastNFE: <https://wa.me/5543999190181>**

Comece simples. Mantenha a disciplina. Cresça com controle.

fastnfe.com.br | Erakis Tecnologia

Aviso: este material tem finalidade educativa e não substitui orientação contábil, tributária ou financeira adaptada à realidade da sua empresa.