



Guia de Controle Financeiro para Lojas Físicas e Virtuais

A forma como você gerencia o dinheiro da sua loja é decisiva para a evolução do seu negócio

ContaAzul

Índice

Introdução	4
Cap. 1 - O que é gestão financeira?	7
Cap. 2 - Como utilizar a tecnologia para a gestão financeira	10
Cap. 3 - Os desafios da gestão financeira em empresas do varejo	13
Cap. 4 - Como fazer a gestão financeira de um pequeno comércio	17
1. Registre todas as suas movimentações financeiras	18
2. Separe contas pessoais e contas da empresa	19
3. Controle todas as suas contas a receber	19
4. Controle todas as suas contas a pagar	20



5. Faça fluxo de caixa e planejamento de contas	21
6. Aproveite as oportunidades	23
7. Organize as cobranças	24
8. Premie os clientes que pagam em dia	25
9. Faça o controle do estoque	26
10. Converse com um contador	27
Cap. 5 - Como planejar suas contas	28
Cap. 6 - Tomada de decisões para crescer e investir	31
Considerações finais	34
Referências	37



Introdução

O controle financeiro é uma peça-chave nas engrenagens de qualquer loja de e-commerce e varejo. Quando não se dá a devida atenção a essa parte do negócio, todos os indicadores podem sofrer.

Por isso, cabe a pergunta: como anda o controle financeiro na sua empresa? Você dedica toda a atenção necessária para garantir não apenas a sustentabilidade e a viabilidade do negócio, mas também o aprimoramento dos resultados, a multiplicação das vendas e a expansão do faturamento?

Esse tipo de controle ajuda o empresário a identificar quais são os pontos críticos do seu negócio e onde estão os aspectos



que necessitam de ajustes imediatos. É, como se pode perceber, também uma ferramenta de diagnóstico, o que é sempre tão relevante para todo o tipo de empresa.

Assim, os processos internos são otimizados e refinados para as tomadas de decisão que vão determinar o sucesso (ou fracasso) da empresa. Na teoria, tudo muito bonito. Mas e na prática? Vamos conversar a respeito?

Apesar de sua importância, o controle financeiro no varejo acaba sendo deixado de lado por muitos donos de negócios, pois não é considerado uma tarefa fácil. Mas será tão difícil assim? É hora de encarar o problema de frente.

Na verdade, trata-se de um dos maiores desafios do negócio. E também uma de suas grandes necessidades. Essa dificuldade leva alguns varejistas a navegarem sem uma bússola, a gerenciar no escuro, sem entender o passado, nem projetar o futuro.

Não por acaso, é nesse cenário que se eleva o risco diante de qualquer tempestade econômica, reduzindo a possibilidade de ancoragem em um porto seguro.

O principal problema ao tentar viabilizar o controle financeiro está na quantidade enorme de variáveis e fatores que precisam ser monitorados. De fora, pode parecer simples: basta aumentar o número de vendas, correto? Não.

Vender mais não significa, por si só, uma melhoria na saúde financeira do negócio. Afinal, de que adianta elevar o faturamento em 10% se, para isso, os gastos cresceram 12%. Faz sentido? Não, não faz.



E reduzir a quantidade de produtos parados no estoque? Embora o giro seja positivo, também essa medida não pode ser analisada de forma isolada. Afinal, livrar-se de mercadorias sem planejamento não impede prejuízos e nem sequer é garantia de amenizá-los.

Embora possamos encontrar objeções em todas as ações, não significa que não haja um caminho a seguir. E o que este guia propõe é justamente pensar na solução a partir do controle financeiro para varejo e e-commerce.

Essa estratégia deve ser precisa nos detalhes (com noção exata de cada um dos fatores), mas não pode se descuidar da conjuntura de variáveis que formam o esqueleto do negócio.

Então, se você deseja analisar seus números com maior atenção e entender quais rotas são indicadas para cada um dos desafios encontrados, siga a leitura. Ao final, esperamos que você esteja mais bem preparado para [olhar para o caixa](#), entender seus resultados e, a partir deles, construir dias melhores e mais rentáveis.





Capítulo 1

O que é gestão financeira?

A gestão financeira é um conjunto de ações administrativas que envolvem o planejamento, a análise e o controle das atividades relacionadas com o dinheiro do negócio. O objetivo é melhorar os resultados e aumentar o seu valor do patrimônio.

Uma correta condução nesse campo permite visualizar a atual situação da empresa de forma mais clara, facilitando a previsão e o enfrentamento de problemas, além do planejamento de novos investimentos.



Confira as principais funções da administração financeira:

- > Analisar os resultados financeiros e planejar ações necessárias para melhorá-los
- > Considerar e negociar a captação de recursos, além da aplicação do dinheiro disponível
- > Avaliar a concessão de crédito aos clientes e administrar a cobrança do que foi concedido
- > Realizar os recebimentos e os pagamentos, monitorando o saldo de caixa
- > Controlar as contas a receber e as contas a pagar.

São cinco as ações essenciais de gestão financeira em qualquer tipo de negócio:

1 Controle de custos

Permite o monitoramento do dinheiro gasto pelo negócio, identificando se ele está sendo aplicado de forma eficiente ou sem retorno significativo. É através do controle de custos que o dono do negócio consegue ver de forma mais clara se o orçamento da empresa e os valores cobrados pelos produtos que revende são compatíveis com a realidade dela. Integram a análise as receitas e despesas e também vendas, faturamento e capital investido.

2 Auditoria interna

Realizada pelo contador (próprio ou terceirizado), esse processo consiste em examinar as informações contábeis da empresa, buscando identificar se a gestão está adequada ou se as práticas precisam ser modificadas. Caso haja erros ou mesmo fraudes na condução dos negócios, levando à perda de dinheiro, a auditoria interna irá revelar a partir da análise de documentos, livro-caixa e outros registros.

3 Fluxo de caixa

Cabe ao dono do negócio monitorar suas receitas e despesas diariamente, incluindo contas a pagar e a receber, considerando os custos fixos e variáveis do negócio. Um [fluxo de caixa](#) bem organizado permite aproveitar melhor os recursos da empresa, se antecipando a possíveis períodos de caixa escasso ou excedente e tomando as medidas corretivas cabíveis em tempo.

4 Balanço patrimonial

O balanço patrimonial revela qual o patrimônio líquido da empresa, que representa a diferença entre ativos e passivos. No primeiro grupo, estão incluídos o dinheiro em caixa e a receber, além de bens móveis e imóveis. No segundo, estão as contas a pagar, obrigações trabalhistas e dívidas de longo prazo, por exemplo. Esse tipo de análise pode ser realizada com periodicidade que varia entre três meses e um ano, a depender do porte do negócio.

5 Conciliação bancária

Nada mais é do que um comparativo entre entradas e saídas do caixa com a movimentação financeira no banco. Caso identifique divergências, pode ser um sinal de que algum pagamento não foi contabilizado, indicando falhas no controle interno das finanças.

Depois de conhecer os principais conceitos, funções e ações da gestão financeira, você pode acompanhar com melhor entendimento de que forma utilizar a tecnologia para dar conta desse desafio, o que será abordado no capítulo a seguir.



Capítulo 2

Como utilizar a tecnologia para a gestão financeira

Conhecidas as particularidades da gestão financeira, é interessante saber que há diversas formas de colocá-la em prática, desde a utilização de softwares até as famosas planilhas no papel.

Qualquer opção pode funcionar, é claro, mas para conseguir a eficiência desejada, recorrer à tecnologia é o melhor negócio. Se você é um micro ou pequeno empresário, pode encontrar no mercado softwares e aplicativos desenvolvidos especialmente para o seu tamanho e seu bolso.



Antes de escolher um sistema para ajudar na gestão da sua empresa, é importante conhecer o que o mercado tem a oferecer e avaliar quais são suas necessidades. Aqui, não custa lembrar: uma análise do custo-benefício é sempre bem-vinda. Mas se você não sabe muito bem por onde começar, entender melhor alguns pontos vai facilitar as suas decisões.

Vamos começar por alguns conceitos. Os softwares (sistemas) são as ferramentas que vão lhe ajudar a manter os dados armazenados e, junto com isso, fazer uma espécie de contabilidade do que você tem. É como se fosse uma planilha mais moderna, que faz as contas e o controle de forma automática. Seu único trabalho é incluir as informações.

Os softwares apresentam várias funcionalidades e soluções. Para melhor entendimento, considere que cada uma dessas funções é um tipo de planilha que o empresário vai precisar, como contas a pagar, contas a receber e controle de estoque. Na maioria das vezes, já incluem algumas obrigações que precisam ser respeitadas, como a [nota fiscal ao consumidor eletrônica](#) e os impostos.

O próximo passo é escolher a plataforma, ou seja, o lugar onde o sistema vai ser usado. O computador de mesa e o notebook, normalmente, são a opção indicada para softwares que precisam ser instalados e que só vão funcionar ali. Para esses, não é necessário estar conectado à internet.

Mas hoje os sistemas mais completos para pequenas e médias empresas funcionam na nuvem. Para utilizá-los, não é necessário que estejam instalados programas no computador - basta ter acesso à internet. Dessa forma, estão disponíveis em dispositivos diversos, como notebook, smartphone e tablet.

Para entender melhor, vamos a um exemplo. É provável que você tenha um e-mail pessoal, como Gmail ou Outlook. Quando deseja ler suas mensagens, não precisa recorrer a um computador específico. Como o serviço é baseado na nuvem, pode ser acessado de qualquer lugar, inclusive pelo celular, na palma da sua mão.

Neste capítulo, você descobriu que a gestão financeira pode ficar mais fácil graças à tecnologia. Se você quer ter maior controle sobre o dinheiro que sai e o dinheiro que entra no negócio, mas tinha medo de números e cálculos, ou não queria perder tempo e nem investir em uma estrutura específica para esse fim, agora já sabe que existe uma solução para você.

A seguir, vamos falar dos desafios da gestão financeira que estão específicos em empresas do varejo, não sem apresentar também as melhores dicas para lidar com eles.





Capítulo 3

Os desafios da gestão financeira em empresas do varejo

Controle de estoque, fluxo de caixa, monitoramento de [contas a pagar e a receber](#), análise de faturamento, registro de vendas são alguns dos processos que compõem a gestão financeira de uma empresa.

No varejo, tanto em lojas físicas quanto e-commerces, cada uma dessas áreas exige atenção, especialmente quando se trata de um grande volume de vendas.



Na correria do dia a dia, muitos empresários não conseguem cuidar de todos esses aspectos e falham em delegar adequadamente a execução e acompanhamento de todas as essas tarefas.

Esse desafio se torna ainda maior quando um dos processos está desalinhado: se o [controle de estoque](#) não está sendo feito de forma correta, por exemplo, todo o restante pode ruir.

O fluxo de caixa é outro aspecto que exige trabalho e atenção. Não dá para deixá-lo de lado nem para lembrar dele apenas de vez em quando, sem acompanhamento regular.

Mas tudo isso já foi muito mais difícil e não precisa seguir assim. A maior prova é de que a necessidade de controle manual ficou no passado. Você não precisa mais atender seus clientes com um caderno junto ao balcão, onde anota cada entrada de dinheiro no caixa. Aliás, esqueça esse sistema arcaico, que funciona mais como um convite ao descontrole do que à organização.

Hoje, há softwares, planilhas e sistemas de automação que permitem uma análise acurada da situação de forma bem mais simples e rápida do que décadas atrás. Pelo computador ou mesmo pelo celular, você pode ter a situação financeira da empresa diante dos olhos. Mas não apenas enxergá-la como gerenciá-la assim, bastando para isso ter acesso à internet.

Mesmo assim, as plataformas digitais não fazem todo o trabalho sozinhas: é preciso de alguém para configurá-las, ajustá-las, monitorá-las e adaptá-las conforme as condições de trabalho e exigências do controle financeiro do negócio. O que queremos dizer com isso é que a tecnologia empresta a facilidade, mas o compromisso do acerto continua sendo seu.

Digamos, por exemplo, que o dono de um negócio queira implantar um ERP (a sigla significa, em português, Sistema de Gestão Empresarial) no seu e-commerce. Para isso, não basta estalar os dedos ou encomendar o primeiro software que encontrar, certo?

É preciso entender quais são os custos e formas de implementação, compreender como o programa pode ajudar, definir quem vai ficar encarregado de sua instalação e manutenção e, claro, encontrar uma solução adequada para as necessidades do negócio.

É possível também que o empresário queira integrar diferentes sistemas. Pode, por exemplo, usar um sistema para vendas e faturamento, outro para notas fiscais e outro para controle de estoque e fluxo de caixa. Nesse caso, depois de achar soluções para cada um desses problemas, é preciso viabilizar um jeito de integrar as ferramentas.

Caso a solução ofereça essa integração, melhor. Facilita muito o dia a dia.



Quer um exemplo?

Ao fechar uma venda, uma nota é emitida eletronicamente e isso gera uma informação para a saída de um produto do estoque que, por sua vez, comunica ao financeiro a necessidade de compra para reposição. É um processo tradicional e até corriqueiro, não é mesmo? Mas e se tudo isso ocorresse de forma automatizada, sem sua intervenção? É aí que entra a contribuição da tecnologia.

Para pequenas empresas, um software de gestão online costuma ser uma solução mais prática, intuitiva e barata, já que não demanda um sistema personalizado. A ContaAzul, por exemplo, é um sistema desse tipo, que faz gestão de vendas, monitoramento de contas, fluxo de caixa, conciliação bancária, relatórios de despesas, emissão de notas fiscais, controle de estoque, entre outros.

E, por fim, o empresário pode decidir ainda que cuidar de cada uma dessas funções em planilhas e controles individuais é a melhor opção para o seu caso. De qualquer forma, o controle financeiro de um pequeno comércio exige precisa seguir alguns passos, sobre os quais falaremos no próximo capítulo do nosso guia.



Capítulo 4

Como fazer a gestão financeira de um pequeno comércio passo a passo

Até aqui, você viu que precisa do controle financeiro para ter mais organização sobre o dinheiro do negócio e melhorar seus resultados. Mas aí surge a dúvida quanto às questões práticas: como fazer a gestão financeira de um pequeno comércio?

Seus desafios podem ser contornados com a adoção de 10 medidas certas que vão profissionalizar o seu negócio, aumentar o seu embasamento na tomada de decisões estratégicas e, no fim das contas, elevar seu faturamento e seu lucro.



Leia com atenção cada uma das dicas que vamos apresentar agora. Ao mesmo tempo em que toma conhecimento das ações a adotar, faça um exercício e já projete a aplicação delas na sua realidade. Ao final, tudo fará sentido para você nessa jornada de aprendizagem.

1 Registre todas as suas movimentações financeiras

O primeiro passo é registrar todos os lançamentos, movimentações e transações da sua empresa. Ou seja, é preciso ter controle absoluto daquilo que entra e sai. Não importa o valor envolvido na operação. Mesmo que seja uma venda de R\$ 0,50, precisa ser registrada. Se não fizer isso e repetir a operação 2.000 vezes no ano, serão R\$ 1.000 que você não saberá identificar a origem.

Você pode utilizar a tecnologia a seu favor, como um software de gestão, por exemplo, que contempla módulos adicionais que auxiliam o dia a dia da sua empresa como automação comercial, controle de estoque, faturamento, fiscal, etc.

Os sistemas de controle financeiro para varejo não podem deixar de oferecer recursos como controle de fluxo de caixa, que permite entender exatamente o que entra e sai, monitorar com eficiência as contas a receber e também calcular qual será o impacto da [inadimplência](#) na rotina do seu estabelecimento. Afinal, você precisa se preparar para lidar com situações como essa.

Com essas informações em mãos, você poderá ter um panorama geral da situação financeira do seu negócio e enxergar melhor os caminhos a seguir e as rotas a evitar e, dessa forma, trafegar com segurança entre as possibilidades de correção e oportunidades de melhoria.

2

Separe contas pessoais e contas da empresa

Um dos erros financeiros mais básicos de pequenas empresas é misturar as contas pessoais com as contas do negócio. Você já deve ter visto em mercados de bairro, por exemplo, um funcionário recorrer ao chefe para buscar troco em sua carteira. Esse é o roteiro perfeito para o fracasso, e você não deve incorrer nesse erro.

Quem faz essa confusão nas contas da empresa costuma não acompanhar os resultados reais do negócio. Acredite: muita gente não tem nem ideia de quanto o seu comércio fatura, vende e lucra de fato.

Então, se você estiver no início da preparação do seu negócio e quiser apenas duas dicas, aqui estão: registre todos os números de forma ordenada e mantenha as contas pessoais longe das finanças da empresa.

3

Controle todas as suas contas a receber

Essa é uma questão muito importante para fazer a gestão financeira do seu negócio: controlar o que sua loja recebe.

Em um pequenos comércio, você pode até imaginar que um controle rígido não faça tanta diferença no fim das contas, mas isso não é verdade. Lembre do exemplo que apresentamos no tópico número 1, sobre a venda de R\$ 0,50. O descomprometimento com as contas a receber pode prejudicar seriamente as finanças como um todo.



Muitos negócios fecham as portas por causa da inadimplência, por exemplo. Por isso, controlar o que sua loja recebe e tem a receber, seja no dinheiro, no cartão, no cheque e no carnê, é um passo importante.

Varejistas que vendem a prazo em algumas dessas formas de pagamento, principalmente naquelas que são mais instáveis quanto a possibilidade de pagamento posterior, como cheque e carnê, precisam se precaver, porque a falta de controle significa prejuízo.

Caso você não queira abolir de vez as vendas em cheque ou carnê, se permita conviver com a inadimplência dentro de um planejamento amplo, que não resulte em problemas mesmo que um ou dois clientes deixe de pagar. Isso é possível depois de calcular uma margem de segurança para qualquer pagamento parcelado.

4

Controle todas as suas contas a pagar

Da mesma maneira, o controle efetivo das contas a pagar evita surpresas desagradáveis. Em curto prazo, um descontrole desses compromissos pode significar apenas o atraso de uma conta, por exemplo. Em longo prazo, pode resultar em pagamento de juros altos, em empréstimos, em interrupção de serviços, em problemas com fornecedores, entre outros.

Muitas vezes, a falta de planejamento obriga o varejista a adotar o desconto de boletos e cheques em bancos e até factoring, para suprir suas deficiências de caixa.

Ter dinheiro rápido acaba sendo uma necessidade e o preço é alto: os juros cobrados são exorbitantes, fazendo com que o lucro das vendas acabe se perdendo por aí.

Tudo pode ficar ainda pior quando há inadimplência: aí se dá o "efeito bola de neve", afinal, é a empresa que acaba tendo que arcar com os compromissos, sob pena de perder seus fornecedores e ficar sem mercadorias para comercializar.

Resumindo: não dá para subestimar a tempestade que pode ter início em uma conta esquecida ou ignorada e não paga.

5 Faça fluxo de caixa e planejamento de contas

Agora que você conhece as contas a pagar e receber, precisa estruturar um planejamento adequado para lidar com elas e manter um fluxo de caixa atualizado.

O planejamento das contas é um dos pilares de um negócio bem-sucedido. Dele depende o controle financeiro do varejo, já que essa base sustenta toda a plataforma de transações.

Sem o planejamento adequado, as contas se avolumam, se confundem e se misturam em uma teia de obrigações que, pouco a pouco, contamina a eficiência de toda a operação.

O dono do negócio precisa entender e saber exatamente a data de vencimento de cada conta, assim como a prioridade, a importância e até as penalidades por falta de pagamento.

Fazer grandes aquisições sem se dar conta de que seu pagamento cairá justamente em uma época de receitas baixas é um excelente exemplo de tiro no pé.

Afinal, diante de tudo isso, ele precisa tomar as decisões que vão manter o barco navegando nos mais variados fluxos financeiros.

Nessas contas, entram tudo que a empresa tem a pagar e tudo que tem a receber. Mas é preciso ir além: com esse planejamento, é possível ter uma boa ideia de qual é o percentual de clientes em atraso, de qual a margem que você precisa cobrar em compras parceladas, de quanto dinheiro precisa ter em caixa para que o fluxo esteja adequado, etc.

Esse planejamento pode se dar de diversas formas, inclusive em iniciativas manuais, como o preenchimento de uma planilha em papel ou no computador.

Seja qual for o formato desse planejamento, o que precisa ficar claro é a saúde financeira da empresa, sempre focando as próximas semanas, os próximos meses e, depois, os próximos anos.

Nesse sentido, claro, vale ficar atento a soluções integradas que contemplem a gestão fiscal, empresarial e financeira, como os softwares de gestão.

Com eles, o tempo que você perderia controlando individualmente cada uma das etapas e cada um dos processos mencionados neste guia pode ser destinado a tarefas que vão elevar o patamar da sua empresa e para as quais você precisa se dedicar com afinco.

Além disso, softwares assim possibilitam uma visão conjuntural do negócio, de forma que você tem uma visualização melhor de qual é o diagnóstico financeiro da empresa.

6

Aproveite as oportunidades

Nos negócios, as oportunidades não devem ser desperdiçadas. Um exemplo clássico no varejo é uma compra de um fornecedor a prazo e uma venda à vista para o consumidor final.

Nesse caso, você está recebendo com antecedência o dinheiro que será usado para o pagamento de quem lhe fornece a mercadoria.

Parece um ótimo negócio, mas como aproveitá-lo? Primeiro, você precisa fazer uma boa compra na negociação com o seu fornecedor e, depois, precisa [descobrir um preço interessante](#) para a venda ao consumidor (e o desconto à vista).

Mas não basta arquitetar essa oportunidade sem ficar de olho nos números. Se você contemplar uma situação como a do exemplo e não controlar os valores pagos e recebidos, pode acabar usando o dinheiro “antecipado” como se ele fosse uma sobra no caixa e, assim, tomar decisões equivocadas.

Uma outra oportunidade, por exemplo, seria a compra de uma mercadoria em grande quantidade com desconto de um fornecedor específico. Nesse caso, não basta cuidar apenas do financeiro, mas também do estoque: por quanto tempo você pode manter o produto parado e onde ele será guardado (nas condições adequadas)?

E se você não tiver o dinheiro disponível para uma compra à vista do fornecedor ou o crédito necessário para a aquisição, pode ver a oportunidade bater na porta da concorrência.

Por isso, ter o controle exato das contas e do estoque facilita não apenas a previsão de saúde financeira da empresa, mas também ajuda a fazer negócios melhores, que podem incrementar muito o desempenho da empresa no futuro.

7 Organize as cobranças

A inadimplência dos clientes é um perigo para a sua empresa. Uma conta que é prevista e não paga pode ser um problema pequeno, mas uma previsão enorme de recursos que deixam de entrar pode ser até fatal para um pequeno negócio.

Para evitar esse tipo de situação, você precisa se antecipar. Mesmo que não tenha clientes inadimplentes, organize adequadamente suas contas a receber e sua relação de consumidores para se preparar caso surjam furos nos pagamentos previstos.

Nesse sentido, vale a pena atualizar o cadastro dos clientes e incrementar seu vínculo com eles. Quanto melhor a relação com o consumidor, mais difícil será ele não pagar sua conta. E quanto mais detalhes você tiver dele, melhor será sua abordagem para a cobrança.

E na hora de cobrar, tenha cuidado: o atraso de um dia no pagamento não é motivo para mandar o título direto para o cartório. Nesse momento, a melhor providência é assinalar o atraso em seu controle e entrar em contato com o cliente o quanto antes, até para garantir que o atraso não tenha origem em um mero esquecimento.

Uma prática cada vez mais adotada é o envio de lembretes personalizados por e-mail, antes do vencimento, para que o cliente tenha tempo suficiente de se organizar para o pagamento da conta.

Com o tempo, você percebe que a inadimplência é o típico exemplo de crise que gera oportunidade. Se souber lidar bem com ela, você não perde dinheiro e ainda transforma o cliente em fã.

8

Premie os clientes que pagam em dia

Receber os pagamentos com antecedência é ainda melhor do que uma quitação dentro do prazo.

Afinal, isso garante a entrada dos recursos financeiros para o seu negócio antes do prazo planejado, o que pode ser um grande respiro em um momento de sufoco.

Para garantir que esse pagamento antecipado seja recorrente, é importante que seu cliente perceba que está sendo valorizado por isso, através da oferta de vantagens especiais para quem atende a essa condição.

Descontos, brindes interessantes, um programa de pontuação são coisas que podem atrair o seu cliente a pagar antecipado. Entenda o seu público e premie com aquilo que ele prefere.

9

Faça o controle do estoque

O estoque é uma parte fundamental das finanças de um e-commerce ou loja de varejo. Se você não mantiver uma estrutura organizada nesse setor, terá problemas de diferentes tipos, que vão impactar diretamente o seu faturamento e seus lucros.

Para essa organização do estoque, o ideal é contar com sistemas automatizados, que auxiliam muito na gestão das vendas. Com esse acompanhamento, você fica sabendo na hora quando precisa de mais mercadorias de um tipo X, quando precisar acionar o fornecedor Y, quando precisa rever a compra Z, entre outros.

Assim, a integração com o financeiro é total: se você não sabe com antecedência que vai precisar comprar um produto e acionar o fornecedor, não consegue planejar devidamente suas contas a pagar nos próximos meses nem projetar seus ganhos adequadamente. Dessa forma, mesmo em pequenos negócios, a planilha manual ou no computador não é o suficiente para oferecer ao empresário a visão completa do negócio e de como o estoque influencia em todas as outras áreas da empresa.

10

Converse com um contador

O [contador](#) é uma figura muito importante na vida do empresário. Ele tem grande familiaridade com temas financeiros e fiscais e pode ajudá-lo não apenas na declaração para a Receita, mas também na tomada de decisões estratégicas que concernem as finanças da empresa.

Se você não mantém um diálogo aberto e periódico com seu contador, é melhor procurá-lo o quanto antes.

Provavelmente, com a visão dele, você terá uma noção muito melhor de como organizar, estruturar e aprimorar os números tratados neste guia.





Capítulo 5

Como planejar suas contas

Como vimos nos tópicos anteriores, o controle financeiro exige planejamento prévio. É melhor se antecipar do que resolver problemas. Até porque, nos negócios, imprevistos podem ser fatais.

Então, o primeiro passo para organizar e planejar suas finanças é fazer um diagnóstico completo da situação atual.

O fluxo de caixa está andando bem? O controle do estoque está em dia? As contas a receber e a pagar estão bem organizadas? Há um horizonte amplo de tempo através do qual você tem percepção completa da situação financeira da empresa, tanto para o passado recente quanto para as próximas semanas e para os próximos anos?



Por fim, responda: qual peça ainda não está se encaixando no quebra-cabeça?

Agora, estabeleça um cronograma para resolver todas essas pendências de organização.

É o momento de observar com clareza todas essas diferentes peças, entender o que está fora do lugar e descobrir rotas de ações para corrigi-las e reposicioná-las.

Depois desse diagnóstico inicial, você deve estruturar um controle financeiro rotineiro, um sistema que facilite a sua vida na obtenção de dados sobre a empresa e na resolução de problemas.

Esse sistema pode ser manual (através de planilhas impressas, por exemplo) ou virtual (através de softwares ou planilhas digitais).

Se você nunca usou qualquer sistema para controlar suas finanças, vai perceber que a ponta do lápis é um péssimo caminho: trata-se da maneira mais fácil de misturar, deturpar e perder informações importantes. O tempo gasto é enorme, e o resultado deixa a desejar, porque dificulta a visualização de toda a conjuntura.

Um sistema virtual funciona melhor, já que é mais fácil, mais rápido, mais confiável e mais facilmente organizável.

Nesse ambiente, se quiser começar com uma planilha, tudo bem. Mas é interessante ir além. Softwares de gestão como o ContaAzul, por exemplo, facilitam muito a vida do empreendedor e liberam tempo para o que o empresário realmente quer: a alma do seu negócio.



Além de auxiliar em controle de estoque, contas a pagar e receber e fluxo de caixa, o sistema da ContaAzul é uma verdadeira mão na roda das engrenagens do seu varejo: ele automatiza um monte de tarefas que tomariam um tempão.

Lembra a conciliação bancária, aquele processo que verifica se as contas fecham de verdade? Com esse software, é tudo automático.

Depois que os melhores resultados aparecerem no caixa, é hora de pensar em dar voos maiores. O que fazer com o dinheiro que sobra? No próximo capítulo, vamos dar algumas pistas.





Capítulo 6

Tomada de decisões para crescer e investir

Não poderíamos encerrar este guia sobre controle financeiro para varejo e e-commerce sem apresentar uma reviravolta no cenário. Afinal, somos otimistas de carteirinha.

Até aqui, falamos em ajustar o seu negócio, em contornar cenários difíceis, em corrigir erros e em adotar o rumo certo. Temos certeza de que você vai conseguir. Depois disso, qual será o seu próximo passo?

Como já foi dito, a gestão financeira funciona para saber como a sua empresa está e como ela pretende chegar ao futuro. O objetivo é sempre buscar o aumento do patrimônio, o que não significa somente investir dentro da empresa, com expansões, por exemplo.



O crescimento pode ser alcançado através de investimentos externos, desde que feitos de forma correta e sem riscos desnecessários.

Para tomar decisões que contribuam com o crescimento do capital da empresa, é preciso saber responder a quatro perguntas básicas:

Quanto você tem disponível?

Só mesmo conhecendo em detalhes o seu fluxo de caixa, adotando controles rígidos e sistemáticos, é possível conhecer a sua realidade financeira, o que determinará quanto capital você tem disponível no momento, além de indicar o valor do negócio (hoje e em uma perspectiva futura).

Quanto investir?

Essa etapa está diretamente associada à primeira pergunta. Primeiramente, você precisa fazer uma análise sobre o [retorno que esse investimento](#) irá trazer. Depois, considerando esse objetivo, deve avaliar quanto a empresa pode de fato gastar. Caso não tenha o valor necessário, estude as possibilidades para saber como ir atrás desse capital na etapa seguinte.

Como financiar o investimento?

Existem duas fontes primárias de recursos para as empresas: capital próprio (sócios) e capital de terceiros (empréstimos). É preciso calcular as porcentagens de capital próprio e de capital de terceiros que serão aplicados. Ou ainda, se só serão utilizados investimentos próprios ou se o valor total virá de terceiros.

Como distribuir os resultados?

A empresa deverá gerar capital suficiente para pagar os juros aos credores, impostos, dividendo para os sócios, e ainda uma parte destinada a reinvestimentos para crescer, apresentar novidades, entre outras possibilidades.

A gestão financeira eficiente irá direcionar as respostas dessas quatro perguntas básicas e essenciais. Tais análises irão ajudar na decisão sobre qual é o melhor destino para o capital de sua empresa.

Se você não tiver informações suficientes para responder a esses tópicos, não estará apto a tomar a melhor decisão. Nesse caso, volte uma etapa e melhore o controle financeiro. Mas não desanime. Cuidar do caixa oferece oportunidades permanentes de aprendizado. E isso independe do porte da empresa e do setor no qual atua.





Considerações finais

Em lojas físicas ou e-commerce, o varejo depende de um [controle financeiro](#) rigoroso. Qualquer número fora do lugar é prejuízo. E quanto maiores as vendas, maior é o problema em caso de um descontrole das finanças.

Se você conferiu os tópicos anteriores com atenção, tem uma boa ideia da importância e do rigor dessa organização e dos passos que você deve tomar para implementar um planejamento adequado das finanças do seu negócio.

Agora, na prática, pode não ser tão simples depurar os números do seu comércio. O que deve ser feito diariamente? Quais são os processos semanais? Quem deve ficar encarregado de cuidar de tantos números? Qual é o furo do fluxo de caixa?



Caso você se depare com questões como essa e não saiba como resolvê-las, nossa dica é conversar com o seu contador. Esse profissional tem grande familiaridade com as questões financeiras e fiscais de sua empresa e pode ajudar na implantação de sistemas e análises que possibilitem o melhor controle financeiro para a sua situação.

Nessa hora, vale a pena não apenas marcar uma conversa com ele, mas entendê-lo como seu aliado, um especialista que tem todas as condições de oferecer conselhos importantes que poderão fazer a diferença nas finanças da empresa.

E como você provavelmente já sabe, uma pequena diferença nos números pode representar um impacto enorme no final do mês.

Não se trata apenas de resolver o problema de uma conta em atraso, e sim de se antecipar aos movimentos e criar as condições para que seu varejo enfrente períodos turbulentos com tranquilidade e prospere ao longo dos anos de recuperação e crescimento econômico.

Nesse caminho, você vai entender que a adoção de um software de gestão pode ser o atalho que faltava para atingir resultados mais rápidos. Com ele, você terá a integração de todas as peças do seu quebra-cabeça financeiro e poderá dedicar mais tempo a liderar sua equipe e guiar a empresa para o rumo correto. Deixe a ContaAzul ajudá-lo nesse desafio.





Sobre o autor

Marcio Roberto Andrade

Controller na ContaAzul.
Formação nas áreas de
Computação, Gerenciamento
de Projetos e Gestão Financeira,
certificação PMP pelo PMI, ITIL
Foundation pelo EXIN e Microsoft
Certified Professional.

Mais conteúdos interessantes

[Sistemas e métodos para o varejista melhorar o negócio](#)

[Como definir suas metas de vendas](#)

[Saiba como lidar com a concorrência no comércio](#)

[Segredos do marketing para varejo](#)

[Big data no varejo: como tirar vantagem](#)

[10 ideias para melhorar a relação com o cliente](#)

[Como o varejista pode aumentar as vendas na crise](#)

[Como usar os maiores sites varejistas para vender seus produtos](#)

[As melhores técnicas de venda com foco no cliente \(e como aplicar\)](#)

[Como garantir um atendimento personalizado ao cliente](#)

[7 objeções em vendas \(e como ganhar o cliente\)](#)

[Entenda por que e como fazer fechamento de caixa corretamente](#)

[Exemplos de fluxo de caixa](#)



Referências

Material didático FGV - Pós-graduação em Administração de Empresas

Revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios

Exame PME

Cartilha Comércio Varejista - Série Minha Empresa Sustentável - Sebrae

Administração de Varejo - Fauze Najib Mattar (Editora Campus/Elsevier)

Gestão de Atacado E Varejo - Marcio Roberto Camarotto (lesde Brasil)

Guia de Indicadores Aplicados ao Varejo - Sebrae

Gestão do Back Office no E-commerce - Sebrae

Gestão de E-Business e E-Commerce: Estratégia, Implementação e

Prática - Dave Chaffey (Editora Campus/Elsevier)



Experimente

Sobre o ContaAzul

ContaAzul 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 **suporte@contaazul.com**

Compartilhe esse material:



contaazul.com

ContaAzul