

GUIA RÁPIDO: FLUXO DE CAIXA

Conheça os 5 passos fundamentais para você controlar e planejar as suas finanças de forma rápida e confiável

SUMÁRIO

<u>1. Sobre o Guia Rápido</u>	03
<u>2. Passo 1 - Plano de Contas</u>	04
<u>3. Passo 2 - Fluxo de Caixa vs Demonstrativo de Resultado</u>	10
<u>4. Passo 3 - Pagamentos e Recebimentos</u>	15
<u>5. Passo 4 - Indicadores Essenciais</u>	19
<u>6. Passo 5 - Gráficos para Análises</u>	23
<u>7. Conclusão</u>	28
<u>8. Conhecimento na Prática</u>	29
<u>9. Sobre a LUZ</u>	30

SOBRE O GUIA RÁPIDO

No final do dia, **realizar uma boa gestão financeira pode ser a grande diferença entre o sucesso ou falência da sua empresa.** Por isso, saber exatamente o quanto entra e o quanto sai do seu caixa é essencial.

Com o Guia Rápido de Fluxo de Caixa você vai ter um passo a passo do que fazer para conseguir ter um raio-x da situação econômica da sua empresa e, melhor do que isso, vai saber exatamente o que fazer para deixá-la com um fluxo de caixa positivo sempre.

É com esse controle e planejamento financeiro bem feito e organizado que você vai garantir a saúde das finanças da sua empresa. Por isso, **o grande objetivo deste ebook é apresentar 5 passos necessários para qualquer fluxo de caixa**, que se realizados corretamente, permitirão que qualquer gestor domine as suas finanças e ainda consigam ter ideias sobre o que fazer em relação a cada uma dessas etapas. Confira:



1

PLANO
DE CONTAS

1. PLANO DE CONTAS

O que é e para que serve: Um plano de contas é uma **classificação de suas receitas e despesas**. Quando você passa a separar seus itens de recebimentos e pagamentos em grupos, você consegue fazer controles maiores sobre o que é mais importante para o seu negócio. Ele vai te ajudar muito no controle de lançamentos desses itens.

Um exemplo simples é o salário de um funcionário.

Normalmente ele está enquadrado dentro do grupo de plano de contas de despesas com Recursos Humanos. A partir de uma organização bem feita, qualquer análise será mais simples e as tomadas de decisões serão mais conscientes.

Apesar de um dos principais objetivos do plano de contas ser a conformidade com os princípios de contabilidade, **não é preciso um contador para implantar o plano de contas na sua empresa**, você mesmo pode fazer isso.

Veja ao lado um exemplo de um plano de contas com 2 níveis de agrupamentos:

1. PLANO DE CONTAS	
Receitas	Despesas
5.1	DESPESAS COM PRODUTOS
5.1.1	Materia Prima
5.1.2	Comissão de Produtos
5.1.3	-
5.1.4	-
5.1.5	-
5.1.6	-
5.1.7	-
5.1.8	-
5.1.9	-
5.1.99	Outras Despesas com Produtos
5.2	DESPESAS COM SERVIÇOS
5.2.1	Deslocamento
5.2.2	Hospedagem
5.2.3	Comissão de Serviços
5.2.4	-
5.2.5	-
5.2.6	-
5.2.7	-
5.2.8	-
5.2.9	-
5.2.99	Outras Despesas com Serviços
5.3	DESPESAS NÃO OPERACIONAIS
5.3.1	Empréstimos
5.3.2	-
5.3.3	-
5.3.4	-
5.3.5	-
5.3.6	-
5.3.7	-
5.3.8	-
5.3.9	-
5.3.99	Outras Desp. Não Operacionais
5.4	DESPESAS COM RH
5.4.1	Salários
5.4.2	Pro Labore
5.4.3	Treinamentos
5.4.4	13 Salário
5.5	DESPESAS OPERACIONAIS
5.5.1	Aluguel
5.5.2	Água, Luz e Gás
5.5.3	Telefonia
5.5.4	Contador
5.6	DESPESAS DE MARKETING
5.6.1	Publicidade Online
5.6.2	Publicidade Offline
5.6.3	-
5.6.4	-

Exemplo de uma planilha com plano de contas para fluxo de caixa

1. PLANO DE CONTAS

Quanto mais simples o plano de contas (com menos níveis), melhor, já que isso simplifica a análise. Mas, vale lembrar que com mais níveis, você terá mais trabalho e poder analítico, a questão é saber encontrar o equilíbrio.

A escolha do número de níveis que você vai utilizar vai depender exatamente do porte da sua empresa. Cada nível significa uma especificação a mais naquele item de receita ou despesa.

Vamos tomar como exemplo um gasto com transporte durante a realização de uma consultoria:

Nível 1 - Despesas com serviços

Nível 2 - Gasto com deslocamento

Nível 3 - Táxi

Nível 4 - Diurno

Para ficar mais claro, separamos ao lado um exemplo de 2 níveis do grupo de despesas com serviços de uma consultoria. Veja:

5.2	DESPESAS COM SERVIÇOS
5.2.1	Deslocamento
5.2.2	Hospedagem
5.2.3	Comissão de Serviços
5.2.4	-
5.2.5	-
5.2.6	-
5.2.7	-
5.2.8	-
5.2.99	Outras Despesas com Serviços

Grupo de despesas com serviços em um plano de contas

1. PLANO DE CONTAS

Nós indicamos planos de contas de 2 níveis, pois assim você tem um agrupamento mais fácil de ser feito. De toda forma, vamos colocar 2 exemplos aqui embaixo. Um com 3 níveis e outro com 2 níveis apenas, conforme havíamos mostrado:

Nível 1	Nível 2	Nível 3
Despesas com RH	Salários	Equipe de Marketing
		Equipe de Vendas
	Treinamentos	Internos
		In Company
		Externos

Grupo de despesas com RH em 3 níveis

Nível 1	Nível 2
Despesas Operacionais	Aluguel
	Gastos com serviços jurídicos e de contabilidade

Grupo de despesas operacionais em 2 níveis

Veja que não existe certo ou errado quanto ao número de níveis a se utilizar, mas o trabalho de preenchimento de informações vai sempre ser mais complexo com a adição de novos níveis.

1. PLANO DE CONTAS

Um plano de contas normalmente é dividido em quatro grandes grupos de contas: os Ativos, os Passivos, as Receitas e as Despesas.

A parte de ativos e passivos só é importante mesmo para o seu contador. **Na nossa visão, a sua preocupação tem que ser com itens de receitas e de despesas no seu dia a dia.**

Por isso, você pode fazer um plano de contas com 2 grandes grupos: o de receitas e o de despesas. Depois disso, basta criar 2 níveis de classificação do plano de contas dentro de cada um.

São esses itens que vão impactar de fato no seu fluxo de caixa e é entendendo eles que você vai conseguir pensar em ações para melhorar o seu fluxo de caixa mês a mês.

Resumindo, só saber quanto entrou e quanto saiu é muito pouco. Para ter análises mais profundas e bem feitas classifique os itens de receitas e despesas.

Conclusão do passo 1:

- O plano de contas serve para classificar itens de receitas e despesas;
- Ele é essencial em qualquer empresa, mas precisa ser simplificado;
- Utilize apenas 2 níveis de especificação de contas para não ter trabalho de controle excessivo;
- Veja na próxima página como fazer o uso do plano de contas em uma planilha;

DICA IMPORTANTE:

Não use os grupos patrimoniais ativo e passivo no seu plano de contas, deixe essa tarefa para o seu contador.

1. PLANO DE CONTAS

2. Exemplo Preenchido - Excel

ARQUIVO PÁGINA INICIAL INSERIR LAYOUT DA PÁGINA FÓRMULAS DADOS REVISÃO EXIBIÇÃO DESENVOLVEDOR

Calibri 11

Fonte Alinhamento Número Estilo Células Edição

Área de Transf...

D5

Matéria Prima

Crie uma aba (ou mais) com os grupos de contas de receitas e despesas

Nessa aba, crie caixas para cada um dos seus grupos (níveis)

Para cada grupo de Despesas existente. Por exemplo, para despesas Pro Labore, Treinamento, etc. Procure agrupar contas similares em quantidade de 10 contas por grupo de contas.

Menu

Início

1. Plano de Contas

2. Lançamentos

3. Resumo: Lançamentos

4. Resultados Consolidados

5. Gráficos

6. Alertas e Dicas

7. Relatório de Impressão

Dúvidas Frequentes

Sugestões para Você

Sobre a LUZ

Planilhas Empresariais

Receitas Despesas

5.1	DESPESAS COM PRODUTOS	5.2	DESPESAS COM SERVIÇOS	5.3	DESPESAS NÃO OPERACIONAIS
5.1.1	Matéria Prima	5.2.1	Deslocamento	5.3.1	Empréstimos
5.1.2	Comissão de Produtos	5.2.2	Hospedagem	5.3.2	-
5.1.3	-	5.2.3	Comissão de Serviços	5.3.3	-
5.1.4	-	5.2.4	-	5.3.4	-
5.1.5	-	5.2.5	-	5.3.5	-
5.1.6	-	5.2.6	-	5.3.6	-
5.1.7	-	5.2.7	-	5.3.7	-
5.1.8	-	5.2.8	-	5.3.8	-
5.1.9	-	5.2.9	-	5.3.9	-
5.1.99	Outras Despesas com Produtos	5.2.99	Outras Despesas com Serviços	5.3.99	Outras Desp. Não Operacionais

5.4	DESPESAS COM RH	5.5	DESPESAS OPERACIONAIS	5.6	DESPESAS DE MARKETING
5.4.1	Salários	5.5.1	Aluguel	5.6.1	Publicidade Online
5.4.2	Pro Labore	5.5.2	Água, Luz e Gás	5.6.2	Publicidade Offline
5.4.3	Treinamentos	5.5.3	Telefonia	5.6.3	-
5.4.4	13 Salário	5.5.4	Contador	5.6.4	-

PRONTO

Início PC Receitas PC Despesas Jan Fev Mar Abr Mai Jun Jul Ago Set Out Nov Dez Resumo FC DRE CPagar CRec ...

Não quer ter todo esse trabalho? Então use uma planilha pronta de fluxo de caixa. Veja clicando aqui.

2 FLUXO DE CAIXA vs DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS

2. FLUXO DE CAIXA vs DRE

A fim de conservar uma excelente gestão financeira, o gestor ou empreendedor precisará entender **duas perspectivas importantes do negócio: uma, sob o viés de seu regime de caixa, e outra, sob o caráter do regime de competência.** No primeiro caso, aplica-se a análise do fluxo de caixa (FC) e, no segundo, o demonstrativo de resultado do exercício (DRE).

Independentemente da perspectiva escolhida, **os resultados consolidados de FC ou DRE precisam ser alimentados para chegar na tabela final.** Essa base são os lançamentos (registros) de receitas e despesas que acontecem no dia a dia da empresa veja um exemplo ao lado.

ABRIR

NOVO

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABRIR

ABR

Tabela com lançamentos classificados pelo plano de contas

Depois de ter essas receitas e despesas classificadas, automaticamente você terá o relatório de FC e DRE:

a. Fluxo de Caixa

O fluxo de caixa é a ferramenta que permite o controle preciso da movimentação financeira real (que aconteceu de fato) que uma empresa apresenta em determinado período.

LINK EXTERNO:

[Planilha de Fluxo de Caixa](#)

2. FLUXO DE CAIXA vs DRE

É por essas e outras, que o fluxo de caixa não vai ter nada a ver com vendas e sim com entradas reais de caixa na empresa.

A análise de fluxo de caixa tem importância muito grande para você entender a lucratividade, do lucro real e do seu saldo no início do mês. Esse é apenas o início, mas já são 3 informações cruciais para você analisar em conjunto com o seu DRE.

Como vimos, ao mesmo tempo em que o fluxo de caixa consegue gerenciar a liquidez da empresa, ele não é capaz de aferir seu resultado operacional mais fidedigno, por não contabilizar recebimentos futuros já acordados, como compras a prazo ou valores que certamente vão entrar na empresa, mas ainda não aconteceram (contas a receber). É por isso que o gestor também necessita ter a visão da DRE.

b. Demonstrativo de Resultado do Exercício

A demonstração do resultado do exercício (DRE) se trata basicamente de uma **demonstração contábil que mostra o resultado financeiro quando a venda acontece**, independentemente se ela entra no caixa ou não.

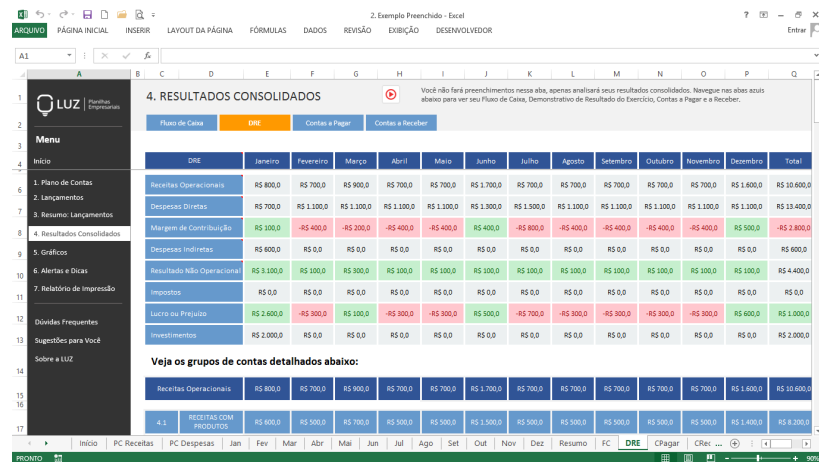
O regime de competência considera o fato gerador da operação financeira, não importa se já paguei a conta ou se o cliente ainda vai pagar pelo produto que comprou da empresa, o lançamento é contabilizado na data em que o acordo é firmado. Dessa forma é possível ter um retrato, independente das datas de lançamento, da situação da empresa.

Por exemplo, se hoje, dia 13 de outubro, sua empresa efetuou 5 vendas de R\$400, sendo que duas delas à prazo, e contratou uma empresa de entregas por R\$700 para levar os produtos, o regime de competência anota essas transações no dia 13/10, independentemente se o dinheiro já entrou ou saiu do caixa.

Por isso, a partir da DRE, o gestor consegue entender se a estrutura financeira da empresa está alinhada com o que dela se espera, de modo que se torna viável constatar se o modelo de negócio precisa ou não de emendas, sem que as eventuais flutuações de curto prazo do mercado, do público-alvo ou da macroeconomia turvem sua visão.

Em contrapartida, tal instrumento não se ocupa daquilo que de fato está ocorrendo com os fluxos financeiros reais da empresa.

Por isso, **as duas ferramentas são complementares**. Com ambas as perspectivas em mãos, o gestor ou empreendedor poderá tomar melhores decisões estratégicas.



Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE)

13

2. FLUXO DE CAIXA vs DRE

Conclusão do passo 2:

- O demonstrativo de fluxo de caixa (FC) permite uma análise pelo regime de caixa, ou seja, sempre que o dinheiro entrar na sua conta de fato;
- O demonstrativo de resultado do exercício (DRE) permite uma análise pelo regime de competência, ou seja, sempre que uma transação for feita, ele contabiliza, independentemente se é a prazo ou não;
- As duas análises são essenciais para qualquer empresa e devem ser feitas em conjunto;
- O ideal é ter uma planilha que já crie esses relatórios automaticamente a partir de lançamentos (registros) de entradas e saídas;

3. RESUMO: LANÇAMENTOS

Escolha um mês e veja o seu resultado diário e resumo geral. Preste atenção para variações de receita ou despesas no mês e decida como melhorar suas finanças.

Selecione o mês: Janeiro

	Data	Receita	Despesa	Saldo do Dia
1	1	R\$ 500,00	R\$ 400,00	R\$ 100,00
2	2	R\$ 200,00	R\$ 400,00	-R\$ 200,00
3	3	R\$ 100,00	R\$ 2.000,00	-R\$ 1.900,00
4	4	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
5	5	R\$ 0,00	R\$ 200,00	-R\$ 200,00
6	6	R\$ 3.000,00	R\$ 0,00	R\$ 3.000,00
7	7	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
8	8	R\$ 0,00	R\$ 300,00	-R\$ 300,00
9	9	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
10	10	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
11	11	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
12	12	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00

Total de Receitas	R\$ 3.800,00
Total de Despesas	R\$ 3.300,00
Resultado do Mês	R\$ 500,00

Menu:

- 1. Plano de Contas
- 2. Lançamentos
- 3. Resumo - Lançamentos
- 4. Resultados Consolidados
- 5. Gráficos
- 6. Alertas e Dicas
- 7. Relatório de Impressão

Dividas Frequentes

Sugestões para Você

Sobre a LUZ

Resumo: FC | DRE | Chagar | Chex...

Tabela com resumo dos lançamentos diariamente por mês

Uma boa planilha já gera relatórios e tabelas automaticamente para você. Veja uma clicando aqui.

3

PAGAMENTOS E RECEBIMENTOS

3. PAGAMENTOS E RECEBIMENTOS

Como falamos no passo anterior, todo o fluxo de caixa gira em torno dos lançamentos de receitas e despesas efetuadas na sua empresa.

O mais importante na hora de se fazer esses lançamentos é ter certeza que você fez a classificação correta deles em relação ao plano de contas e, **no caso de pagamentos parcelados ou futuros que você tenha algum mecanismo de controle do seu contas a pagar e a receber.**

De qualquer modo, para se realizar uma análise financeira bem feita de sua empresa, o fluxo de caixa precisa estar corretamente preenchido e atualizado. Além disso, esse fluxo de receitas e despesas deve ser confrontado com suas contas bancárias, assim você entende com perfeição o que vem ocorrendo com sua organização. **Uma prática interessante que você pode utilizar é a conciliação bancária**, onde os dados internos são confrontados com as informações das instituições financeiras onde a empresa possui conta, a fim de analisar se existe alguma inconsistência no fluxo interno.

Arquivo

Página Inicial

Inserir

Layout da Tabela

Fórmulas

Dados

Revisão

Exemplo Gráfico - Excel

DESENVOLVEDOR

Calcular

Colar

11

A

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

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

51

52

53

54

55

56

57

58

59

60

61

62

63

64

65

66

67

68

69

70

71

72

73

74

75

76

77

78

79

80

81

82

83

84

85

86

87

88

89

90

91

92

93

94

95

96

97

98

99

100

101

102

103

104

105

106

107

108

109

110

111

112

113

114

115

116

117

118

119

120

121

122

123

124

125

126

127

128

129

130

131

132

133

134

135

136

137

138

139

140

141

142

143

144

145

146

147

148

149

150

151

152

153

154

155

156

157

158

159

160

161

162

163

164

165

166

167

168

169

170

171

172

173

174

175

176

177

178

179

180

181

182

183

184

185

186

187

188

189

190

191

192

193

194

195

196

197

198

199

200

201

202

203

204

205

206

207

208

209

210

211

212

213

214

215

216

217

218

219

220

221

222

223

224

225

226

227

228

229

230

231

232

233

234

235

236

237

238

239

240

241

242

243

244

245

246

247

248

249

250

251

252

253

254

255

256

257

258

259

260

261

262

263

264

265

266

267

268

269

270

271

272

273

274

275

276

277

278

279

280

281

282

283

284

285

286

287

288

289

290

291

292

293

294

295

296

297

298

299

300

301

302

303

304

305

306

307

308

309

310

311

312

313

314

315

316

317

318

319

320

321

322

323

324

325

326

327

328

329

330

331

332

333

334

335

336

337

338

339

340

341

342

343

344

345

346

347

348

349

350

351

352

353

354

355

356

357

358

359

360

361

362

363

364

365

366

367

368

369

370

371

372

373

374

375

376

377

378

379

380

381

382

383

384

385

386

387

388

389

390

391

392

393

394

395

396

397

398

399

400

401

402

403

404

405

406

407

408

409

410

411

412

413

414

415

416

417

418

419

420

421

422

423

424

425

426

427

428

429

430

431

432

433

434

435

436

437

438

439

440

441

442

443

444

445

446

447

448

449

450

451

452

453

454

455

456

457

458

459

460

461

462

463

464

465

466

467

468

469

470

471

472

473

474

475

476

477

478

479

480

481

482

483

484

485

486

487

488

489

490

491

492

493

494

495

496

497

498

499

500

501

502

503

504

505

506

507

508

509

510

511

512

513

514

515

516

517

518

519

520

521

522

523

524

525

526

527

528

529

530

531

532

533

534

535

536

537

538

539

540

541

542

543

544

545

546

547

548

549

550

551

552

553

554

555

556

557

558

559

560

561

562

563

564

565

566

567

568

569

570

571

572

573

574

575

576

577

578

579

580

581

582

583

584

585

586

587

588

589

590

591

592

593

594

595

596

597

598

599

600

601

602

603

604

605

606

607

608

609

610

611

612

613

614

615

616

617

618

619

620

621

622

623

624

625

626

627

628

629

630

631

632

633

634

635

636

637

638

639

640

641

642

643

644

645

646

647

648

649

650

651

652

653

654

655

656

657

658

659

660

661

662

663

664

665

666

667

668

669

670

671

672

673

674

675

676

677

678

679

680

681

682

683

684

685

686

687

688

689

690

691

692

693

694

695

696

697

698

699

700

701

702

703

704

705

706

707

708

709

710

711

712

713

714

715

716

717

718

719

720

721

722

723

724

725

726

727

728

729

730

731

732

733

734

735

736

737

738

739

740

741

742

743

744

745

746

747

748

749

750

751

752

753

754

755

756

757

758

759

760

761

762

763

764

765

766

767

768

769

770

771

772

773

774

775

776

777

778

779

780

781

782

783

784

785

786

787

788

789

790

791

792

793

794

795

796

797

798

799

800

801

802

803

804

805

806

807

808

809

810

811

812

813

814

815

816

817

818

819

820

821

822

823

824

825

826

827

828

829

830

831

832

833

834

835

836

837

838

839

840

841

842

843

844

845

846

847

848

849

850

851

852

853

854

855

856

857

858

859

860

861

862

863

864

865

866

867

868

869

870

871

872

873

874

875

876

877

878

879

880

881

882

883

884

885

886

887

888

889

890

891

892

893

894

895

896

897

898

899

900

901

902

903

904

905

906

907

908

909

910

911

912

913

914

915

916

917

918

919

920

921

922

923

924

925

926

927

928

929

930

931

932

933

934

935

936

937

938

939

940

941

942

943

944

945

946

947

948

949

950

951

952

953

954

955

956

957

958

959

960

961

962

963

964

965

966

967

968

969

970

971

972

973

974

975

976

977

978

979

980

981

982

983

984

985

986

987

988

989

990

991

992

993

994

995

996

997

998

999

1000

Área de Transição

Fonte

Alinhamento

Estilos

Formatação Condicional

Formatar como Estilos de Célula

Inserir

Excluir

Formular

Classificar e Filtrar

Localizar e Selecionar

Edição

E24

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

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

51

52

53

54

55

56

57

58

59

60

61

62

63

64

65

66

67

68

69

70

71

72

73

74

75

76

77

78

79

80

81

82

83

84

85

86

87

88

89

90

91

92

93

94

95

96

97

98

99

100

Menu

Inicio

Planos de Contas

Lançamentos

Resumo Lançamentos

Resultados Consolidados

Gráficos

Alertas e Dicas

Relatório de Impressão

Dividas Frequentes

Sugestões para Voçê

Sobre a LUZ

2. LANÇAMENTOS: JAN

Para cada lançamento de receita ou despesa preencha o dia, classificação, item, plano de contas, valor e status. Adicione o saldo do ano anterior e veja o resultado nos resultados de resultados.

Jan

Fevereiro

Março

Abril

Mai

Junho

Julho

Agosto

Setembro

Outubro

Novembro

Dezembro

	Dia	Classificação	Item	Plano de Contas	Valor	Status	Saldo
1	Receita	Apóvia	RS 400,00	Pago	RS 700,00	Saldo do Ano Anterior	RS 300,00
1	Receita	Apóvia	RS 100,00	Pago	RS 800,00		
2	Despesa	Pagamentos	RS 400,00	Não Pago	RS 800,00	Total de Receitas	RS 3.800,00
2	Despesa	Publicidade Online	RS 400,00	Pago	RS 400,00	Total de Despesas	RS 3.300,00
2	Receita	Consultoria	RS 200,00	Pago	RS 600,00		
2	Receita	Juros	RS 100,00	Não Pago	RS 600,00	Resultados do Mês	RS 500,00
2	Despesa	Aluguel	RS 100,00	Pago	RS 500,00	Acumulado	RS 800,00
2	Despesa	Comissão de Produtos	RS 200,00	Pago	RS 300,00		
2	Despesa	Salários	RS 100,00	Pago	RS 200,00		
2	Receita	Produto 2	RS 100,00	Pago	RS 300,00		
4	Receita	Apóvia	RS 100,00	Não Pago	RS 300,00		
5	Despesa	Comissão de Produtos	RS 200,00	Pago	RS 100,00		
5	Despesa	Imóveis	RS 2.000,00	Pago	RS 1.900,00		
6	Receita	Juros	RS 3.000,00	Pago	RS 1.100,00		
8	Despesa	Hospedagem	RS 300,00	Pago	RS 800,00		

Inicio

PC Receitas

PC Despesas

Jan

Fev

Mar

Abr

Mai

Jun

Jul

Ag

Set

Out

Nov

Dez

Resumo

PC

DE

Chagar

Ches

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...</

Tabela com lançamentos classificados como pagos ou não pagos

LINK EXTERNO:

[Planilha de Conciliação Bancária](#)

3. PAGAMENTOS E RECEBIMENTOS

a. Contas a Pagar

O contas a pagar é um resumo, separado mês a mês, com todos os **compromissos de despesas que você assumiu e ainda não pagou**.

Ter o conhecimento do seu contas a pagar te ajuda a fazer análises importantes do seu negócio. Por exemplo, se você tem um contas a pagar de R\$10.000 para o próximo mês e tem uma média de receitas mensal de R\$7.000, sabe que muito provavelmente você entrará no vermelho se não realizar nenhuma ação para aumentar vendas.

Além disso, **é sempre importante fazer comparações entre o seu contas a pagar o seu contas a receber**, assim você consegue ter uma visão clara da sua necessidade de caixa para qualquer mês.

b. Contas a Receber

O contas a receber funciona da mesma forma, só que aqui você vai mensurar os **recebimentos futuros ainda não realizados**.

Ter o controle de inadimplência é essencial para você não ter prejuízo em meses que tinha previsão de lucro. Para isso, veja os principais clientes com contas a receber importantes e acompanhe o pagamento das mesmas.

Se ocorrer atrasos, entre em contato diretamente e resolva o problema de forma rápida para o seu caixa não sentir no final do mês.

Conclusão do passo 3:

- Deixe sempre seus custos atualizados no seu contas a pagar;
- Controle o recebimento de clientes relevantes pelo seu contas a pagar;
- Compare sempre o contas a pagar com a receber para ter certeza se você terá necessidade de caixa ou não;

Na próxima página você verá um exemplo de uma demonstração de contas a pagar:

3. PAGAMENTOS E RECEBIMENTOS

2. Exemplo Preenchido - Excel

ARQUIVO PÁGINA INICIAL INSERIR LAYOUT DA PÁGINA FÓRMULAS DADOS REVISÃO EXIBIÇÃO DESENVOLVEDOR

A1

LUZ

Menu

- Início
- 1. Plano de Contas
- 2. Lançamentos
- 3. Resumo: Lançamentos
- 4. Resultados Consolidados
- 5. Gráficos
- 6. Alertas e Dicas
- 7. Relatório de Impressão

Dúvidas Frequentes

Sugestões para Você

Sobre a LUZ

CONSOLIDADOS

Resultado consolidado do seu contas a pagar separado por mês

DRE Contas a Pagar Contas a Receber

Você não fará preenchimentos nessa aba, apenas analisará seus resultados consolidados. Navegue nas abas azuis abaixo para ver seu Fluxo de Caixa, DRE, Contas a Pagar e a Receber.

Contas a Pagar	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total
Total de Despesas a Pagar	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 400,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	
5.1 DESPESAS COM PRODUTOS	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
5.1.1 Matéria Prima	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
5.1.2 Comissão de Produtos	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
5.1.3 -				R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
5.1.4 -				R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
5.1.5 -				R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
5.1.6 -	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
5.1.7 -	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
5.1.8 -	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
5.1.9 -	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
5.1.99 Outras Despesas com Produtos	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00

Análise específica, feita automaticamente, separando o contas a pagar por conta

Na planilha de Fluxo de Caixa da LUZ o demonstrativo de contas a pagar é criado automaticamente. Veja clicando aqui.

PRONTO

4 INDICADORES ESSENCIAIS PARA CONTROLAR SUAS FINANÇAS

4. INDICADORES ESSENCIAIS

Existem diversos indicadores que atuam no controle e na manutenção da saúde financeira de uma empresa. Junto aos gráficos, **são esses índices que demonstram a real situação do negócio e possibilitam uma tomada de decisão mais assertiva.** Por meio de uma análise criteriosa é possível, inclusive, ter insights importantes para a gestão da empresa.

Conheça alguns indicadores que certamente te ajudarão a fazer uma gestão financeira mais eficiente:

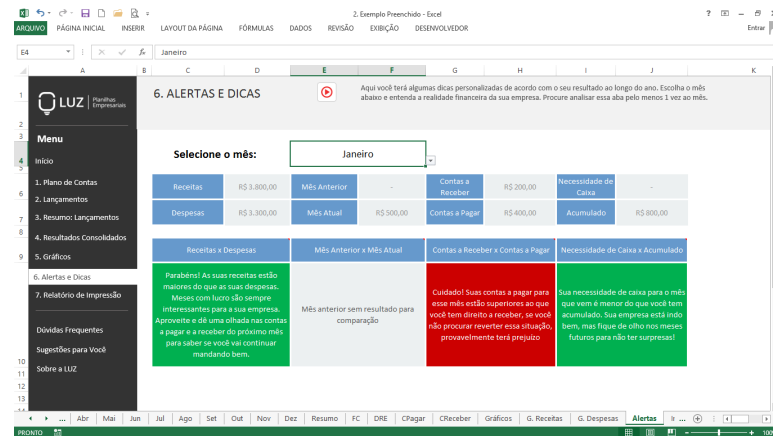
a. Lucro ou Prejuízo

Esse é o um dos indicadores mais básicos e obrigatórios que existem. Se no final do mês você não sabe se teve mais receitas ou mais despesas, é sinal de que seu fluxo de caixa está meio de lado.

Não tem muito mistério para fazer o cálculo se você está tendo lucro ou prejuízo no seu fluxo de caixa. Vamos ver:

$$\text{Lucro ou Prejuízo} = \text{Receitas reais}^* - \text{Despesas reais}^*$$

* receitas ou despesas que entraram ou saíram da sua conta



Painel de alertas e dicas para análise rápida. Veja que o uso de cores facilita o entendimento dos principais indicadores de fluxo de caixa

4. INDICADORES ESSENCIAIS

b. Índice de Lucratividade

Demonstra a relação existente entre seu lucro líquido e o faturamento total. Ele serve para mostrar se a sua empresa teve um custo muito elevado.

Suponha que você teve R\$10.000 de receita e um lucro final de R\$1.000. Isso indica uma lucratividade de 10%. Veja como fazer o cálculo:

$$\text{Lucratividade} = \text{Lucro Líquido} / \text{Receitas Totais}$$

c. EBITDA

O EBITDA (do inglês Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization), basicamente, é o cálculo que te dá como resultado o lucro obtido antes dos descontos de juros, impostos, depreciação de equipamentos, utensílios e materiais, além de outras amortizações.

Ele representa a geração operacional de caixa e sua fórmula é:

$$\text{EBITDA} = \text{Lucro Antes do IR} + \text{Amortização} + \text{Depreciação}$$

d. Margem de Contribuição

Basicamente, margem de contribuição é quanto sobra de receita para pagar os custos fixos e, conseqüentemente, ter lucro após as vendas, ou seja, indica quanto de receita sobra após o desconto dos custos diretos.

Ela pode ser classificada como margem de contribuição unitária, quando a análise é feita única e exclusivamente sobre um produto/serviço ou total, quando ela é feita para toda sua produção/capacidade produtiva. Essa é sua fórmula:

$$\text{Margem de Contribuição} = \text{Preço de Venda} - \text{Custos Variáveis}$$

DICA IMPORTANTE:

Não existe um valor ideal para cada indicador. Analise se os resultados fazem sentido para o seu negócio. Por exemplo, não adianta nada ter uma lucratividade de 80% se você vender muito pouco. Pode valer mais a pena ter uma de 3% e vender em escala.

4. INDICADORES ESSENCIAIS

e. Receitas e Despesas por Tipo

Esse é um dos indicadores mais básicos e importantes. É por causa das receitas e despesas por tipo que utilizamos o plano de contas.

Para ter esse controle basta classificar todas as despesas e receitas. Lembrando que você pode ter diversos níveis de classificação e que o ideal é simplificar sempre que conseguir.

Na imagem ao lado conseguimos ver um exemplo de tipos de classificação abrangentes e úteis.

Conclusão do passo 4:

- Escolha apenas os indicadores essenciais para o seu negócio;
- Faça um acompanhamento semanal (no máximo mensal) deles;
- Compara os indicadores com as suas metas e crie planos de ação para alcançá-las;

Classificação	Valor
Receitas com Produtos	R\$ 400,00
Receitas com Serviços	R\$ 100,00
Despesas com Produtos	R\$ 1.000,00
Receitas com Produtos	R\$ 300,00
Despesas Operacionais	R\$ 200,00
Despesas com RH	R\$ 100,00
Despesas com Marketing	R\$ 100,00

5

GRÁFICOS
PARA ANÁLISES

5. GRÁFICOS PARA ANÁLISE

Utilizar planilhas é extremamente importante para qualquer trabalho de gestão. Mas as **planilhas não são nada se não te possibilitarem uma análise rápida** e prática dos seus principais dados financeiros.

O mais legal é fazer uma análise visual com gráficos. Se você tiver um gráfico bem elaborado, poderá fazer inferências de tendências, melhores e piores resultados, além de ter um conhecimento da sua realidade em poucos minutos apenas olhando a planilha.

Assim, quem utilizar uma ferramenta ou software **(recomendamos o uso de planilhas) que desenvolva gráficos automaticamente**, vai conseguir ter uma visão completa de seu fluxo de caixa. É esse tipo de análise que vai possibilitar você ter um embasamento muito maior para qualquer tomada de decisão.

Nas próximas páginas, você verá alguns exemplos de análise gráfica que são gerados automaticamente na nossa planilha de Fluxo de Caixa 3.0.

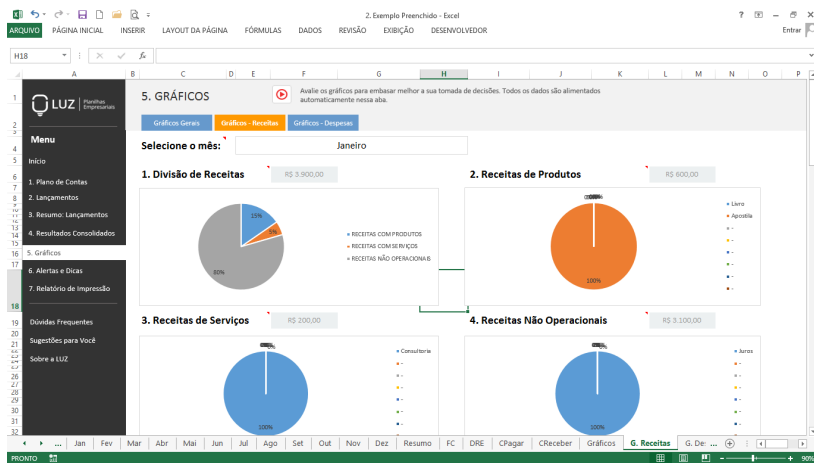
A verdade é que, independentemente da ferramenta que você escolha, você precisa analisar gráficos e, com esses elementos visuais, conseguir identificar alguns itens essenciais:

Conclusão do passo 5:

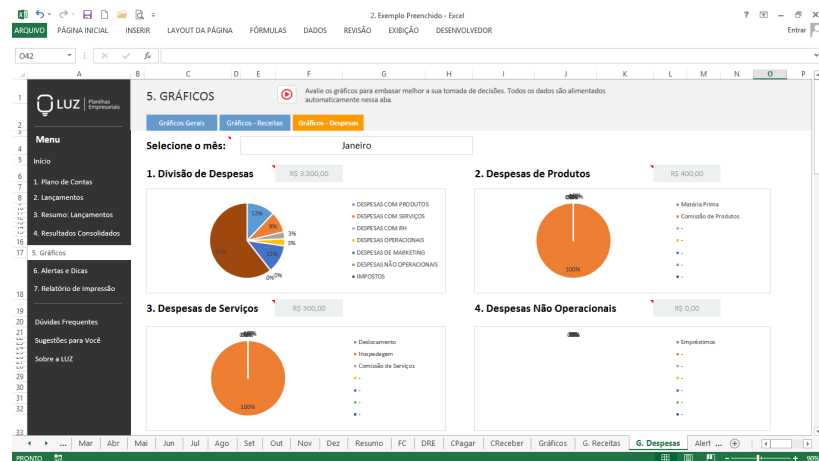
- Identifique de forma visual:
 - a participação de cada tipo de custos e receitas por mês;
 - a tendência de lucro ou prejuízo dentro do seu fluxo de caixa e da demonstração dos resultados do exercício;
 - seu contas a pagar e a receber;
 - seu saldo mensal;

5. GRÁFICOS PARA ANÁLISE

Abaixo você conseguirá visualizar **gráficos de receitas e despesas separados por tipo**. Dessa forma, você terá uma amostra de qual receita ou despesa teve maior participação em seu ganhos ou perdas.



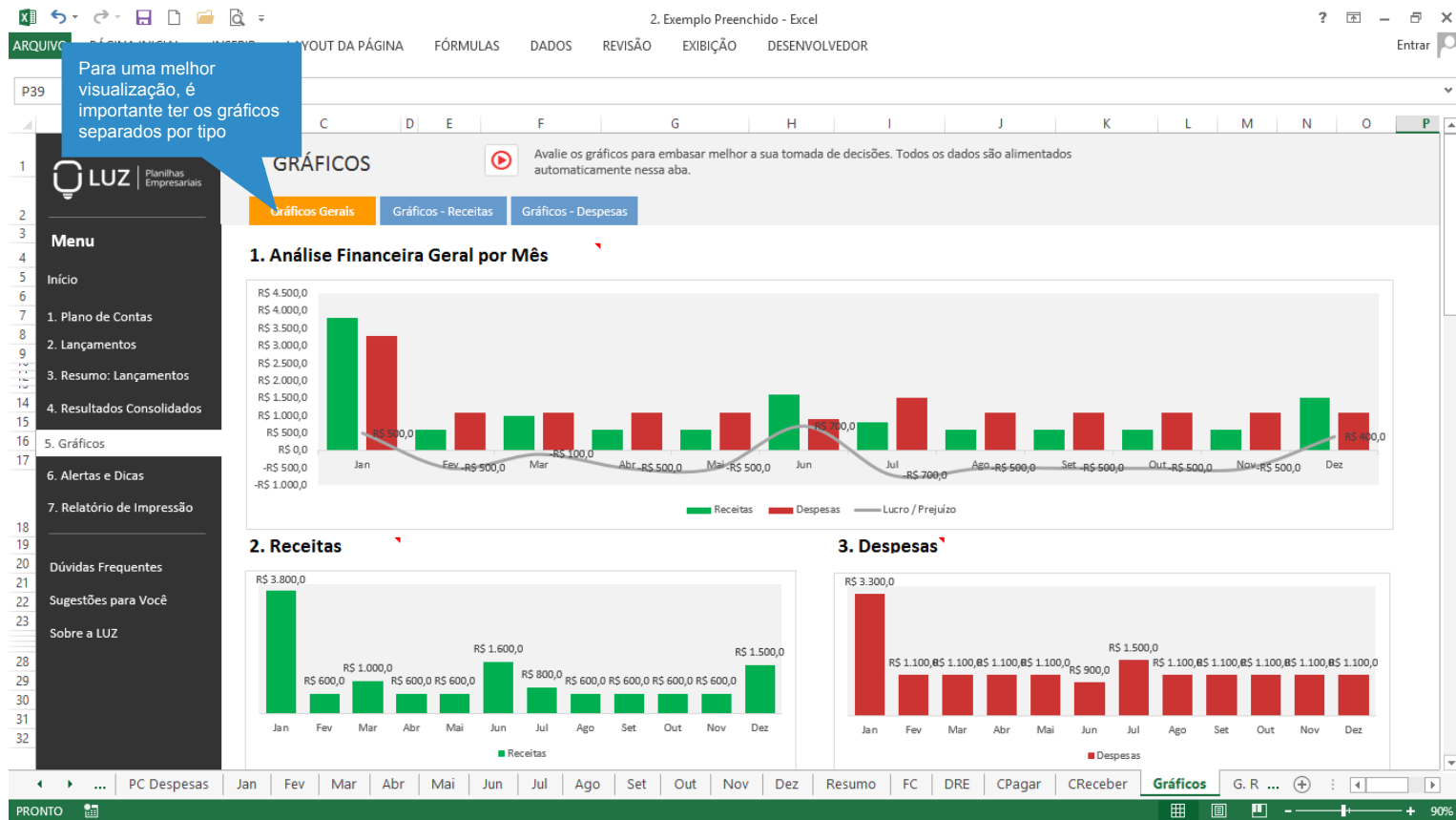
Gráficos por Tipo de Receitas



Gráficos por Tipo de Despesas

A partir dessa análise, elabore planos de ação para aumentar receitas ou de contingência para reduzir custos e manter sua empresa com lucro.

5. GRÁFICOS PARA ANÁLISE



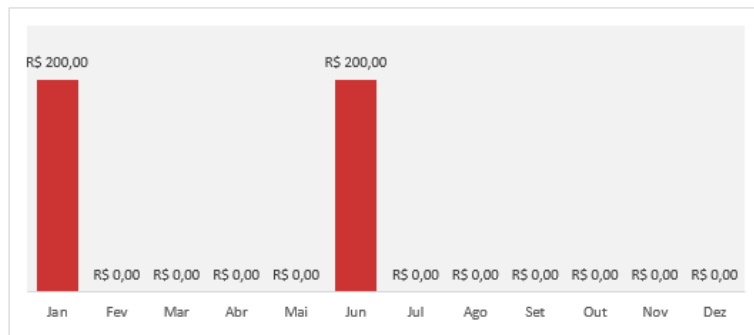
5. GRÁFICOS PARA ANÁLISE

4. Contas a Pagar / Contas a Receber

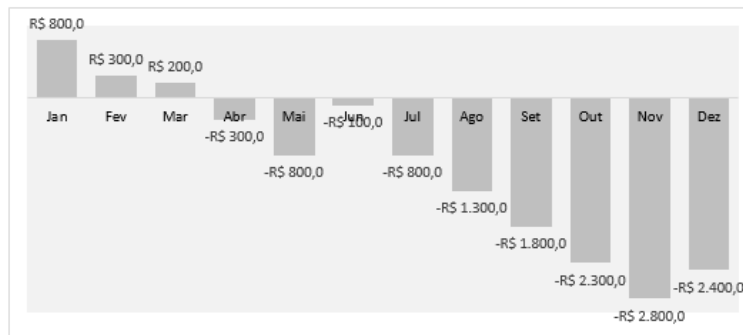
Para cada gráfico, escolha a melhor forma de visualização. Nesse caso, escolhemos a opção por linhas



5. Necessidade de Caixa



6. Acumulado



CONCLUSÃO

Invariavelmente, **o sucesso financeiro da sua empresa passa pela análise do seu fluxo de caixa**. Então se você não tinha esse controle até hoje, chegou a hora de se estruturar. Se você já tinha essa preocupação, é importante ver se está seguindo os 5 passos essenciais para qualquer controle financeiro que mostramos ao longo do nosso guia rápido.

Com essa preocupação do método e análise, só vai faltar escolher a ferramenta certa para o seu negócio. **Indicamos a Planilha de Fluxo de Caixa da LUZ**, onde você vai ser capaz de registrar entradas e saídas de forma simples e vai conseguir visualizar tabelas consolidadas, indicadores e gráficos automatizados, sem trabalho algum.

Se você quiser ir além, **pode aliar o seu fluxo de caixa com outras metodologias como o planejamento financeiro**, controle de centros de custos e valuation de empresas.



CONHECIMENTO NA PRÁTICA



[1. Planilha de Fluxo de Caixa 3.0](#)

Nossa planilha mais vendida e procurada por gestores. Completa para um controle financeiro! [Clique e conheça a planilha.](#)



[2. Planilha de Fluxo de Caixa Avançado com Projeção Financeira](#)

Além de ter todas as funcionalidades da fluxo de caixa 3.0, ainda tem uma parte separada para planejamento financeiro. [Confira!](#)



[3. Pacote de Planilhas de Finanças Empresariais](#)

Nossa pacote de financeiro mais pedido. Nele você tem todas as planilhas que pode precisar para gerir suas finanças. [Veja mais!](#)



[4. Pacote de Planilhas LUZ](#)

São mais de 100 planilhas para você organizar e controlar todas as áreas da sua empresa. [Clique para ver todas as planilhas.](#)



GOSTOU DO EBOOK?

Então compartilhe:

Basta clicar na sua rede social preferida para compartilhar o Guia Rápido de Fluxo de Caixa com seus amigos e conhecidos. Lembre-se que ele não custa nada (é gratuito) e pode ajudar muito gestor a controlar melhor suas finanças!

Facebook



Twitter



Google +



LinkedIn



SOBRE A LUZ



A LUZ - Planilhas Empresariais desenvolve ferramentas de planejamento, controle e execução para gestores de todas as áreas da administração. Com as planilhas da LUZ você consegue controlar suas finanças, marketing, estratégia, recursos humanos e operações.

Criamos uma loja virtual para universalizar o conhecimento de gestão e hoje, além de vender para todos os estados do Brasil, também realizamos vendas para países como Portugal, Angola e Moçambique. Além das planilhas prontas, a LUZ também tem planilhas integradas, apresentações, checklists, propostas e relatórios, ou seja, tudo para auxiliar o gestor a gastar seu tempo com o que realmente importa, a gestão do seu negócio ou área em que atua.

Gostou do Ebook?

Nós temos a planilha certa para a sua necessidade.

[Clique aqui e conheça nossas planilhas](#)



Este material é uma criação da LUZ Planilhas Empresariais e sua reprodução de forma indevida, assim como plágio, configuram o desrespeito a propriedade intelectual podendo estar sujeito as medidas cabíveis, de acordo com as leis vigentes no Brasil.