SOURCE
BPO FINANCEIRO
O SEU SUCESSO É O NOSSO NEGÓCIO

CADERNO DE CHECKLISTS

Sua empresa vende, mas você sabe quanto realmente lucra?

Autodiagnóstico, plano de 30 dias e checklists de cada capítulo, prontos para imprimir e preencher.

Josiane Leal
Source BPO — BPO Financeiro Consultivo · www.sourcebpo.com.br

AUTODIAGNÓSTICO · CAPÍTULO 2

O diagnóstico: você conhece a saúde financeira do seu negócio?

FAÇA O DIAGNÓSTICO

Autodiagnóstico em 15 perguntas

Responda com honestidade. Conte **2 pontos** para "sim", **1 ponto** para "às vezes / em parte" e **0** para "não".

Organização e rotina

1. A empresa tem conta bancária exclusiva, separada das contas dos sócios? ___ pts
2. Todos os pagamentos e recebimentos são registrados em sistema (ERP), e não só em planilhas ou no extrato? ___ pts
3. O extrato bancário é conciliado com o sistema pelo menos uma vez por semana? ___ pts
4. Os documentos (notas, boletos, comprovantes) ficam arquivados de forma padronizada e fácil de achar? ___ pts
5. Existe uma regra clara de quem aprova cada pagamento? ___ pts

Controle

6. Você sabe, hoje, o total a receber e quanto disso está vencido? ___ pts
7. Você sabe o total a pagar nos próximos 30 dias? ___ pts
8. Existe uma rotina de cobrança com prazos e responsável definidos? ___ pts
9. As despesas são classificadas em categorias padronizadas (plano de contas)? ___ pts
10. Você consegue ver os custos por área, serviço, unidade ou projeto? ___ pts

Informação e decisão

11. Você recebe uma DRE gerencial todo mês, até o dia 10 do mês seguinte? ___ pts
12. Existe um fluxo de caixa projetado para pelo menos as próximas quatro semanas? ___ pts
13. Você conhece a margem de contribuição dos seus principais serviços ou produtos? ___ pts
14. Você sabe qual é o seu ponto de equilíbrio mensal? ___ pts
15. As retiradas dos sócios seguem um valor e uma data definidos? ___ pts

Minha pontuação total: _____ de 30 pontos · Data: ___/___/_____

Resultado

Pontos	Leitura	Por onde começar
0 a 12	**Financeiro reativo.** A empresa funciona "apagando incêndios"; as informações não são confiáveis.	Capítulos 3, 4 e 5: separar contas, criar rotina e organizar o sistema
13 a 22	**Financeiro em organização.** A rotina existe, mas ainda não gera informação para decidir.	Capítulos 6, 7 e 9: fluxo de caixa, DRE e fechamento mensal
23 a 30	**Financeiro estruturado.** A base está pronta; o ganho agora está na análise.	Capítulos 8 e 10: indicadores e decisões estratégicas

PLANO DE AÇÃO DE 30 DIAS · CAPÍTULO 12

Seu plano de ação para os próximos 30 dias

Semana 1 — Arrumar a base

- [ ] Fazer o autodiagnóstico do capítulo 2 e anotar a pontuação.
- [ ] Separar as contas: conta bancária exclusiva da empresa e fim das despesas pessoais pagas por ela.
- [ ] Definir o valor e a data do pró-labore.
- [ ] Levantar todas as contas bancárias, cartões, empréstimos e meios de pagamento, com os saldos.
- [ ] Criar a pasta digital por competência e o padrão de nomes de documentos.
- [ ] Definir quem lança, quem aprova e quem concilia.

Semana 2 — Organizar a rotina

- [ ] Revisar o plano de contas: separar custos variáveis de despesas fixas e eliminar "Diversos".
- [ ] Criar de quatro a seis centros de custos ligados às decisões da empresa.
- [ ] Lançar no sistema todas as contas a pagar e a receber em aberto.
- [ ] Conciliar o banco do mês atual e explicar cada diferença.
- [ ] Escrever a régua de cobrança e começar a aplicá-la nos títulos vencidos.
- [ ] Centralizar o recebimento de boletos e documentos em um único canal.

Semana 3 — Enxergar o resultado

- [ ] Montar o fluxo de caixa projetado das próximas quatro semanas e identificar o ponto mais baixo.
- [ ] Gerar a DRE gerencial do último mês fechado.
- [ ] Calcular a margem de contribuição, o ponto de equilíbrio e a margem de segurança.
- [ ] Calcular o prazo médio de recebimento, o de pagamento e a inadimplência.
- [ ] Identificar os três maiores clientes e quanto representam da receita.

Semana 4 — Decidir e acompanhar

- [ ] Fazer a primeira reunião de resultados, com a pauta do capítulo 9.
- [ ] Escolher até três decisões prioritárias (preço, prazo, custo, cobrança, investimento), cada uma com responsável e prazo.
- [ ] Definir a política de reserva de caixa e de distribuição de lucros.
- [ ] Montar o painel com no máximo 12 indicadores.
- [ ] Marcar na agenda o calendário de fechamento dos próximos três meses.
- [ ] Agendar conversa com o contador sobre a Reforma Tributária e o regime da empresa.

CHECKLISTS POR CAPÍTULO

Faça o diagnóstico

CAPÍTULO 01 · SUA EMPRESA PODE ESTAR VENDENDO BEM E GANHANDO POUCO

- [ ] Sei quanto minha empresa faturou no último mês.
- [ ] Sei quanto ela lucrou no mesmo mês, depois de todos os custos e despesas.
- [ ] Sei quanto o caixa variou no mês e por quê.
- [ ] Consigo explicar a diferença entre esses três números.
- [ ] Sei quanto terei em caixa daqui a 30 dias.

Se você marcou menos de três itens, este livro foi escrito para você.

CAPÍTULO 03 · OS FUNDAMENTOS DE UM FINANCEIRO ESTRUTURADO

- [ ] Cada rotina financeira tem um responsável e um aprovador definidos.
- [ ] As rotinas diária, semanal e mensal estão escritas.
- [ ] A empresa tem conta bancária exclusiva e o sócio recebe pró-labore fixo.
- [ ] Documentos e comprovantes seguem um padrão de nomes e de pastas.
- [ ] A conciliação bancária é feita por alguém que não executa os pagamentos.

CAPÍTULO 04 · CONTAS A PAGAR E A RECEBER: O CONTROLE COMEÇA NA ROTINA

- [ ] Todos os documentos a pagar chegam por um único canal.
- [ ] Os pagamentos são aprovados em lote, por quem tem alçada para isso.
- [ ] Mudanças em dados bancários de fornecedores são confirmadas por outro canal.
- [ ] A nota e a cobrança saem logo após a entrega do serviço.
- [ ] Existe uma régua de cobrança escrita e seguida.
- [ ] O banco é conciliado pelo menos uma vez por semana.

CAPÍTULO 05 · ERP, PLANO DE CONTAS E CENTROS DE CUSTOS

- [ ] Os cadastros de clientes e fornecedores estão completos e sem duplicidade.
- [ ] O plano de contas separa receitas, deduções, custos variáveis, despesas fixas e resultado financeiro.
- [ ] Investimentos, empréstimos e retiradas têm categorias próprias, fora da DRE.
- [ ] Menos de 3% das despesas estão em categorias genéricas como "Diversos" ou "Outros".
- [ ] Existem centros de custos ligados às principais decisões da empresa.

CAPÍTULO 06 · FLUXO DE CAIXA: SUA EMPRESA TERÁ DINHEIRO PARA PAGAR AS CONTAS?

- [ ] Tenho um fluxo de caixa realizado de cada mês, conciliado com o banco.
- [ ] Tenho um fluxo de caixa projetado de pelo menos quatro semanas, atualizado semanalmente.
- [ ] Sei qual será o ponto mais baixo do caixa no próximo mês.
- [ ] Conheço meu prazo médio de recebimento e meu prazo médio de pagamento.
- [ ] Sei quanto capital de giro preciso para crescer.
- [ ] O uso de cheque especial ou antecipação é exceção, não rotina.

CAPÍTULO 07 · DRE: SUA EMPRESA REALMENTE DÁ LUCRO?

- [ ] Recebo uma DRE gerencial todo mês, até o dia 10.
- [ ] Ela separa custos variáveis de despesas fixas e mostra a margem de contribuição.
- [ ] Empréstimos, investimentos e retiradas não aparecem como despesa.
- [ ] Sei explicar a diferença entre o lucro do mês e a variação do caixa.
- [ ] A DRE gerencial é coerente com a contábil.

CAPÍTULO 08 · INDICADORES QUE TODO EMPRESÁRIO DEVERIA ACOMPANHAR

- [ ] Conheço a margem de contribuição da empresa e das principais linhas de produto ou serviço.
- [ ] Sei meu ponto de equilíbrio mensal.
- [ ] Sei minha margem de segurança.
- [ ] Acompanho prazo médio de recebimento, inadimplência e concentração de clientes.
- [ ] Tenho um painel com no máximo 12 indicadores, atualizado todo mês.

CAPÍTULO 09 · O FECHAMENTO DO MÊS: O RITUAL QUE TRANSFORMA ROTINA EM INFORMAÇÃO

- [ ] O fechamento gerencial tem calendário e termina até o 10º dia útil.
- [ ] Todas as contas bancárias e de cartão são conciliadas antes do fechamento.
- [ ] Os documentos chegam ao contador no prazo combinado.
- [ ] Recebo um book de fechamento curto e claro.
- [ ] Existe uma reunião mensal de resultados que termina em decisões com responsável e prazo.

CAPÍTULO 10 · COMO TRANSFORMAR NÚMEROS EM DECISÕES ESTRATÉGICAS

- [ ] Antes de mudar preços, simulo o efeito na margem e no volume.
- [ ] Antes de dar desconto, calculo quantas vendas a mais preciso para compensá-lo.
- [ ] Antes de contratar, calculo o faturamento adicional necessário.
- [ ] Antes de investir, analiso o retorno e o impacto no caixa.
- [ ] Tenho uma política de pró-labore, reserva e distribuição de lucros.
- [ ] Já conversei com meu contador sobre os efeitos da Reforma Tributária.

CAPÍTULO 11 · BPO FINANCEIRO: QUANDO TERCEIRIZAR SE TORNA UMA DECISÃO ESTRATÉGICA

- [ ] Sei quanto custa, de verdade, o meu financeiro atual.
- [ ] Sei quais atividades são do financeiro, quais são do contador e quais são da consultoria.
- [ ] Recebo não só relatórios, mas análise e recomendações.
- [ ] Meu financeiro continuaria funcionando se a pessoa responsável saísse amanhã.