

Como organizar o dinheiro da sua empresa

Separe o que é do negócio, entenda o que realmente sobra e crie uma rotina simples para tomar decisões com clareza.

FINANÇAS ESSENCIAIS

01

LEITURA
20 min

PÁGINAS
10

ATUALIZADO
Outubro de 2026

PRIMEIRO PASSO

A empresa precisa ter um caixa que você consegue enxergar

Quando dinheiro pessoal e empresarial se mistura, fica difícil responder perguntas básicas: a loja dá lucro? Quanto posso retirar? Tenho caixa para repor estoque?

O problema não é “usar o dinheiro”. É perder a visão.

Uma pequena empresa pode até movimentar tudo pela mesma rotina no começo, mas sem registros separados você perde a capacidade de medir o negócio. O objetivo é saber quanto entrou, quanto saiu, quanto pertence à operação e quanto pode ir para o dono.

1 conta

para a operação

1 retirada

definida para o dono

100%

das entradas e saídas registradas

Regra prática: toda movimentação precisa ter uma explicação. Se o dinheiro saiu da empresa para você, registre como retirada. Se você colocou dinheiro na empresa, registre de forma identificada e valide o tratamento contábil com seu contador.

TRÊS CONCEITOS

Faturamento, lucro e caixa não são a mesma coisa

Confundir esses três números é uma das formas mais rápidas de achar que o negócio está melhor – ou pior – do que realmente está.

Faturamento

Tudo o que foi vendido no período. Não desconta automaticamente custo, despesa, taxa ou imposto.

Lucro

O que sobra depois de reconhecer receitas e custos/despesas do período. É um conceito de resultado.

Caixa

Dinheiro disponível e movimentado. Pode subir ou cair em datas diferentes da venda ou da despesa.

EXEMPLO SIMPLES

R\$ 45 mil vendidos $\neq$ R\$ 45 mil livres

Se R\$ 29 mil viraram custo das mercadorias e R\$ 9 mil foram consumidos por despesas, o resultado antes de outros efeitos é R\$ 7 mil. E o caixa ainda pode ser diferente se parte das vendas só entrar depois.

ESTRUTURA MÍNIMA

Monte uma separação simples que funcione todos os dias

Você não precisa começar com um departamento financeiro. Precisa de regras fáceis de repetir.

1 Conta da empresa

Receba vendas e pague fornecedores, despesas, impostos e equipe pela conta usada na operação.

2 Cartão da empresa

Evite despesas pessoais no cartão usado pelo negócio. Uma compra pessoal "escondida" distorce seu resultado.

3 Retirada do dono

Defina um valor e uma frequência. Evite pegar dinheiro do caixa a cada necessidade pessoal.

4 Registro diário

Vendas, despesas, pagamentos e transferências precisam entrar no controle no mesmo dia ou em rotina fixa.

Se abrir uma conta PJ separada não fizer sentido hoje, ao menos crie separação operacional e registros independentes. A meta é conseguir reconciliar cada movimento sem adivinhar.

RETIRADA DO DONO

Pró-labore: trate sua remuneração como uma regra, não como um saque aleatório

O valor deve caber na realidade do negócio. A definição tributária e contábil do pró-labore e de eventual distribuição de lucros deve ser validada com o contador.

R\$ 6.000

despesas pessoais do dono

R\$ 4.000

retirada sustentável hoje

R\$ 2.000

diferença que exige ajuste pessoal ou melhora do negócio

Não use a necessidade pessoal para definir quanto a empresa “tem” de pagar

O raciocínio deve ser o contrário: primeiro entenda a capacidade do negócio, depois ajuste a retirada. Se o negócio gera R\$ 4 mil disponíveis de forma recorrente, retirar R\$ 6 mil apenas transforma uma despesa pessoal em problema de capital de giro.

Retiradas extras devem ser excepcionais e registradas. Quando viram hábito, você perde a referência de quanto a empresa realmente precisa para funcionar.

EXEMPLO COMPLETO

Um mês bom de vendas pode terminar com pouco dinheiro em conta

Veja um exemplo simplificado de uma loja que vende bem, mas recebe parte no cartão e precisa pagar fornecedores antes.

Movimento	Resultado do mês	Caixa no mês
Vendas	+ R\$ 50.000	+ R\$ 38.000 recebidos
Custo das mercadorias	– R\$ 31.000	– R\$ 29.000 pagos
Despesas da operação	– R\$ 11.000	– R\$ 11.000 pagos
Resultado / variação	R\$ 8.000	– R\$ 2.000

Como o caixa ficou negativo se houve R\$ 8 mil de resultado? Porque parte das vendas ainda não entrou e parte das compras do período foi paga em datas diferentes. Resultado e liquidez respondem perguntas diferentes.

CAIXA X COMPETÊNCIA

Venda hoje, receba depois: o calendário muda tudo

Cartão, prazo de fornecedor e parcelas criam um intervalo entre vender, pagar e receber. Esse intervalo exige capital de giro.

DIA 1	DIA 15	DIA 30	DIA 45
Compra	Venda	Pagamento	Recebimento
R\$ 10 mil em estoque	R\$ 14 mil no cartão	fornecedor vence	cartão entra

O buraco de caixa não significa necessariamente prejuízo

Se o fornecedor vence no dia 30 e o cartão entra no dia 45, a empresa precisa financiar 15 dias de operação. Antecipar recebível pode resolver o calendário, mas tem custo. Negociar prazo com fornecedor pode resolver sem esse custo.

A decisão correta depende do calendário e do custo. Não compare só “taxa da antecipação” com zero; compare com a alternativa real: desconto à vista, prazo de fornecedor, caixa próprio ou outro crédito.

ROTINA

Uma rotina de 15 minutos por dia vale mais que um fechamento heroico no fim do mês

O controle precisa ser simples o suficiente para ser mantido. O que não é registrado vira memória – e memória não fecha caixa.

- ☒ Conferir vendas do dia por forma de pagamento.
- ☒ Registrar despesas e pagamentos feitos.
- ☒ Conferir recebimentos que entraram na conta.
- ☒ Ver contas que vencem nos próximos 7 dias.
- ☒ Separar retiradas do dono de despesas da empresa.
- ☒ Checar se houve diferença entre sistema, banco e dinheiro físico.

FECHAMENTO SEMANAL

Saldo inicial + entradas – saídas = saldo final

Depois, compare o saldo calculado com o saldo real. Toda diferença deve ser explicada.

NA PRÁTICA COM A RPG

Organização financeira fica mais fácil quando a operação já gera os dados

A RPG foi desenhada para centralizar o dia a dia do pequeno comércio. Em vez de depender de anotações espalhadas, o lojista consegue acompanhar a operação e construir uma visão mais clara do negócio.

- 1 Vendas, estoque e financeiro ficam conectados em uma mesma operação.
- 2 A Rafa ajuda a consultar informações pelo WhatsApp, sem exigir um dashboard complicado.
- 3 Dados organizados ajudam a entender desempenho, capital de giro e, no futuro, acesso a crédito mais adequado à realidade da loja.



Gestão simples. Dados melhores.
Crédito mais justo.

Conheça a RPG e veja como organizar a operação pelo celular: rpgcapital.com.br/edu

FONTES E LEITURA

Onde este guia foi conferido

Priorizamos legislação, órgãos públicos e materiais oficiais. Regras, tarifas e condições mudam: confira as fontes antes de decisões relevantes.

01 Sebrae – A importância de separar as finanças da pessoa física e jurídica

Boas práticas para separar finanças pessoais e empresariais e melhorar a leitura do negócio.

<https://sebraepr.com.br/comunidade/artigo/a-importancia-de-separar-as-financas-da-pessoa-fisica-e-juridica>

02 Sebrae – Finanças empresariais: como gerir o fluxo de caixa

Controle de entradas e saídas, projeção de caixa e despesas.

<https://sebraepr.com.br/financas-empresariais-como-gerir-o-fluxo-de-caixa-controlar-despesas-e-investir-em-seu-negocio-8-dicas-para-seu-negocio/>

IMPORTANTE

Este guia é educacional e usa exemplos simplificados. Pró-labore, distribuição de lucros, aportes e registros contábeis têm tratamento fiscal e societário próprio. Valide a aplicação ao seu CNPJ com um contador. RPG Edu é educação prática para quem toca um pequeno negócio. Conteúdo claro, exemplos reais e ferramentas para