

EM PARCERIA COM



X



O departamento financeiro deixou de processar informação. **Passou a controlar o dinheiro.**

Faturas, pagamentos, contas correntes e fornecedores passaram a chegar conferidos ao sistema. A equipa deixou de procurar e introduzir informação e passou a decidir sobre as exceções.

TRABALHO MANUAL

71%

Menos gestos à mão nos seis fluxos que tratam o dinheiro.

CONTA CORRENTE

3,5^x

O que a coluna do ERP mostrava a mais do que a dívida real.

TEMPO DEVOLVIDO

12 dias/mês

De conferência, digitação e procura que passam a exceção.

VEJA O QUE ISTO FARIA NO SEU DEPARTAMENTO FINANCEIRO

Quarenta anos a abastecer quem faz janelas.

A Ferragem do Marquês distribui ferragens para caixilharia: dobradiças, fechaduras, compassos, cremonas. Compra a fabricantes europeus, vende a serralharias e a fabricantes de janelas do país inteiro, e vive de duas coisas que não perdoam erro: o preço certo e a data certa.

CLIENTES	DOCUMENTOS POR ANO	DOCUMENTOS NA CONTA
350⁺	8 500	323^{mil}
Venda directa, de norte a sul do país.	De saída, e 54 mil linhas de picking no armazém.	De venda e de compra, em vinte e cinco anos de registo.

Vender ferragem não é vender uma peça de prateleira. O cliente vai fabricar uma janela e precisa de vinte artigos da casa, na combinação certa, ao preço negociado com ele e com uma data em que possa contar. É uma venda técnica, e é por isso que a informação certa, no sítio certo, vale tanto como o stock.

O sistema de registo é um ERP com vinte e cinco anos de dados: 2 547 tabelas e mais de 35 mil colunas. Funciona, e nunca esteve em causa substituí-lo. A casa já tinha software que chegasse. O que faltava era ligá-lo ao trabalho que acontece à volta dele, entre a fatura de um fornecedor e o valor que sai do banco.

Antes de propor tecnologia, sentámo-nos com o fundador ao longo de nove reuniões, fomos ao escritório e ao armazém, e acompanhámos o processo real de ponta a ponta com o ecrã do ERP à frente.

REUNIÃO DE LEVANTAMENTO

"Um ano hoje, em 2026, não é a mesma coisa que um ano em 2020, ou 2015, ou 2010."

Alexandre • fundador

O ERP guardava tudo. O departamento financeiro continuava sem respostas.

Nove reuniões e um dia inteiro a seguir o percurso real, da entrada da informação ao pagamento. Os problemas não estavam dentro do ERP: estavam entre o documento, o processo e o número financeiro que dele devia resultar.

01 Faturas e encomendas eram conferidas à mão, linha a linha

O código do fornecedor nunca é o código da casa. Conferir era comparar dois papéis, com três descontos cumulativos por linha e ainda um desconto global no total.

02 Duzentos pedidos por mês, escritos à mão duas vezes

O cliente manda um PDF por email. Alguém lê, verifica stock e reescreve linha a linha no ERP. Nas palavras do fundador, "actividades não produtivas".

03 Faturas chegavam ao departamento financeiro sem entrar no processo

Há fornecedores que mandam a fatura em papel, dentro da própria encomenda. Essa informação ficava no armazém, fora de qualquer conferência e fora de qualquer conta.

04 O preço facturado não era comparado com o preço acordado

Conferia-se contra o preço da fatura anterior, o que valida um aumento que já tinha passado despercebido. O próprio fundador desqualificou o método.

05 Casar a receção com a fatura era um puzzle diário

Uma encomenda dá várias entregas e várias faturas. Num caso real havia oito faturas candidatas para uma única receção, e a escolha fazia-se de memória.

06 Não havia visibilidade sobre o custo real e o comportamento de cada fornecedor

Nem o prazo que cada casa cumpre de facto, nem quanto está parado em armazém, nem quem factura acima do acordado.

Não substituímos o ERP. Automatizámos o departamento financeiro à volta dele.

Por cima do sistema de registo ficou uma camada que trata dos documentos que entram, das faturas, das contas a pagar e a receber e da tesouraria. Construída com a casa: cada regra saiu de uma frase dita em reunião ou de um gesto observado ao vivo.



01 A fatura do fornecedor chega conferida

Comparada linha a linha com a encomenda da casa e com o que entrou em armazém, descontos cumulativos e desconto global incluídos.

1 GESTO, ERAM 5

02 A conta do dinheiro num ecrã

A pagar e a receber por entidade, por antiguidade e por valor, com a dívida que já não se cobra separada da que se cobra.

JÁ EM USO

03 O que entra em papel entra na conta

O documento que chegava dentro da caixa entra por fotografia, do telemóvel do armazém, e cai na mesma fila de conferência.

JÁ EM USO

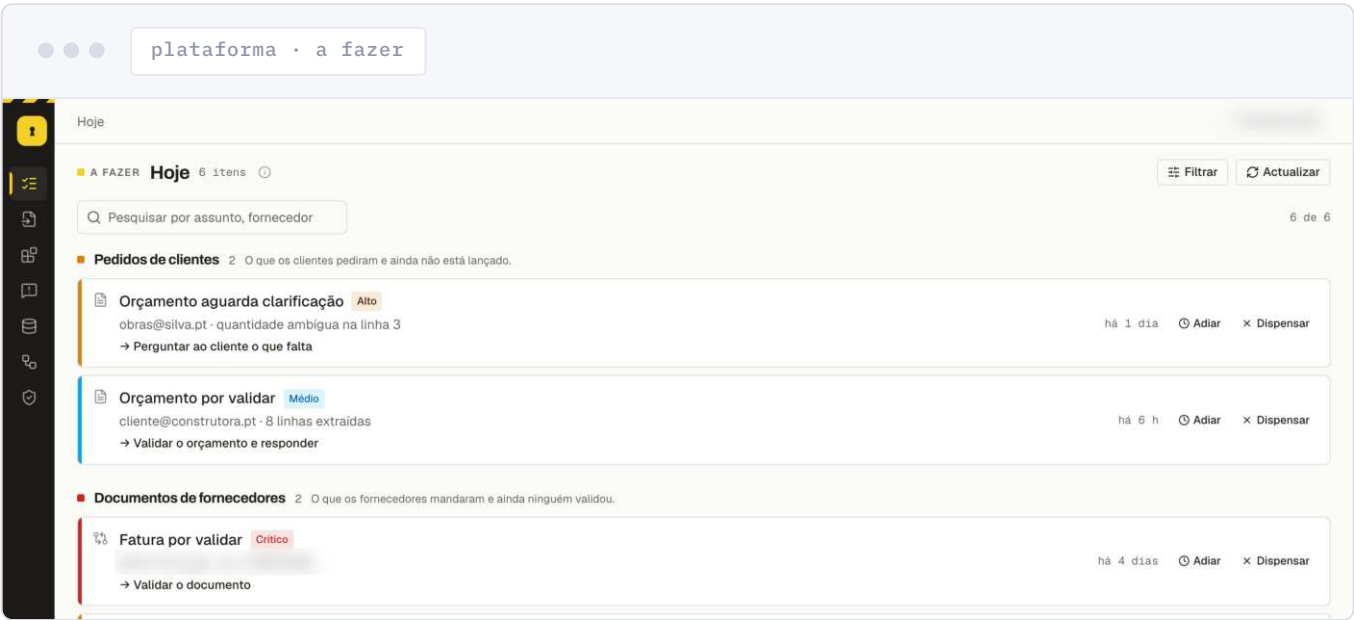
04 O pedido do cliente chega pronto a lançar

O PDF vira uma encomenda proposta, com o histórico de compra do cliente ao lado de cada linha.

SEM DIGITAR LINHA A LINHA

Abre-se a plataforma e vê-se o que falta decidir.

Não é um painel de indicadores. É a lista do que está à espera de uma pessoa, agrupada pelo passo do processo, com o verbo à frente e o número que decide já ao lado.



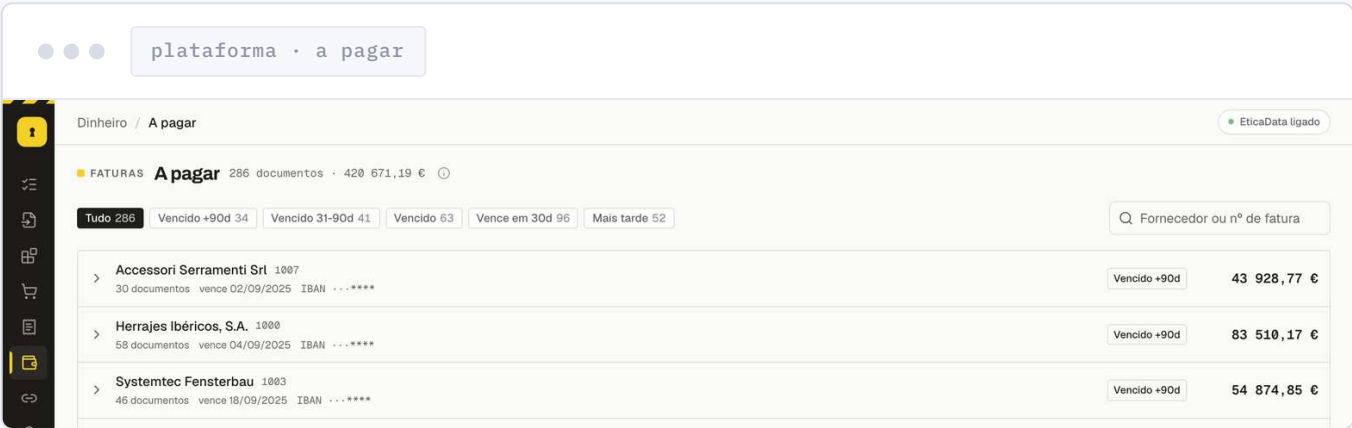
Cada item diz o que é, de quem, há quanto tempo espera e o que fazer a seguir. Dados de exemplo, com os nomes de fornecedores ocultados. FIG. 01

O QUE ESTAVA À ESPERA DE DECISÃO NO DIA EM QUE SE MEDIU

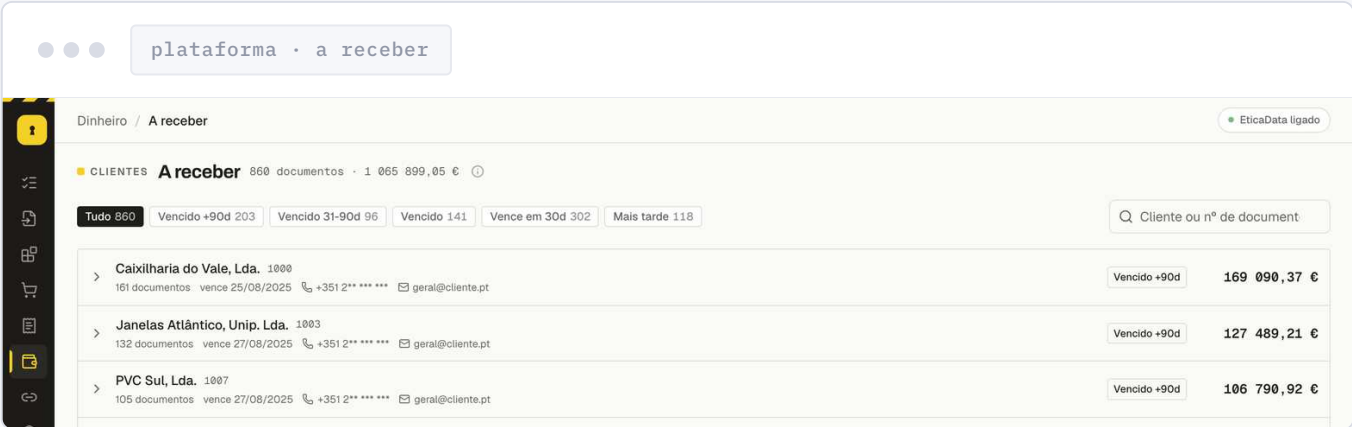
72	receções por lançar — 66 delas já com a encomenda legível
27	faturas com divergência de preço real face ao acordado
203	documentos vencidos há mais de 90 dias , hoje numa lista de cobrança
15	receções sem fatura candidata — a fatura ainda não chegou
7	prontas a lançar: preços conferidos, nada a decidir

O departamento financeiro passou a ter uma única versão da verdade.

O que se deve e o que se tem a receber, por entidade e por antiguidade, lido do ERP ao minuto, e agrupado por fornecedor, porque é assim que se paga: um pagamento, várias faturas.



A pagar, por fornecedor e por urgência — com o que está pendente há mais de um ano contado à parte, nunca escondido. Dados de exemplo. FIG. 02



A receber, por cliente e por antiguidade, com o contacto de quem cobrar ao lado. Dados de exemplo: os nomes e os valores não são os da casa, a forma da conta é. FIG. 03

TESOURARIA

O que entra e o que sai, previsto e real, sobre os **211 mil movimentos** que o ERP já guardava e ninguém somava.

FORNECEDORES

Preço contratado contra preço facturado, prazo real medido e histórico de cada casa — **na ficha onde se decide a quem comprar.**

A conta corrente somava três vezes e meia a dívida real.

O departamento financeiro não precisava de mais informação: precisava de saber qual era a informação certa. Fomos ler a coluna inteira e separar a dívida que se cobra da que é história.

O ERRO DA COLUNA 3,5^x Face ao que há mesmo a cobrar.	NÃO ERA DÍVIDA 72% Da coluna: 107 documentos pré-2002, escritos em escudos.	VALEM 1% Do que aparentavam: o escudo converte-se a 200 para um.	VENCIDO HÁ +90 DIAS 203 Documentos, hoje numa lista de cobrança.
--	--	---	---

O QUE SE VIA	O QUE ERA
Total a receber	O que a coluna do ERP somava
O que estava em atraso	Não havia ecrã que os listasse
	3,5 ^x menos: só o que se cobra
	203 documentos vencidos há mais de 90 dias

 A pagar A fatura chega comparada com a encomenda e com o que entrou em armazém. A diferença aparece em euros antes de o pagamento ser autorizado.	 A receber A carteira por idade e por valor, com o vencido há mais de noventa dias no topo e a dívida anterior a 2002 fora da conta.	 Tesouraria O que entra e o que sai por entidade, com as datas prometidas dos dois lados, no mesmo ecrã e sem ninguém somar nada à mão.
--	--	---

O fornecedor cobrou o acordado? Saiba-se antes de pagar.

Cada linha da fatura é comparada com a condição negociada com aquele fornecedor: descontos cumulativos e desconto global de rodapé, lido da ficha do ERP. A diferença aparece em euros, antes de o pagamento sair.

DIVERGÊNCIAS REAIS	DESCONTO DE RODAPÉ	PRAZO REAL	PAGAMENTOS POR ANO
27	29/119	6^a 42	~800
Faturas a cobrar acima do acordado, hoje à vista antes de pagar.	Faturas com desconto global. Sem o aplicar,, o documento inteiro divergia.	Dias entre encomendar e receber, casa a casa. Não existia no ERP.	A cerca de 100 fornecedores, entre 15 e 24 por semana.

01 O preço acordado contra o preço facturado

A conferência corre sobre a encomenda, onde o preço fica congelado no momento da compra. Uma divergência passa a ser uma decisão com o número à frente.

CONFERÊNCIA AUTOMÁTICA

02 A fatura casa com a receção pela chave do documento

O número da guia do fornecedor está dos dois lados e ninguém os cruzava. Passou a ser a chave, e o emparelhamento deixa de se fazer de memória.

ERAM 8 CANDIDATAS

03 O prazo real, e não o prometido

Medido entre a encomenda e a receção, em vinte e cinco anos de histórico. Uma casa entrega em seis dias, outra em quarenta e dois.

NÃO EXISTIA NO ERP

A administração passou a responder sem pedir o Excel a ninguém.

Vinte e cinco anos de operação escrevem-se na base de dados quer alguém pergunte, quer não. O que faltava era o sítio onde se pergunta. Nenhuma das respostas abaixo existia num relatório antes deste trabalho.

PERGUNTAS QUE PASSARAM A TER ECRÃ

- Quanto temos realmente a receber?
- Quanto está vencido, e há quanto tempo?
- Que fornecedor está a facturar acima do acordado?
- Que documentos continuam pendentes, e de quem?
- Quanto está por pagar esta semana, e a quem?
- Quanto tempo demora de facto cada fornecedor?

"Por vezes estamos a fazer uma encomenda que ou é demasiada ou nem devia existir."



Alexandre

fundador • Ferragem do Marquês

O QUE O ERP TINHA E NINGUÉM LIA

A conciliação bancária do ERP está **sem uso desde 2018** e não havia ecrã que listasse o vencido por idade. Os dados estavam lá desde sempre: o que faltava era pô-los à frente de quem decide, sem passar por uma consulta montada de cada vez.

PORQUE É QUE NENHUM RELATÓRIO POR FORNECEDOR FECHAVA

O mesmo fornecedor estava escrito na base com **39 grafias diferentes**, e somar por fornecedor dava um total diferente conforme quem tinha escrito o nome. Com o nome canónico, **115 de 127 documentos** ligam-se à encomenda que lhes deu origem.

O departamento financeiro deixou de processar. Passou a controlar.

Todos os números desta página foram medidos no ERP e na plataforma em agosto de 2026, sobre os dados reais da casa. Nenhum é estimativa.

ANTES, A EQUIPA

- Descarregava documentos do email
- Introduzia dados no ERP, linha a linha
- Cruzava faturas com encomendas de cabeça
- Procurava a receção certa entre as candidatas
- Conferia preços contra a fatura anterior
- Procurava os vencidos numa consulta
- Actualizava folhas de cálculo à parte

AGORA, A EQUIPA

- Valida excepções
- Aprova divergências de preço
- Acompanha os pagamentos que vencem
- Acompanha os recebimentos e a cobrança
- Analisa prazo e preço de cada fornecedor
- Decide com informação actualizada ao minuto
- Fecha o mês sem montar nada à mão

GESTOS À MÃO

65%

Fora do processo, somando os treze fluxos da casa.

SÓ NOS FLUXOS DO DINHEIRO

71%

Nos seis que tratam faturas, pagamentos e cobrança: 24 gestos passam a 7.

FLUXOS DE TOPO

80%

Nos cinco que mais pesam, 25 gestos manuais passam a 5.

POR DOCUMENTO

1gesto

Eram cinco, linha a linha. Fica decidir o que diverge.

O que mudou, em números.

	ANTES	DEPOIS
Conferir uma fatura de fornecedor	5 gestos à mão, linha a linha	1 gesto: decidir o que diverge
Preço da fatura do fornecedor	Comparado com a fatura anterior	Conferido contra o preço acordado
Casar a receção com a fatura	Até 8 candidatas, escolhidas de memória	Pela chave do documento , sem escolher
O total a receber	Uma coluna que somava escudos e euros	O valor real, com a dívida antiga à parte
Vencidos há mais de 90 dias	Não havia ecrã que os listasse	203 documentos numa lista de cobrança
O que se vence esta semana	A lista montava-se de cada vez	Por fornecedor, ordenado por urgência
Desconto global de rodapé	Punha o documento inteiro a divergir	Lido da ficha do fornecedor e aplicado
Fatura que chega em papel	Ficava no armazém	Entra por foto , do telemóvel

O QUE NÃO MUDOU, DE PROPÓSITO

O ERP continua a ser o sistema de registo e a **decisão continua humana**. A plataforma lê, compara e apresenta; quem valida, quem autoriza e quem lança é a mesma equipa de sempre.

COMO SE CONTA UM GESTO

Os treze fluxos foram escritos passo a passo, com o autor de cada um. Conta como gesto **o que continua a ser trabalho de uma pessoa da casa**.

A mesma equipa passa a controlar muito mais negócio.

O trabalho que desaparece não é a venda nem a decisão comercial. É a conferência, a digitação e a procura, que nunca apareciam como trabalho em lado nenhum e ocupavam as pessoas mais experientes da casa.



Para quem trata do dinheiro **12 dias/mês**

É o que a conferência, a digitação e a procura ocupam hoje. Passam a excepção: a fatura chega conferida e o vencido aparece por ordem de idade.



Para quem controla compras e fornecedores **1 gesto**

O documento chega comparado e o trabalho é decidir sobre o que diverge, com o preço acordado e o prazo real ao lado da linha.



Para quem gere o financeiro

O dinheiro vencido, o capital parado e o comportamento de cada fornecedor passam a ser números num ecrã. Decide-se sobre o que se vê.

O QUE ISTO VALE AO NEGÓCIO

O ganho não é uma pessoa a menos: é capacidade que se liberta. Os documentos chegam lidos e conferidos, e o que sobra é a excepção. É assim que a carteira cresce **sem o trabalho administrativo crescer à mesma velocidade.**

"Não estão a gerar receita, estão a ser improdutivas."

A

Alexandre

fundador · sobre as tarefas manuais

E DO LADO DO RISCO

Um preço facturado acima do acordado deixa de sair do banco sem ninguém dar por isso, e a dívida vencida deixa de envelhecer à espera de quem se lembre dela.

O RESULTADO PARA O NEGÓCIO

O ERP continua. O trabalho manual à volta dele, não.

A equipa deixou de procurar, copiar e conferir informação. Passou a validar exceções, a controlar o dinheiro e a decidir com dados. Queremos mostrar-lhe isso com as suas próprias faturas e as suas próprias condições de preço.

71%

Menos trabalho manual nos fluxos do dinheiro.

12 dias/mês

De conferência e digitação devolvidos à equipa.

72%

Da conta corrente que não era dívida a cobrar.

27

Divergências de preço identificadas antes do pagamento.

VEJA O QUE ISTO FARIA NO SEU DEPARTAMENTO FINANCEIRO



CONSULTORIA E SOFTWARE COM IA

diogo.coutinho@flowzi.pt

marcelo@flowzi.pt

+351 965 449 996

flowzi.pt