

PREPARADO PARA



De fechar o mês a correr atrás dos números, **a saber o que se passa enquanto se passa.**

— 82% Tempo operacional no fecho financeiro.

Trinta consultores. Noventa por cento das faturas por uma porta só. Dois bancos, três escalões de comissão. Uma operação financeira, zero caça ao documento.

CASA

Zome Evolution

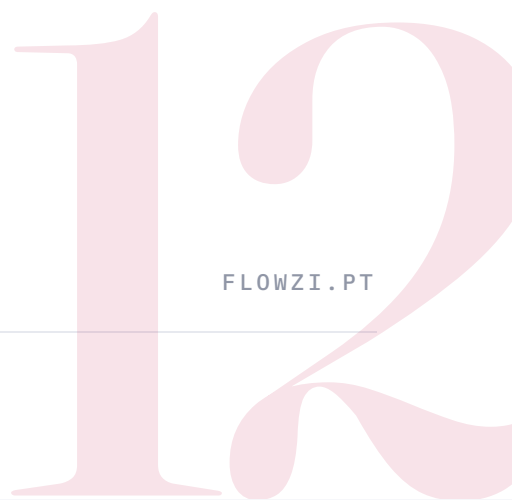
SETOR

Mediação imobiliária

ÂMBITO

Operação financeira

ANO

2026

De oito horas a menos de uma.

O que muda não é a ferramenta. É o momento em que a informação existe. Hoje o mês fecha-se depois de acontecer; com este fluxo, fecha-se enquanto acontece.

	HOJE	COM A PLATAFORMA	IMPACTO
Tempo mensal de fecho	6 a 8 horas	Menos de 1 hora	-82%
Faturas tratadas à mão	Todas	Menos de 1 em 10	-90%
Faturas numa entrada única	Nenhuma	90% por uma porta só	+90 pp
Movimentos reconciliados	Processo inexistente	95% emparelhados sozinhos	+95 pp
Tempo até localizar uma despesa	1 a 3 dias	Menos de 1 minuto	-99%
Visibilidade sobre comissões	Depois do fecho	Antes de o escalão mudar	+1 ciclo
Previsão de tesouraria	Média congelada	Contratado e estimado	14 dias
Informação financeira	Mensal	Diária	30×
Faturas que se perdem	Acontece, e sabe-se tarde	Rastreáveis desde a entrada	0
Fecho dependente de uma pessoa	Total	A caça acaba, fica a decisão	-90%

-82%

De tempo operacional no fecho.

91%

Da operação financeira a correr sozinha.

1_{min}

Entre uma pergunta financeira e a resposta.

IMPACTO PROJETADO A PARTIR DO FLUXO DESENHADO E DO PONTO DE PARTIDA LEVANTADO NAS DUAS REUNIÕES. NÃO SÃO RESULTADOS MEDIDOS NA CASA.

A casa cresceu. O departamento financeiro não.

Trinta consultores, dois bancos e três escalões, geridos com folhas de cálculo. Seis perguntas demoram hoje demasiado tempo a ter resposta.

01 Quanto custa o mês

A despesa fixa está numa folha, a variável está numa média que não muda, e o resto está em documentos que ainda não foram procurados. A soma só existe depois do fecho.

02 Onde está aquela fatura

Parte chega à financeira, parte ao sócio, parte fica com o processual. Sem uma porta de entrada, saber o que falta obriga a perguntar aos três.

03 O que é cada movimento do banco

Não existe reconciliação como processo. O controlo é a folha de despesas somada à memória de quem pagou.

DOIS BANCOS

04 Quanto se entrega de imposto

O que interessa é o que sobra depois de deduzida a despesa da casa, e esse número só chega quando a contabilidade o devolve, já fora do mês.

05 Quem está prestes a custar mais

Três escalões e um patamar que se atravessa a meio do ano de cada consultor. Quando alguém o atravessa, a margem da casa nele passa a zero, e descobre-se depois.

06 O que entra nas próximas semanas

O recebimento é metade na promessa e metade na escritura, portanto é irregular por natureza. A previsão feita com médias não apanha isso.

O QUE ESTAS SEIS PERGUNTAS TÊM EM COMUM

Todas têm resposta. **A resposta é que chega tarde**, e só depois de alguém a ir buscar à mão. O problema não é falta de informação: é ela estar espalhada por sítios que não falam uns com os outros.

O custo não estava nas horas. Estava no que não se via.

Uma hora aqui e outra ali não quebram uma agência. O que quebra é decidir sem saber, e descobrir tarde de mais que já não havia decisão para tomar.

FECHO DO MÊS	MARGEM EXPOSTA	DESPESA SEM CONTEXTO	ATRASO DA INFORMAÇÃO
8^h Entre caça a documentos, conferência e cálculo de comissões.	27^{mil} EUR Em consultores a menos de oito mil euros do patamar.	100% Da variável, congelada numa média que não acompanha o mês.	30^{dias} Entre a decisão tomada e o número que a devia ter apoiado.

CUSTO DE OPORTUNIDADE

Decidir contratar, investir ou abrandar sem saber a margem real do trimestre a decorrer.

CUSTO DE CORREÇÃO

Refazer o mês quando a contabilidade devolve a lista do que falta, já fora do prazo útil.

CUSTO DE CONFIANÇA

Apresentar números que ninguém reconstrói sem repetir o trabalho.

Nenhum destes custos aparece numa conta de exploração. Aparecem numa decisão de contratação tomada sem saber a margem real, num escalão atravessado sem aviso, e num mês em que se gastou mais mil euros do que o previsto sem que ninguém consiga dizer onde.

E há um custo que não se mede em euros. O fecho do mês ocupa a cabeça de quem o faz muito para lá das horas que demora, porque a dúvida sobre o que ficou por encontrar não fecha com a folha de cálculo. É a diferença entre acabar o trabalho e ficar com ele.

"Fomos gastar mais cinco euros aqui, mais cinco euros ali, dão mais mil euros por mês e nós não sabemos para onde é que eles foram."

A responsável financeira da casa, na reunião de levantamento

Uma porta de entrada, e o mês passa a estar somado.

O documento entra por onde já entra hoje. O que muda é tudo o que acontece a seguir.



- 01 Tudo entra pelo mesmo sítio**
- Correio, fotografia tirada no momento, papel digitalizado ou ficheiro arrastado. O que chega fica somado no mesmo mês, venha de quem vier.

- 02 A leitura pára só quando tem motivo**
- E quando pára, escreve o motivo por extenso. Não é um código de erro, é uma frase que diz o que falta e o que fazer.

- 03 O banco entra em leitura**
- A ligação lê o extracto e propõe o emparelhamento com o documento, com a razão da proposta à vista. Confirmar é sempre de uma pessoa.

NUNCA MOVE DINHEIRO

- 04 A comissão deixa de ser uma surpresa**
- Cada consultor tem o seu ano e o seu patamar. Quem está perto de o atravessar aparece antes de o atravessar, com o custo em euros.

- 05 O imposto aparece pelo que sobra**
- Não o bruto. A despesa da casa já vai deduzida, e o que está retido por documentos ainda por tratar aparece à parte.

- 06 O fecho passa a ser um botão**
- A lista do que falta deixa de vir da contabilidade por folha de cálculo. Está no ecrã, e o que falta segue de uma vez.

O FIM DA CAÇA

Não arquiva. Lê a operação.

Um arquivo responde quando lhe perguntam. Uma camada de inteligência avisa antes de alguém saber que havia pergunta a fazer.

01 "A despesa de combustível subiu 18% este mês."

Cruza a rubrica com a média dos últimos doze meses e com o consumo por consultor.

02 "Há 7 840 EUR em faturas por reconciliar."

Compara o extracto dos dois bancos com os documentos que já entraram.

03 "Três consultores estão a menos de 5 mil euros de mudar de escalão."

Segue a faturação de cada um contra o patamar, no ano de aniversário dele.

04 "A tesouraria das próximas duas semanas está 12 400 EUR abaixo do padrão."

Separa o que já é dívida do que é estimativa, e compara com o histórico.

05 "O fecho pode avançar: 98% dos movimentos estão reconciliados."

A única frase que interessa ao fim do mês, e chega sem ser pedida.

06 "Este fornecedor manda 40% das faturas sem vencimento."

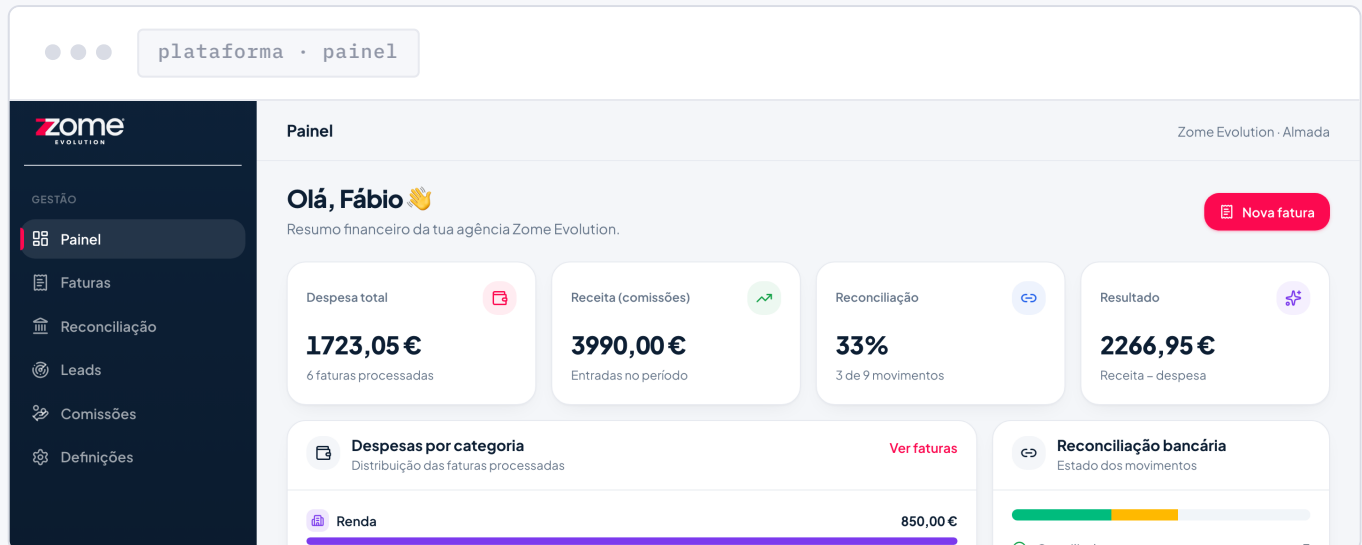
Aprende o comportamento de cada fornecedor e aplica o prazo acordado.

PORQUE É QUE ISTO MUDA O TRABALHO

Cada uma destas frases sai de um cruzamento que hoje ninguém faz, porque fazê-lo obrigaria a juntar à mão a folha de despesas, o extracto de dois bancos, a listagem da contabilidade e o mapa de comissões. **Esse trabalho não passa a ser mais rápido. Deixa de ser preciso.**

A casa inteira em dez segundos.

O primeiro ecrã não é uma lista de documentos. É o resultado do mês, o que está fora do padrão, e a resposta à pergunta que interessa: já se pode fechar.



Despesa, receita, estado da reconciliação e resultado do período, na primeira coisa que se abre. Sem ninguém somar nada.

FIG. 01

ÍNDICE DE AUTOMAÇÃO

91%

Documentos		92%
Reconciliação		96%
Classificação		88%
Comissões		84%

Nove por cento precisa de uma pessoa. O resto corre sozinho.

ATRITO DO FECHO DO MÊS

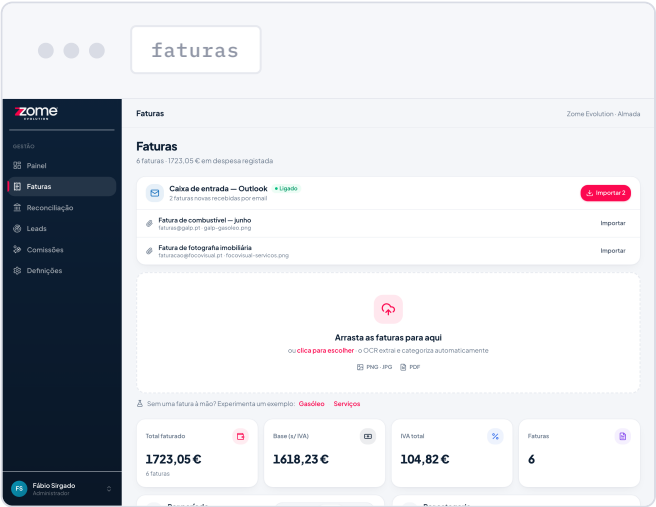
87 → 18

Esforço manual no fecho, de zero a cem. Sai dos documentos tratados à mão, dos movimentos por explicar e dos dias até ao número final.

Setenta e nove pontos de fricção a menos.

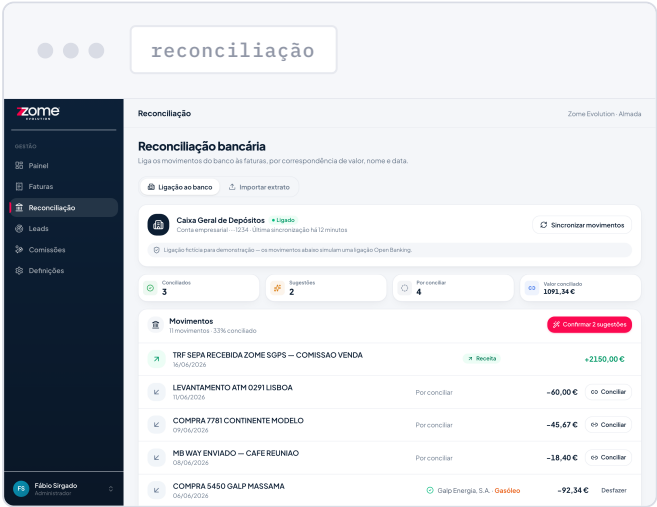
ÍNDICES PROJETADOS A PARTIR DO FLUXO DESENHADO. ECRÃ DO PROTÓTIPO, COM DADOS DE DEMONSTRAÇÃO.

Cada euro que sai leva um documento ao lado.



A caixa da casa ligada, com as faturas novas já identificadas. Nenhuma foi procurada.

FIG. 02



A compra de combustível apanhou sozinha a fatura. Era esta a que se perdia.

FIG. 03

ENTRAM POR UMA PORTA 90% Das faturas da casa, lidas à entrada com valor, imposto e rubrica.	EMPARELHADOS SOZINHOS 95% Dos movimentos, com a razão da proposta escrita ao lado.	BANCOS LIGADOS 2 Em leitura. O extracto entra, o dinheiro não se move.	LOCALIZAR UMA DESPESA 1^{min} No lugar de um a três dias à espera de resposta.
--	---	---	---

E O QUE NÃO FAZ, DE PROPÓSITO

A ligação ao banco é de leitura. Lê o extracto e propõe. **Não move dinheiro, não faz transferências e não faz levantamentos**, e a confirmação de cada ligação é sempre de uma pessoa. Foi condição do primeiro dia e é assim que está construído.

O problema não é a comissão. É saber tarde de mais.

Quem atravessa os setenta e cinco mil euros passa a receber noventa e cinco por cento, e a margem da casa nele cai para zero até ao aniversário. É a decisão mais cara da agência, e hoje toma-se sem aviso.

27 450_{EUR} de margem exposta nos próximos meses, em três consultores.

CONSULTOR	FALTA PARA O PATAMAR	FATURAÇÃO ESTIMADA ATÉ AO ANIVERSÁRIO	MARGEM QUE DEIXA DE ENTRAR
Consultor A	2 000 EUR	26 000 EUR	-11 700 EUR
Consultor B	4 850 EUR	21 000 EUR	-9 450 EUR
Consultor C	7 200 EUR	14 000 EUR	-6 300 EUR

A CONTA, PARA QUEM A QUISER REFAZER

Ao atravessar o patamar, a casa deixa de reter cinquenta por cento e passa a reter cinco. São **quarenta e cinco cêntimos em cada euro** que esse consultor faturar até ao aniversário. A plataforma vê o impacto antes de ele acontecer, e é essa a diferença entre planear o trimestre e ficar a saber depois.

VIGIADO

Os trinta consultores, cada um no seu ano de aniversário, com o patamar à vista.

ANTECIPADO

O aviso chega enquanto ainda há trimestre para planear, não no fecho seguinte.

QUANTIFICADO

Cada passagem com o custo em euros ao lado, e não como uma sensação.

A FRASE QUE FECHA ESTA PÁGINA

A plataforma vê o impacto antes de ele acontecer. É essa a diferença entre planear o trimestre e ficar a saber depois.

Não se procuram dados. Fazem-se perguntas.

A medida que interessa não é quantos documentos entraram. É quanto tempo passa entre uma pergunta financeira e uma resposta em que se pode confiar.

QUANTO GASTAMOS ESTE MÊS

"E porquê?"

83 720 EUR, mais 6,2% do que no mês anterior.
Combustível +18%, serviços +9%, marketing -4%.

O QUE VEM AÍ

"E dá para respirar?"

18 600 EUR de recebimentos previstos e **11 240 EUR** de despesa contratada nas próximas duas semanas.

HÁ ALGUM PROBLEMA

"O que precisa de mim?"

Dois documentos críticos, três consultores perto do patamar, e a reconciliação em **96%**.

JÁ SE PODE FECHAR

"Falta alguma coisa?"

Fecho a **94%**. Faltam quatro documentos por resolver e dois movimentos por explicar.

QUANTO VALE A CASA ESTE TRIMESTRE

"E se ninguém mudar de escalão?"

Margem de **27 450 EUR** em risco em três consultores. Sem passagens, o trimestre fecha no plano.

TEMPO ATÉ À VERDADE 1^{min} Entre a pergunta e a resposta, no lugar de três dias.	"QUANTO GASTAMOS EM COMBUSTÍVEL" 8^{seg} Em vez de doze minutos de folha de cálculo.	"QUANTO FALTA RECEBER" 15^{seg} Em vez de dois dias à espera da contabilidade.	"QUEM MUDA DE ESCALÃO" Agora Em vez de no fecho seguinte, quando já mudou.
---	--	--	--

O departamento financeiro deixou de descobrir. Agora sabe.

ANTES

"Onde está esta fatura?"

Procurar em duas caixas de correio

Perguntar a quem a recebeu

Descarregar e renomear

Guardar em pasta

Conferir contra a lista

Descobrir o que ainda falta

DEPOIS

"Está tudo?"

A plataforma lê e classifica

Cruza com o extracto dos dois bancos

Reconcilia e assinala o que não bate

Mostra o impacto na margem

Diz o que falta, por extenso

A equipa confirma

O QUE ISTO SIGNIFICA EM TEMPO

Oito horas passam a menos de uma. O fecho deixa de ser um processo e passa a ser um estado.



Para quem gere a casa

A margem por consultor deixa de aparecer depois de já ter sido perdida. O trimestre planeia-se com o número à frente, não com a estimativa de quem se lembra.



Para o departamento financeiro

O fecho deixa de ser a parte pesada do mês. O que chega já vem lido, e o que falta aparece numa lista em vez de ser procurado em duas caixas de correio.



Para a contabilidade

Recebe tudo de uma vez, no formato que pede, e deixa de mandar a folha mensal a dizer o que falta. A troca de emails do fecho desaparece.

Dez números que dizem se a operação corre bem.

Uma operação financeira controlada mede-se, e mede-se sempre pelos mesmos indicadores. São estes os que a plataforma passa a produzir sozinha, todos os meses, sem ninguém os calcular.

INDICADOR	O QUE RESPONDE	ALVO
Índice de automação	Quanto da operação corre sem uma pessoa	91%
Captura de faturas	Quanto entra por uma porta só	90%
Reconciliação bancária	Quantos movimentos ficam com documento	95%
Fecho do mês	Quanto tempo custa fechar	< 1 h
Tempo até à verdade	Da pergunta à resposta em que se confia	< 1 min
Intervenção manual	O que ainda precisa de uma pessoa	9%
Frequência da informação	De quanto em quanto tempo se sabe	Diária
Exposição a comissões	Que parte da margem está vigiada	100%
Horizonte de tesouraria	Até onde se vê o saldo	14 dias
Atrito do fecho	Esforço manual, de zero a cem	18
Documentos sem motivo	Quantos param sem a plataforma saber porquê	0
Prazo por fornecedor	Se o prazo real bate com o acordado	Medido

COMO SE USA ESTA TABELA

No primeiro mês em produção, a coluna da direita passa a trazer a leitura real ao lado do alvo. **É esse o momento em que este dossier se transforma num caso de estudo**, e deixa de falar do que a operação passa a conseguir para falar do que já conseguiu.

ALVOS DO PROJETO, DEFINIDOS A PARTIR DO FLUXO DESENHADO. O PRIMEIRO MÊS EM PRODUÇÃO SUBSTITUI ESTA COLUNA POR LEITURAS REAIS.

O PRÓXIMO PASSO

Enquanto outros fecham o mês, esta casa olha para o próximo.

O objetivo não é automatizar o fecho. É tornar o fecho quase irrelevante, porque a informação já lá está quando alguém precisa dela.

VEJA O QUE ISTO FARIA NA SUA OPERAÇÃO

–82%

De tempo operacional no
fecho financeiro.

91%

Da operação financeira a
correr sozinha.

1_{min}

Entre uma pergunta
financeira e a resposta.



DA INFORMAÇÃO FINANCEIRA À DECISÃO

diogo.coutinho@flowzi.pt

marcelo@flowzi.pt

+351 965 449 996

flowzi.pt

Todos os ecrãs deste documento são da plataforma construída para a Zome Evolution, com dados de demonstração. Não são a operação da casa. Os indicadores marcados como alvo são metas do projeto, não leituras.