

Finanserv® Sul

CONTABILIDADE DIGITAL E TERCEIRIZAÇÃO DE FINANCEIRO

Onde foi parar *o meu dinheiro?*

O guia financeiro do pequeno empresário que não é da área.

Material gratuito · Tubarão/SC · finanservsul.com.br

ANTES DE COMEÇAR

Faturamento é o quanto entra. Lucro é o quanto fica.

Se você abriu este guia, é provável que já tenha vivido esta cena: o mês foi bom, as vendas entraram, o movimento foi forte — e mesmo assim, quando você olha a conta da empresa, o dinheiro não está lá. E a pergunta que fica é sempre a mesma: *onde foi parar o meu dinheiro?*

A primeira coisa que você precisa saber é: o problema quase nunca é falta de venda. Empresas pequenas raramente quebram por vender pouco. Elas quebram por não saber o que acontece com o dinheiro depois que ele entra. Faturamento e lucro são duas coisas completamente diferentes — e a maioria dos donos confunde as duas e descobre tarde demais.

Este guia foi escrito para quem toca o próprio negócio e não é da área financeira. Não tem contabilês, não tem fórmula complicada, não tem teoria. Tem o caminho prático para você parar de trabalhar muito e não ver a cor do dinheiro. Vamos do diagnóstico ao controle, um passo de cada vez.

O autoengano do "tá vendendo bem"

"Esse mês vendeu bem." É a frase mais perigosa do pequeno empresário, porque ela mistura duas coisas que não têm nada a ver uma com a outra: movimento e resultado.

Movimento é dinheiro entrando e saindo. Resultado é o que sobra quando a poeira baixa. Você pode ter o caixa cheio num dia e estar tecnicamente no prejuízo — basta que parte daquele dinheiro já tenha dono: o fornecedor que vence semana que vem, o imposto que vence dia 20, o salário que cai no fim do mês. O caixa cheio de hoje é, muitas vezes, a obrigação de amanhã esperando para ser paga.

O autoengano funciona assim: você olha o saldo do banco e se sente bem. Mas o saldo do banco não é o seu lucro. Ele é uma foto de um instante — e fotos enganam. O que importa não é quanto tem na conta hoje, e sim quanto vai sobrar depois que tudo que já está comprometido for pago.

Existe um nome para a empresa que vende muito e não sobra nada: ela tem **alto faturamento e baixa margem**. Vende R\$ 100 mil, gasta R\$ 98 mil, sobra R\$ 2 mil — e ainda acha que vai bem porque "girou R\$ 100 mil". Girar dinheiro dá trabalho e dá a sensação de sucesso. Mas trabalho e sensação não pagam conta.

O primeiro passo para parar de se enganar é simples: pare de olhar o saldo do banco como termômetro. Ele só mede a temperatura do momento. O que você precisa medir é o resultado.

EXERCÍCIO DO CAPÍTULO

Sem fazer conta nenhuma, escreva num papel quanto você *acha* que sua empresa lucrou no mês passado. Guarde esse número. No fim deste guia, você vai descobrir o número real. A diferença costuma assustar — e é exatamente ela que vamos eliminar.

A linha que separa você da empresa

Esse é o vazamento mais comum de todos, e o mais invisível: **misturar o seu dinheiro com o dinheiro da empresa.**

Quando o caixa aperta, você cobre com o seu. Quando sobra, você tira para uma despesa pessoal. Parece natural — afinal, "a empresa é minha". Mas é justamente aí que mora a confusão que impede você de saber se o negócio se sustenta.

Você e a sua empresa são **duas pessoas diferentes**. Não no sentido jurídico apenas — no sentido prático e financeiro. A empresa é um organismo que precisa pagar as próprias contas com o próprio dinheiro. Se ela só sobrevive porque você injeta recursos pessoais, ela não está viva: está na UTI, e você não enxerga isso porque os bolsos estão grudados.

A solução tem dois movimentos. **Primeiro: separe as contas bancárias.** Conta da empresa é da empresa, conta sua é sua. Despesa pessoal sai da sua conta; despesa da empresa, da conta da empresa. Parece óbvio, mas a maioria não faz — e sem isso, todo o resto desmorona.

Segundo: defina o seu pró-labore. Pró-labore é o salário do dono: quanto a empresa te paga por mês, de forma fixa, pelo seu trabalho. Não é "o que sobra", não é "o que eu precisar" — é um valor definido, que entra como custo da empresa e como renda sua.

Por que isso importa tanto? Porque enquanto você "tira o que precisa", o custo de ter você ali fica invisível. A empresa parece dar lucro, mas só porque o seu trabalho não está sendo contado como despesa. No dia em que quiser contratar alguém para fazer o que você faz, vai descobrir que não cabe no orçamento — porque o seu próprio custo nunca esteve nele.

EXERCÍCIO DO CAPÍTULO

Defina hoje um valor de pró-labore. Pergunta-chave: se você precisasse contratar alguém para fazer o que você faz, quanto pagaria? Esse é o ponto de partida. A partir do próximo mês, esse valor sai da conta da empresa para a sua, todo mês, na mesma data.

Você tem lucro ou só movimento?

Agora que você separou os bolsos, dá para responder à pergunta que abre este guia. Lucro é uma conta de três linhas:

O que entrou (receita) – o que custou para entrar (custos) – o que custou para a empresa existir (despesas fixas) = lucro.

Receita é o que você vende – mas cuidado: receita não é o que cai na conta. Se você vende parcelado, a venda é de hoje, mas o dinheiro chega em pedaços ao longo dos meses. Confundir venda com recebimento é o que faz você achar que tem dinheiro que ainda não chegou.

Custos variáveis são os gastos que existem *por causa da venda*: a mercadoria, a matéria-prima, a comissão, a taxa do cartão, o imposto sobre aquela venda. Se você não vende, eles não existem. Sobem e descem junto com as vendas.

Custos fixos são os gastos que existem *mesmo que você não venda nada*: aluguel, salários, seu pró-labore, energia, internet, contador. No dia que a empresa fatura zero, essas contas continuam chegando. Por isso são as mais perigosas – e as que mais gente esquece de contar.

A **margem** é o coração de tudo: quanto sobra de cada real vendido depois dos custos variáveis. Se você vende por R\$ 100 e gastou R\$ 70 para entregar aquilo, sua margem é R\$ 30, ou 30%. Esses R\$ 30 é o que sobra para pagar os custos fixos e, no que restar, virar lucro.

Aqui está a conta que muda tudo: **se a sua margem total no mês não cobre os custos fixos, você teve prejuízo – não importa quanto vendeu.** Vender mais com margem ruim é cavar o buraco mais rápido.

EXERCÍCIO DO CAPÍTULO

Pegue o mês passado. Some tudo que entrou de venda. Subtraia os custos variáveis (mercadoria, imposto, taxas, comissões): o que sobrou é a sua margem. Agora subtraia os custos fixos. O número final é o seu lucro real. Compare com o palpite do Capítulo 1.

Fluxo de caixa sem planilha complicada

Saber o lucro do mês passado é olhar pelo retrovisor. O fluxo de caixa é olhar pelo para-brisa: ele mostra o que vem pela frente, para que a falta de dinheiro deixe de ser surpresa e vire decisão.

A ideia é simples. Fluxo de caixa é uma previsão de **quanto vai entrar e quanto vai sair**, mês a mês, para você enxergar com antecedência os momentos de aperto e os de folga. Você precisa de quatro informações por período: o **saldo inicial** (quanto você tem hoje), as **entradas previstas**, as **saídas previstas** e o **saldo final** (saldo inicial + entradas – saídas). E esse saldo final vira o saldo inicial do período seguinte.

Quando você projeta isso para os próximos dois ou três meses, algo poderoso acontece: você passa a **ver a falta antes dela chegar**. Em vez de descobrir no dia 25 que não tem como pagar a folha, descobre com três semanas de antecedência – tempo de sobra para antecipar uma cobrança, segurar uma compra ou renegociar um prazo. A mesma falta, vista com antecedência, custa muito menos.

A regra de ouro: **lance o dinheiro quando ele de fato entra ou sai, não quando a venda acontece**. Se você vendeu hoje para receber em 30 dias, a entrada vai daqui a 30 dias. O fluxo de caixa não se importa com a venda – se importa com o dinheiro real, na data real.

FERRAMENTA INCLUSA

A planilha de fluxo de caixa que acompanha este guia já faz essa conta sozinha: você preenche entradas e saídas, e o saldo de cada mês se encadeia automaticamente. Comece com três meses à frente.

Você está vendendo no prejuízo sem saber?

Pergunta direta: como você define o preço dos seus produtos ou serviços hoje? Se a resposta for "olho o que o concorrente cobra" ou "coloco o que acho justo", você pode estar vendendo no prejuízo sem perceber — porque preço não se adivinha e não se copia. Preço se calcula, de trás para frente, a partir dos custos.

A maioria dos donos calcula errado porque só conta o custo óbvio: comprei por R\$ 30, vendo por R\$ 50, "ganhei R\$ 20". Mas dentro daqueles R\$ 50 ainda moram custos invisíveis que comem o seu lucro: o **imposto** sobre a venda, a **taxa do cartão**, a **comissão** de quem vendeu e uma fatia dos **custos fixos** — porque aquele aluguel e aquele salário precisam ser pagos por *alguma* venda. Se você não embute um pedacinho deles em cada preço, ninguém os paga.

O preço certo é aquele que cobre o custo direto, mais a fatia dos custos fixos, mais os impostos, mais as taxas — e ainda deixa a margem de lucro que você decidiu ter. Não o que sobrar: a margem que você *escolheu*.

A conta correta funciona assim: você não soma uma porcentagem em cima do custo (isso quase sempre erra para baixo). Você divide o custo total pelo que sobra depois de tirar os percentuais. Se entre imposto, taxa e margem você precisa de 29% do preço, então o custo representa os outros 71% — e o preço é o custo dividido por 0,71. Parece um detalhe, mas é a diferença entre lucrar de verdade e achar que está lucrando.

FERRAMENTA INCLUSA

A calculadora de preço que acompanha este guia faz exatamente essa conta: você informa custo, impostos, taxas e margem desejada, e ela devolve o preço que cobre tudo. Teste com o seu produto mais vendido — é comum descobrir que ele está barato demais.

Imposto não é surpresa, é custo previsível

Para muitos donos de negócio, o imposto chega como um susto mensal: a guia vence, o valor "aparece", e o dinheiro precisa sair às pressas. Mas o imposto não é um evento imprevisível – ele é um custo tão certo quanto o aluguel. A diferença é que quase ninguém o trata assim.

A lógica é a mesma do aluguel: você sabe que ele vem, sabe mais ou menos quanto é, então ele já está no seu orçamento. O imposto sobre as vendas funciona igual. No Simples Nacional, por exemplo, ele é uma porcentagem do que você fatura. Faturou mais, paga mais; faturou menos, paga menos. É previsível porque acompanha a venda.

O segredo para nunca mais ser pego de surpresa é **reservar o imposto no momento da venda, não na hora de pagar a guia**. Toda vez que você vende, uma parte daquele dinheiro já tem dono: o imposto. Ele nunca foi seu. Então, em vez de deixá-lo se misturar ao caixa, você o separa na hora – idealmente numa conta ou reserva à parte.

Na prática: se a sua alíquota é, digamos, 6%, a cada R\$ 1.000 que entra, R\$ 60 não são seus. Separe esses R\$ 60 imediatamente. Quando a guia vencer, o dinheiro já está lá, esperando. Sem susto, sem aperto, sem juros por atraso. Esse hábito simples resolve metade das crises de caixa dos pequenos negócios – porque boa parte do "sumiço" do dinheiro é, na verdade, imposto gasto antes de ser pago.

Importante: as regras tributárias brasileiras mudam, e a forma exata de calcular depende do seu enquadramento e da sua atividade. O princípio aqui – tratar o imposto como custo previsível e reservá-lo na venda – vale sempre. Os percentuais e as obrigações específicas, confirme com o seu contador.

EXERCÍCIO DO CAPÍTULO

Descubra com seu contador qual percentual médio das suas vendas vira imposto. A partir de hoje, separe esse percentual a cada recebimento. Em um mês você já sente a diferença.

O respiro: capital de giro e reserva

Existe um momento na vida de toda empresa pequena em que tudo parece dar certo — vendas boas, contas em dia — e mesmo assim falta dinheiro. O culpado costuma ser o **capital de giro**: o dinheiro que fica "preso" no funcionamento normal do negócio.

Pense no ciclo: você compra a mercadoria (sai dinheiro), estoca, vende a prazo (a venda acontece, mas o dinheiro ainda não chega), e só recebe 30 ou 60 dias depois. Durante esse intervalo, o dinheiro saiu mas ainda não voltou. Multiplique por todas as vendas em aberto e você tem uma boa quantia "trabalhando" lá fora, sem estar disponível no caixa. Esse é o capital de giro: existe, é seu, mas você não pode tocá-lo agora.

Quanto mais você vende a prazo e compra à vista, mais capital de giro o negócio engole. Por isso é tão comum a empresa que cresce sentir *mais* aperto, não menos: crescer significa mais vendas a prazo, mais dinheiro preso no ciclo. O crescimento, sem caixa para sustentá-lo, vira armadilha.

A defesa é a **reserva** — o respiro do negócio. Assim como você (espera-se) tem uma reserva de emergência pessoal, a empresa precisa da dela: um valor guardado que cubra os custos fixos por algumas semanas ou meses, para que um atraso de cliente ou uma venda fraca não vire crise. A regra prática: comece mirando de um a três meses de custos fixos. Parece muito — por isso se constrói aos poucos, separando um pedacinho do lucro todo mês. A reserva não é dinheiro parado; é o que te dá poder de decisão. Quem tem reserva negocia melhor e não toma decisão desesperada.

EXERCÍCIO DO CAPÍTULO

Calcule quanto custa um mês da sua empresa "parada" — só os custos fixos. Essa é a sua meta mínima de reserva. Defina um valor mensal, por menor que seja, para começar a construí-la a partir do próximo mês.

Quando parar de fazer sozinho

Se você chegou até aqui e começou a aplicar, já está à frente da imensa maioria dos donos de negócio. Você separou os bolsos, definiu seu pró-labore, descobriu sua margem real, montou um fluxo de caixa, recalculou seus preços, passou a reservar o imposto e começou a construir um respiro. Isso é organização financeira de verdade — e ela vale por si só.

Mas existe um momento na trajetória de quem organiza as próprias finanças em que vale a pena olhar para o que isso está custando. Não em dinheiro — em **tempo e atenção**.

O sinal é mais ou menos este: a planilha já está montada, você sabe o que fazer, mas mantê-la viva consome as suas noites e os seus fins de semana. As tarefas financeiras — conciliar o banco, lançar as contas, separar o imposto, atualizar o caixa, emitir as guias — se acumulam e roubam o tempo que deveria estar na parte do negócio que só você faz: vender, atender, decidir, crescer.

Quando o controle financeiro deixa de ser o que te organiza e passa a ser o que te prende, é o momento de delegar. Não porque você não dá conta — você claramente dá, ou não teria chegado até aqui. Mas porque o seu tempo vale mais aplicado onde só você pode estar. Cada hora conciliando extrato é uma hora que não está vendendo ou pensando no futuro.

É exatamente para esse momento que existe o **BPO financeiro**: alguém cuida da rotina financeira por você — contas a pagar e a receber, conciliação, fluxo de caixa, organização das guias — e te entrega, no fim, o que importa: os números prontos, na hora certa, para você decidir. Você não perde o controle; você ganha o controle e o tempo de volta.

Você não precisa decidir isso agora. Aplique o que está neste guia primeiro. Mas quando bater aquela sensação de "eu sei o que fazer, só não tenho mais tempo para fazer" — saiba que esse é o sinal. E que existe um caminho.

O PRÓXIMO PASSO

Onde está vazando o seu dinheiro?

Lembra do número que você anotou no Capítulo 1? Se a diferença para o número real te surpreendeu, é porque pela primeira vez você está vendo o seu negócio como ele é.

**Diagnóstico Financeiro · 15 minutos ·
gratuito**

Olhamos os números do seu negócio e mostramos onde recuperar dinheiro primeiro. É uma conversa, não uma reunião de vendas.

Finanserv **Sul**

Contabilidade Digital · Tubarão/SC · finanservsul.com.br