

— GUIA GRATUITO

Pra onde foi o *dinheiro*?

Os 4 vazamentos silenciosos que fazem sua empresa vender bem... e mesmo assim não sobrar nada.



ANTES DE COMEÇAR

Se o dinheiro some, este guia é *pra você*

Você trabalha o mês inteiro. Vende, atende, resolve problema, apaga incêndio. E quando chega o fim do mês e você olha a conta... não sobrou nada. De novo.

A primeira coisa que quero te dizer: **você não está sozinho e o problema não é você.** Isso acontece com a maioria dos pequenos empresários do Brasil – gente que sabe vender, que tem cliente, que se dedica de verdade. O que ninguém ensinou foi o que acontece com o dinheiro *depois* que ele entra.

Dinheiro não some por mágica. **Ele vaza.** E vaza por lugares tão silenciosos que você pode passar anos sem perceber. Aqui eu te mostro os 4 vazamentos mais comuns que encontro nas empresas que atendo – e como descobrir se estão acontecendo na sua.

O EXEMPLO DA ANA

Do começo ao fim, vou usar a **Ana**, dona de uma pequena loja de doces. Os números dela são simples de propósito – o que importa é você enxergar a *sua* empresa na história dela.

R\$ 40

por caixa de doces

R\$ 8.000

de contas fixas / mês

vive no aperto

mesmo vendendo bem

01 VAZAMENTO Preço defasado

you increased your costs, but forgot to increase the price

Quando a Ana abriu a loja, fazer uma caixa de doces custava R\$ 20. Ela pôs o preço em R\$ 40 e ficou tranquila: "*dobrei, tá ótimo*".

Só que de lá pra cá tudo subiu: o leite condensado, a embalagem, a entrega, a energia. Hoje a mesma caixa custa **R\$ 26** pra ficar pronta. E o preço? Continua R\$ 40 — porque a Ana tem medo de aumentar e perder cliente.

R\$ 3.000

evaporam **todo mês** — R\$ 6 a menos por caixa, em 500 caixas — sem a Ana mudar nada na rotina.

Esse é o vazamento mais comum de todos: o custo sobe todo ano, e o preço fica parado no tempo.

TESTE RÁPIDO

Você lembra **quando** reajustou seus preços pela última vez? Se a resposta for "faz mais de um ano" ou "nunca", você provavelmente está com preço defasado agora.

E o medo de perder cliente é real — mas cliente que só fica pelo preço mais baixo já está te dando prejuízo. Reajustar preço não é ganância: é manter a porta aberta.

02 VAZAMENTO Custo fixo alto

as contas que chegam vendendo ou não vendendo

Custo fixo é toda conta que chega no fim do mês independente de você ter vendido muito, pouco ou nada: aluguel, energia, internet, mensalidades, salários. É o "**aluguel de existir**" da sua empresa.

O problema não é ter custo fixo — toda empresa tem. O problema é ele crescer em silêncio: uma assinatura aqui, um sistema que ninguém usa ali, um espaço maior do que precisava. De pouquinho em pouquinho, o "aluguel de existir" vira um monstro que devora o caixa.

≈ 40%

do que entra já tem dono **antes** da Ana vender o primeiro doce: R\$ 8.000 de contas fixas sobre R\$ 20.000 de faturamento.

REGRA PRÁTICA

Some todas as suas contas fixas do mês e divida pelo seu faturamento médio. Se der **mais de 30%**, acende o sinal amarelo — sua empresa está pesada, e vale revisar conta por conta.

Exercício de 15 minutos que já salvou muito caixa: pegue o extrato e liste tudo que é debitado todo mês. Ao lado de cada item pergunte — "*isso me ajuda a vender ou a atender melhor?*" O que não passar no teste, corte sem dó. É dinheiro voltando pro seu bolso todo mês.

03

VAZAMENTO

Margem baixa

quanto cada venda deixa de verdade na sua mão

Aqui está o vazamento mais traiçoeiro de todos — porque ele se esconde atrás de um bom faturamento. Quando a Ana vende uma caixa por R\$ 40, esse dinheiro **não é dela**.



São esses **R\$ 10** — e só eles — que vão pagar as contas fixas e, depois, virar lucro. Percebe o perigo? A Ana comemora "vendi R\$ 40!", mas pro caixa dela entraram R\$ 10 de verdade.

No desespero de vender, o empresário dá desconto, faz promoção, parcela em 12x... e a venda que deixava R\$ 10 passa a deixar R\$ 3, R\$ 2, às vezes zero. A empresa fica lotada de cliente e cada vez mais quebrada. **Você não está vendendo — está enxugando gelo.**

TESTE RÁPIDO

Pegue seu produto mais vendido. Do preço, tire o que ele custa e os custos de vender (imposto, maquininha, comissão, entrega). O que sobrou é o que a venda deixa na mesa. Quase sempre tem um "carro-chefe" dando prejuízo.

04 VAZAMENTO A conta do empate

quanto você precisa vender só pra não ter prejuízo

Existe um número que todo dono de negócio deveria saber de cor — e 9 em cada 10 não sabem. É a **conta do empate** (o nome técnico é "ponto de equilíbrio"): quanto sua empresa precisa vender no mês pra pagar todas as contas e ficar no zero a zero.

$$\begin{array}{ccc} \text{R\$ 8.000} & \div & \text{R\$ 10} = \\ \text{contas fixas} & & \text{deixa na mesa} \end{array} \quad \text{800 caixas}$$

o lucro começa na caixa 801

Quando a Ana descobriu esse número, tudo fez sentido: ela vendia em média **700 caixas**. Trabalhava o mês inteiro pra chegar perto do empate e nunca cruzar a linha. Não era falta de esforço — era falta de enxergar o número.

POR QUE ESSE NÚMERO MUDA TUDO

Sabendo a conta do empate, você para de dirigir no escuro. Dá pra saber no dia 15 se o mês vai fechar bem ou mal — e agir **antes**, em vez de descobrir o estrago no dia 30.

Os 4 vazamentos se conectam: preço defasado derruba o que a venda deixa na mesa; custo fixo alto sobe a conta do empate; e sem saber o empate, você nem descobre que está no prejuízo. Resolver um só não basta — é preciso enxergar o conjunto.

RECAPITULANDO

O diagnóstico em *4 perguntas*

Responda com sinceridade.

- 1 Quando foi a última vez que você recalculou seus preços? (mais de 1 ano = alerta)
- 2 Suas contas fixas passam de 30% do que você fatura?
- 3 Você sabe quanto seu produto mais vendido deixa na mesa a cada venda?
- 4 Você sabe quanto precisa vender no mês só pra empatar?

Se você travou em **duas ou mais**... seu dinheiro está vazando agora, enquanto você lê isso.

A boa notícia: vazamento identificado é vazamento que se fecha. Nenhum desses problemas precisa de MBA, de planilha complicada ou de "economês". Precisa de *clareza*.

E SE ESSAS CONTAS SE FIZESSEM SOZINHAS?

O sistema *Faturamento não é Lucro*

No papel, a rotina engole — no terceiro dia de correria a anotação para e o vazamento volta. Por isso criei a ferramenta que uso com meus próprios clientes de consultoria, feita pra quem **não entende de finanças**.

- ✓ **Fluxo de caixa descomplicado.** Lance o que entra e o que sai — o painel mostra pra onde o dinheiro vai, sem fórmula.
- ✓ **Sua conta do empate, sempre atualizada.** Os vazamentos 3 e 4 vigiados por você.
- ✓ **Importação fácil.** Já tem seus produtos numa planilha? Importa tudo de uma vez.
- ✓ **Precificação no automático.** Informe seus custos e o sistema calcula o preço certo. Tem ficha técnica pra quem produz.
- ✓ **Alertas antes do estrago.** Custo fixo passou do limite saudável? O sistema te avisa.
- ✓ **Acompanhamento de verdade.** Sendo minha cliente, eu acompanho seus números de dentro do sistema.

Quer fechar os vazamentos da sua empresa?

Acesse o site e clique em "Área do Cliente" para adquirir seu acesso — ou me chame no WhatsApp pra gente conversar. Sem compromisso no primeiro contato.

faturamentonaolucro.com.br

UM RECADO FINAL

Sua empresa não precisa faturar mais pra você *viver melhor.*

Na maioria dos casos que eu atendo, o dinheiro **já entra** — ele só está indo embora pelos lugares errados. Feche os vazamentos primeiro. Cresça depois.

"Faturamento não é lucro."

Com carinho, Jerusa Gontijo

CONSULTORA FINANCEIRA ·
[@JERUSAGONTIJOOFICIAL](https://www.instagram.com/jerusa_gontijo_oficial)

Este material é educativo e gratuito. Pode compartilhar com outro empresário que esteja apagando incêndio — ele vai te agradecer.

