

Diagnóstico dos 3 Ralos Financeiros

Descubra por onde o dinheiro da sua empresa está sumindo em apenas 5 minutos.

Você trabalha duro, as vendas acontecem, mas chega no dia 30 e o caixa da sua empresa está zerado? Se essa situação parece familiar, este guia foi feito para você.

O problema nem sempre está na falta de vendas. Muitas vezes, o dinheiro desaparece por ralos financeiros que parecem pequenos, mas comprometem a saúde do negócio.

> **FATURAMENTO É VAIDADE, LUCRO É SANIDADE.**

Neste artigo, você vai entender a diferença entre faturamento e lucro e responder “SIM” ou “NÃO” para os três ralos invisíveis que mais quebram microempresas no Brasil.

Faturamento não é lucro: entenda a diferença

Existe uma diferença pedagógica crucial que você precisa aprender hoje: faturamento é apenas o dinheiro que entra. Ele mostra o movimento de vendas, mas não revela quanto realmente ficou disponível para o negócio.

Lucro é o que sobra depois que toda a engrenagem é paga. Isso inclui custos, despesas, impostos, fornecedores e outras obrigações relacionadas à operação.

Conceito	O que significa	O que observar
Faturamento	O dinheiro que entra.	Não mostra quanto sobra depois dos pagamentos.
Lucro	O que sobra após toda a engrenagem ser paga.	Só pode ser confirmado depois das deduções e reservas.

Por isso, vender muito não garante que a empresa esteja saudável. O diagnóstico começa quando você olha para o que realmente permanece no caixa depois de todas as obrigações.

Ralo 1: A Confusão Patrimonial

Pergunta de diagnóstico

A sua empresa paga a feira do supermercado, o boleto do colégio dos filhos ou a fatura do seu cartão pessoal direto pela conta do CNPJ?

( ) SIM ( ) NÃO

O Diagnóstico Contábil — Se você respondeu SIM, sua empresa tem um ponto cego perigoso. Quando você mistura o seu bolso com o do negócio, perde a capacidade de enxergar se a empresa é viável ou se ela é apenas uma escrava dos seus caprichos pessoais.

A Solução Didática — A empresa precisa ter a vida dela, e você precisa ter o seu **PRÓ-LABORE** (seu salário fixo de dono). Suas contas pessoais devem sair do seu salário, nunca do caixa direto da empresa.

Ralo 2: A Ilusão do Caixa

Regime de caixa e regime de competência ajudam a explicar por que o saldo disponível hoje nem sempre representa dinheiro livre.

Pergunta de diagnóstico

Você olha para o saldo positivo do banco hoje e assume que aquele dinheiro está totalmente livre para ser gasto ou investido?

( ) SIM ( ) NÃO

O Diagnóstico Contábil — Se você respondeu SIM, caiu na armadilha do tempo. O dinheiro que entrou hoje pode ser o pagamento de um custo, imposto, como o Simples Nacional, ou fornecedor que você só vai quitar daqui a 30 dias. Gastar o caixa sem provisionar o futuro é assaltar o amanhã da sua própria empresa.

A Solução Didática — Entrada de dinheiro não significa que o lucro aconteceu. O lucro só se confirma quando todas as obrigações futuras daquele período específico são deduzidas e reservadas.

Ralo 3: A Precificação "Olhômetro"

Markup incorreto pode fazer você vender bastante e, ainda assim, pagar para trabalhar sem perceber.

Pergunta de diagnóstico

Você calcula o preço do seu produto ou serviço apenas multiplicando o custo por dois ou copiando o preço do concorrente mais próximo?

( ) SIM ( ) NÃO

O Diagnóstico Contábil — Se você respondeu SIM, provavelmente está pagando para trabalhar sem saber. Um preço certo não aceita adivinhação. Ele precisa cobrir a matéria-prima, a fração exata das suas despesas fixas, como aluguel, sistemas e luz, os impostos fiscais da nota e as taxas ocultas de parcelamento da maquininha de cartão.

A Solução Didática — Só depois de cobrir todos esses custos é que você insere a sua margem de lucro real. **Margem não é markup!**

Seu Próximo Passo Rumo ao Lucro Real

Se você marcou **"SIM"** em qualquer um dos itens acima, fechar essas torneiras é uma urgência antes que seu caixa entre em colapso.

Use este diagnóstico como um ponto de partida:

- [ ] **Separe** as contas pessoais das contas da empresa.
- [ ] **Reserve** o dinheiro necessário para custos, impostos e fornecedores futuros.
- [ ] **Calcule** seus preços considerando todos os custos antes de definir a margem.

Para ajudar você a sair do achismo e assumir o controle definitivo dos seus números de forma 100% prática e didática, foi criado o **KIT DIGITAL MÉTODO ALQUIMIA DOS NÚMEROS.**

Lá dentro você vai receber o Livro Digital completo, os Manuais Visualizados Clique-a-Clique e a Planilha Inteligente de Apuramento de Lucro Real (Excel/Google Sheets), que faz todos os cálculos complexos e precificações por você em segundos.

Esqueça o “financês” chato. Assuma o governo da sua empresa hoje: **Acesse nosso site e garanta o seu Kit por apenas R$ 97,00.**

https://pedagogiadolucro.com/

SANTOS, M. N. S. — Contadora e Pedagoga

Copyright © 2026 - Todos os direitos reservados.