



VOLDGAR

Cadê o dinheiro que eu ganhei?

Um guia curto e honesto sobre as contas do seu negócio —
escrito por quem também se perdeu nas próprias.

PARA QUEM VENDE, ATENDE E TRABALHA POR CONTA

Leitura de 15 minutos • Sem promessa de enriquecer

Quem escreveu isto, e por que você deveria desconfiar

Meu nome é Caio. Eu construí um aplicativo de controle financeiro chamado Voldgar. Isso deveria fazer de mim alguém organizado com dinheiro. Não faz.

Enquanto escrevia o sistema, usei ele para olhar as minhas próprias contas. Descobri três coisas em uma semana. A primeira: eu devo R\$ 95.444. A maior parte, R\$ 89 mil, é o financiamento do carro — dívida com um bem do outro lado, não descontrola. Mas eu nunca tinha somado. Sabia das parcelas; não sabia do total.

A segunda: paguei mil reais que devia a um amigo e o meu próprio painel não mostrou a saída. O dinheiro tinha saído da conta e a tela dizia que eu só havia gasto R\$ 191 no mês. Eu tinha escrito aquele código.

A terceira: um mês que fechou positivo aparecia no vermelho, porque uma parcela venceu e eu esqueci de dar baixa. O número não estava errado — estava respondendo a uma pergunta diferente da que eu fazia.

É por isso que este guia existe. Não porque eu domino o assunto, mas porque passei meses descobrindo, na marra, quais perguntas valem a pena fazer sobre o próprio dinheiro. Nenhuma delas é complicada. Todas doem um pouco na primeira vez.

Não vou te ensinar a enriquecer, não vou falar de investimento e não sou contador. O que vem a seguir são seis contas simples que mudam a forma como você enxerga o seu negócio, e um exercício de vinte minutos no fim.

Trabalhou o mês inteiro. Cadê o dinheiro?

Essa é a pergunta mais comum de quem trabalha por conta, e quase sempre ela tem a mesma resposta: o dinheiro entrou e saiu, só que em ritmos diferentes.

Existe uma diferença entre vender e receber, e entre comprar e pagar. Você vende hoje no cartão e recebe em trinta dias. Compra material parcelado em três vezes e paga ao longo de noventa dias. No papel o mês foi ótimo. Na conta bancária, faltou.

A regra que resolve isso

Escolha uma régua só e use sempre a mesma: conte o dinheiro no dia em que ele muda de mão. Se a venda foi em março mas o dinheiro caiu em abril, ela é de abril. Se a conta venceu em março mas você pagou em abril, o gasto é de abril.

Parece detalhe. Não é. O erro mais comum de quem tenta se organizar é usar duas réguas ao mesmo tempo: contar a receita quando recebe, mas o gasto quando vence. Isso faz todo mês parecer pior do que foi, e a pessoa desiste do controle achando que o negócio não presta.

O que você deveria conseguir responder

- Quanto entrou de verdade na minha conta este mês?
- Quanto saiu de verdade?
- O que ainda vai vencer antes do mês acabar?

Se você não sabe responder as três, não é falta de disciplina. É que ninguém nunca te mostrou que são três perguntas separadas.

O dinheiro do negócio não é o seu dinheiro

Você vende R\$ 200, pega R\$ 50 para o almoço e guarda o resto na mesma conta onde cai o salário do seu cônjuge e de onde sai a fatura do cartão da casa. No fim do mês, ninguém no mundo consegue dizer se o negócio deu lucro.

Essa é a confusão mais cara que existe, e é a mais fácil de resolver. Não precisa abrir empresa, não precisa de contador, não precisa nem de conta bancária separada — embora ajude muito.

O mínimo que funciona

Todo dinheiro que você tira do negócio para uso pessoal tem um nome: pró-labore. É o seu salário. Defina um valor, tire esse valor, e trate qualquer retirada extra como exceção que você anota.

Duas coisas acontecem quando você faz isso. A primeira é que o negócio passa a ter um custo que antes era invisível: você. A segunda é que você para de descobrir no dia 28 que não sobrou nada para viver.

O teste dos três potes

Todo dinheiro que passa pela sua mão pertence a um destes três lugares. Se você não sabe dizer a qual, é aí que está o vazamento:

- Do negócio — paga aluguel, material, luz da loja.
- Seu — o pró-labore, já separado, que faz o que você quiser.
- De terceiros — imposto, comissão, o valor do fiado que ainda vai para o fornecedor. Está na sua conta, mas não é seu.

O terceiro pote é o que pega mais gente. Ver saldo na conta e achar que é lucro é o caminho mais curto para descobrir, no vencimento do imposto, que o dinheiro nunca foi seu.

Quanto custa uma hora do seu negócio

Pergunte a um comerciante quanto custa o produto dele e ele responde na hora. Pergunte a quem presta serviço e ele trava — porque não existe "custo do produto". Existe tempo, material e uma fatia da conta de luz.

A conta é essa, e ela cabe num guardanapo:

$$\text{custo da hora} = (\text{gastos fixos do mês} + \text{seu salário}) \div \text{horas atendidas}$$

A armadilha das horas

Repare que é horas atendidas, não horas abertas. Ninguém atende cem por cento do tempo: tem intervalo, limpeza, cliente que falta, horário vazio entre um e outro. Setenta por cento já é uma agenda cheia.

Dividir pelas horas abertas em vez das atendidas faz seu custo parecer 30% menor do que é. E aí você cobra barato por anos sem entender por que trabalha tanto e não sobra.

Um exemplo com números de verdade	
Gastos fixos do mês	R\$ 3.000,00
Salário que quero tirar	R\$ 4.000,00
Trabalho 5 dias por semana, 8 horas por dia	173 h abertas
Ocupação real de 70%	122 h atendidas
Custo de uma hora	R\$ 57,53

Um atendimento de duas horas custa R\$ 115,06 só de tempo, antes de qualquer material. Se você cobra R\$ 100 nesse atendimento, cada cliente que entra pela sua porta te custa dinheiro — e quanto mais você trabalha, pior fica.

A conta de preço que quase todo mundo erra

Esta é a parte mais importante do guia. Se você ler só uma página, leia esta.

Você tem um custo de R\$ 100. Sabe que paga 6% de imposto, 3,5% de maquininha e quer 20% de lucro. Total: 29,5%. Então o preço é R\$ 129,50, certo?

Errado. E o erro tem nome: você somou por cima do custo, mas imposto, taxa e comissão são cobrados sobre o preço de venda — um número que ainda não existe quando você faz a conta.

Veja o que acontece na prática

Você cobra R\$ 129,50. A maquininha e o governo não olham o seu custo, olham os R\$ 129,50. Levam 9,5% disso, ou seja, R\$ 12,30. Sobra R\$ 117,20. Tirando o custo de R\$ 100, seu lucro foi de R\$ 17,20 — e não os R\$ 20 que você planejou. Faltaram quase três reais em cada venda.

A conta certa é uma divisão

$$\text{preço} = \text{custo} \div (1 - \text{imposto} - \text{taxa} - \text{comissão} - \text{lucro})$$

No nosso exemplo: $R\$ 100 \div (1 - 0,295) = R\$ 141,84$. Cobrando esse valor, depois de tudo descontado sobram exatamente os R\$ 20 que você queria.

A diferença entre R\$ 129,50 e R\$ 141,84 é de doze reais por venda. Em cem vendas no mês, é mil e duzentos reais que existiam e você não cobrou. Não é ganância — é o valor que paga a sua conta de luz.

Fizemos uma calculadora gratuita que faz essa conta para você, sem cadastro, em três minutos:

voldgar.com.br/calculadora-de-preco

Fiado e parcelado: o dinheiro que ainda não é seu

Vender parcelado ou fiado não é errado. Para muito comércio de bairro é o que mantém a porta aberta. O problema é confundir venda com caixa.

Quando você vende R\$ 600 em três vezes, você não ganhou R\$ 600 hoje. Ganhou R\$ 200 hoje e uma promessa de mais R\$ 400. Promessa não paga fornecedor.

Três hábitos que evitam o aperto

1. Anote quem deve, quanto e quando. Não na cabeça, não no caderno que molha. Em algum lugar que você consiga somar. O total do que está na rua costuma assustar — e é exatamente por isso que precisa ser visto.
2. Cobre juros do atraso, e avise antes. Não para lucrar com o atraso, mas porque parcela sem consequência vira parcela sem data. Quem avisa no começo cobra sem constrangimento depois.
3. Olhe a fatura, não a compra. Se você parcela suas próprias compras no cartão, o gasto acontece no dia da compra, mas o dinheiro sai na fatura. São momentos diferentes, e misturar os dois é o que faz o mês parecer tranquilo até o dia do vencimento.

A pergunta que separa quem sobrevive: se todos os seus clientes atrasarem trinta dias, você consegue pagar os seus fornecedores? Se a resposta for não, o seu problema não é vendas — é prazo.

Dívida não é vergonha. É informação.

Eu contei no começo que devo R\$ 95 mil. Escrevo isso num material que leva o nome do meu produto porque acho que esconder seria pior — e porque o número em si não é o ponto.

O ponto é que eu não sabia. Sabia que tinha um financiamento, sabia o valor da parcela, sabia que devia a dois ou três amigos. Nunca tinha somado tudo numa linha só. Quando somei, o número foi maior do que eu imaginava, e ainda assim o dia seguinte foi melhor que o anterior — porque dá para planejar em cima de um número, e não dá para planejar em cima de uma sensação.

Duas distinções que ajudam

Dívida com contrapartida é diferente de rombo. Financiar um carro que você usa para trabalhar não é a mesma coisa que rotativo do cartão. A primeira comprou algo que gera renda; a segunda só comprou tempo, e caro.

O custo da dívida é o que importa, não o tamanho. Dez mil reais a 2% ao mês custam mais caro que cinquenta mil a 0,5%. Se você for atacar alguma, ataque a de juro maior primeiro — mesmo que o valor seja menor. Isso é matemática, não opinião.

O exercício mais desconfortável e mais útil deste guia: pegue uma folha e escreva tudo que você deve. Cartão, financiamento, empréstimo, o que pegou com a família. Some. Você vai se sentir mal por uns dez minutos e depois vai começar a pensar em soluções, porque é isso que a gente faz quando o problema tem tamanho.

O exercício de vinte minutos

Feche a porta, pegue papel e caneta ou o celular. Isso funciona em qualquer lugar — não precisa de sistema nenhum para fazer a primeira vez.

1. Os cinco minutos dos fixos

Liste tudo que você paga todo mês mesmo sem vender nada: aluguel, luz, água, internet, telefone, software, contador, limpeza. Some. Esse número é o que seu negócio custa para existir.

2. Os três minutos do seu salário

Quanto você precisa tirar por mês para viver? Não quanto gostaria — quanto precisa. Anote embaixo dos fixos e some junto.

3. Os dois minutos das horas

Quantos dias por semana você trabalha e quantas horas por dia? Multiplique por 4,3 semanas e corte 30%. Esse é o seu número real de horas atendidas.

4. Os cinco minutos do preço

Divida o total do passo 2 pelas horas do passo 3. Esse é o custo da sua hora. Multiplique pela duração do seu serviço mais vendido e compare com o que você cobra hoje.

5. Os cinco minutos que doem

Some tudo que você deve e tudo que tem a receber de clientes. Dois números. Escreva os dois na mesma folha.

No fim você tem uma folha com cinco números. Isso é mais controle financeiro do que a maioria dos negócios pequenos deste país tem. E custou vinte minutos.

Onde uma ferramenta ajuda — e onde não ajuda

Vou ser direto, porque você merece isso depois de ler até aqui: aplicativo nenhum resolve dinheiro. O que ele faz é tirar de você o trabalho de lembrar e de refazer conta.

O que a folha de papel não consegue

O exercício do capítulo anterior tem um defeito: ele envelhece. A luz sobe, o aluguel reajusta, entra um software novo. Daqui a três meses o custo da sua hora está diferente e a folha continua igual — e você volta a cobrar um preço que não fecha mais.

Foi por isso que construí o Voldgar. Dentro dele, os gastos fixos vêm dos seus próprios lançamentos, então o custo por hora se atualiza sozinho e o preço sugerido acompanha. Você lança em dez segundos pelo celular, no meio do dia corrido, e o resto se recalcula.

O que ele faz, em uma frase cada

- Painel — quanto entrou, quanto saiu e o que ainda vai vencer neste mês.
- Calculadora — o preço do seu serviço ou produto, com a conta certa.
- Agenda — seus atendimentos, lançando a receita sozinha quando você confirma.
- Crediário — quem te deve, quanto e quando, com lembrete pelo WhatsApp.
- Dívidas — tudo que você deve numa linha só, com o progresso de cada uma.
- Carteira — o saldo real das suas contas, conferido com o extrato.

E o que ele não faz: não promete que você vai enriquecer, não dá palpite sobre investimento, não vende seus dados e não tem cookie de publicidade. Seus dados ficam em servidores no Brasil e saem quando você pedir.



Comece pelo mais fácil

Você não precisa arrumar tudo hoje. Precisa saber de um número que ontem não sabia.

Escolha um destes dois caminhos e gaste cinco minutos:

1. Descubra se o seu preço se sustenta

Grátis, sem cadastro, três minutos.

voldgar.com.br/calculadora-de-preco

2. Teste o app por 7 dias

Sem cartão de crédito, cancele quando quiser.

voldgar.com.br

Se quiser conversar, me chame. Respondo pessoalmente.

suporte@voldgar.com.br

Este material é educativo e geral. Não é consultoria financeira, contábil ou jurídica, e não considera a sua situação específica.
Para decisões que envolvam tributos ou crédito, procure um contador.