

# **5 ERROS FINANCEIROS**

**QUE ESTÃO TRAVANDO  
O CRESCIMENTO  
DO SEU NEGÓCIO**



**Lucimar Santos**

👋 Olá, Empreendedor(a) que Faz Acontecer!

Sabe, eu me lembro do caso da Ana, uma artesã talentosíssima que conheci. As peças dela eram incríveis, vendia tudo rapidinho nas feiras... mas no fim do mês, a conta nunca fechava. Ela misturava o dinheiro das vendas com as despesas de casa, não sabia direito quanto cada peça custa para produzir e vivia apagando incêndios financeiros. A Ana se sentia frustrada, apesar de todo o seu esforço.

Assim como a Ana, muitos empreendedores incríveis como você, que dedicam tempo e paixão ao seu negócio (seja ele um MEI, um trabalho autônomo ou tocando tudo sozinho), podem estar perdendo oportunidades de crescimento sem nem perceber. Evitar estes 5 erros financeiros que preparei pode ser o primeiro passo para transformar a sua dedicação em LUCRO REAL e construir um futuro muito mais seguro e próspero para o seu negócio. Acredite, o potencial está aí, e a organização financeira é a chave para destravar todo ele!

## 5 Erros Financeiros que Estão Travando o Crescimento do Seu Negócio (e Como Corrigir Cada Um)

👋 Olá, empreendedor(a)!

Se você é MEI, autônomo(a) ou toca seu negócio sozinho(a), esse material é pra você.

A maioria dos empreendedores que atendo comete pelo menos 2 desses erros – e nem percebe.

Corrigir essas falhas pode ser o primeiro passo para **sobrar dinheiro no final do mês e crescer com segurança.**

---

## ✗ ERRO 1: Misturar o dinheiro do negócio com o pessoal

Essa é uma armadilha muito comum, especialmente no início, quando tudo parece estar conectado. Mas acredite, essa mistura pode ser como areia nos seus planos de crescimento.

### As Consequências da Mistura:

- **Saúde Financeira Oculta:** Misturar as finanças dificulta enxergar a real situação do seu negócio. Como saber se ele está dando lucro de verdade se as despesas da sua casa estão pagas com o dinheiro da empresa? É como tentar ler um mapa borrado: você tem uma ideia geral, mas perde os detalhes importantes.
- **Decisões Emocionais, Resultados Incertos:** Quando o dinheiro é um só, fica fácil tomar decisões financeiras baseadas em necessidades pessoais imediatas, e não no que é melhor para o crescimento do negócio a longo prazo. Aquela compra de um equipamento novo pode esperar, mas a conta de luz não... e assim, o desenvolvimento do seu negócio fica em segundo plano.
- **Fluxo de Caixa no Escuro:** O fluxo de caixa é o coração financeiro do seu negócio. Ele mostra o dinheiro que entra e sai. Misturando as contas, você perde essa visão clara. Pode parecer que tem dinheiro, mas na verdade, grande parte está comprometida com gastos pessoais, deixando o caixa da empresa apertado para investir em estoque, marketing ou até mesmo cobrir imprevistos.
- **Problemas Legais e Fiscais:** Em alguns casos, essa mistura pode gerar complicações com a Receita Federal, especialmente se você formalizou seu negócio. As despesas da empresa precisam ser comprovadamente relacionadas à atividade empresarial. Misturar tudo pode dificultar essa comprovação e gerar dores de cabeça futuras.

### Como Corrigir: O Caminho para a Clareza Financeira

- **Separe as Águas: Contas Bancárias Distintas:** Este é o primeiro e mais crucial passo. Abra uma conta bancária exclusiva para o seu negócio (PJ - Pessoa Jurídica) e utilize sua conta pessoal (PF - Pessoa Física) apenas

para seus gastos pessoais. Parece simples, mas essa atitude transforma a sua visão financeira. Imagine duas caixas separadas: uma para o dinheiro do seu trabalho e outra para o seu dia a dia. Assim, fica muito mais fácil ver o que entra e o que sai de cada uma.

- **Defina Seu "Salário" de Empreendedor(a):** Você trabalha duro pelo seu negócio e merece uma remuneração! Estabeleça um valor fixo (ou uma porcentagem do lucro, se preferir) para ser transferido da conta da empresa para a sua conta pessoal regularmente. Isso te dá segurança financeira pessoal e ajuda a entender o custo da sua mão de obra para o negócio. Seja consistente com essa retirada, como se fosse um salário de um emprego formal.
- **Organize o Fluxo: Categorias Simples de Controle:** Para saber para onde o dinheiro do seu negócio está indo, crie categorias básicas de receitas e despesas. Você pode usar uma planilha simples no Excel, um caderno ou aplicativos financeiros específicos para MEIs e autônomos. Algumas categorias importantes incluem:
  - **Receitas:** Vendas de produtos/serviços, outras entradas.
  - **Custos Fixos:** Aluguel (se houver), internet, telefone, mensalidades de softwares, salários (se tiver funcionários), impostos fixos.
  - **Custos Variáveis:** Matéria-prima, embalagens, comissões de vendas, fretes, impostos sobre vendas.
  - **Despesas Operacionais:** Material de escritório, marketing, manutenção de equipamentos, viagens a trabalho.
  - **Investimentos:** Compra de equipamentos, cursos de aprimoramento, desenvolvimento de novos produtos/serviços.
- Comece com o básico e vá refinando as categorias conforme a necessidade. O importante é ter uma visão clara de onde o dinheiro está sendo gasto.

Com essas medidas simples, você começará a ter uma visão muito mais clara da saúde financeira do seu negócio e poderá tomar decisões mais assertivas para o seu crescimento.

---

## ✗ ERRO 2: Não saber quanto realmente lucra

### Registre Absolutamente Tudo: A Chave para a Visibilidade Financeira

Imagine que cada centavo que entra e sai do seu negócio é uma peça de um quebra-cabeça. Se você perde algumas peças, a imagem final fica incompleta e você não consegue ter uma visão clara da situação. Por isso, **registre todas as receitas e todas as despesas, por menores que pareçam.**

- **Receitas:** Anote cada venda de produto ou serviço, pagamentos recebidos (à vista, parcelado), juros recebidos, etc.
- **Despesas:** Detalhe todos os gastos, desde a compra da matéria-prima até a taxa bancária, o cafezinho, a embalagem, o frete, a conta de luz, a internet. Não se esqueça dos seus custos fixos (que acontecem todo mês, como aluguel, se houver) e dos custos variáveis (que dependem da sua produção ou venda).

### Ferramentas Simples para Registrar:

- **Caderno:** Uma opção básica para começar, anotando data, descrição e valor de cada entrada e saída.
- **Planilha (Excel, Google Sheets):** Permite organizar os dados por categorias, fazer cálculos automáticos e gerar relatórios simples.
- **Aplicativos de Gestão Financeira:** Existem diversas opções gratuitas e pagas, muitas delas com funcionalidades como categorização automática, integração bancária e geração de relatórios mais elaborados.



## Lucro no Papel: Desmistificando os Números

Entender a diferença entre faturamento e lucro é fundamental para a saúde financeira do seu negócio.

- **Faturamento (ou Receita Bruta):** É todo o dinheiro que entra no seu negócio com as vendas de produtos ou serviços, **antes de qualquer despesa ser paga**. Pense no faturamento como o bolo inteiro que você vendeu.
- **Lucro (ou Lucro Líquido):** É o que **sobra do seu faturamento depois que todas as despesas foram pagas**. É a fatia do bolo que realmente fica para você e para o crescimento do seu negócio.

Para chegar ao lucro líquido, muitas vezes falamos também sobre o **Lucro Bruto**:

- **Lucro Bruto:** É o que sobra da sua receita após a dedução dos **Custos de Bens Vendidos (CPV)** ou **Custos dos Serviços Prestados (CSP)**. Esses custos estão diretamente ligados à produção ou à prestação do seu serviço (matéria-prima, mercadorias para revenda, mão de obra direta, etc.).

Ao ter clareza sobre o seu lucro real, você poderá:

- Tomar decisões de preço mais assertivas.
- Identificar áreas onde pode reduzir custos.
- Avaliar a saúde financeira do seu negócio.
- Planejar investimentos futuros com mais segurança.

Comece hoje mesmo a registrar cada entrada e saída. Essa é a base para construir um negócio financeiramente saudável e próspero!

### Como corrigir:

Registre tudo o que entra e sai. Lucro não é o que sobra "no feeling", é o que sobra *no papel*.

---

### ✗ ERRO 3: Vender sem saber o custo real

Muitos empreendedores, especialmente no começo, definem seus preços com base no que o concorrente está cobrando ou no "achismo" de quanto o cliente estaria disposto a pagar. Embora esses fatores possam ser considerados, **ignorar o custo real do seu produto ou serviço é como construir um castelo na areia: cedo ou tarde, ele desmorona.**

### As Consequências de Precificar no Escuro:

- **Prejuízos Silenciosos:** Você pode estar vendendo muito, mas se o preço não cobre todos os seus custos, cada venda é, na verdade, um passo rumo ao prejuízo. É como encher um balde furado: você trabalha duro, mas a água (o lucro) escorre.
- **Trabalhar Mais por Menos:** Ao não cobrir seus custos adequadamente, você precisa vender um volume muito maior para tentar alcançar um lucro razoável. Isso significa mais trabalho, mais desgaste e menos retorno financeiro pelo seu esforço.
- **Impossibilidade de Crescer:** Um negócio que não gera lucro consistente não tem fôlego para investir em melhorias, expandir a produção, contratar ou inovar. Você fica preso em um ciclo de sobrevivência, sem conseguir alçar voos mais altos.
- **Desvalorização do Seu Trabalho:** Precificar muito abaixo do custo real pode transmitir a mensagem de que seu produto ou serviço não tem valor, dificultando aumentos futuros e atraindo clientes focados apenas no preço mais baixo.

### Mapeie Seus Custos: A Base de Tudo

Antes de definir qualquer preço, você precisa ter clareza sobre todos os custos

envolvidos na produção ou na prestação do seu serviço. Dividimos os custos em duas categorias principais:

- **Custos Fixos:** São aqueles que não variam diretamente com a sua produção ou volume de vendas. Eles existem mesmo que você não venda nada (aluguel do espaço, internet, salários fixos, softwares de gestão, depreciação de equipamentos, etc.). Para precificar, você precisa ratear esses custos entre seus produtos ou serviços. Uma forma simples é dividir o total dos custos fixos pelo número de unidades que você espera vender em um determinado período.
- **Custos Variáveis:** São aqueles que variam diretamente com a sua produção ou volume de vendas (matéria-prima, embalagens, comissões de vendas, fretes, impostos sobre vendas, mão de obra direta por produção, etc.). O custo variável por unidade é mais fácil de identificar.
- **Calcule o Custo Total por Unidade (ou por Serviço)**  
Para cada produto ou serviço, some o custo variável unitário com a parcela dos custos fixos rateada para essa unidade.
- **Defina Sua Margem de Lucro Desejada: Seu Objetivo Financeiro**  
A margem de lucro é a porcentagem que você quer ganhar sobre o custo total para ter lucro. Essa margem deve ser suficiente para cobrir seus custos, gerar lucro para você e permitir reinvestimentos no negócio. A margem ideal varia de acordo com o setor, o tipo de produto/serviço e seus objetivos financeiros.
- **Calcule o Preço de Venda:**  
Com o custo total por unidade e a margem de lucro desejada, você pode calcular o preço de venda ideal:

#### **Considerações Importantes na Precificação:**

- **Valor Percebido:** O preço também deve refletir o valor que o cliente percebe no seu produto ou serviço. Qualidade, diferenciação, atendimento e marca podem justificar um preço maior.



- **Concorrência:** Analisar os preços dos concorrentes é importante, mas não deve ser o único fator. Você precisa garantir que seus preços cubram seus custos e gerem lucro.
  - **Posicionamento:** Sua estratégia de precificação também influencia como seu negócio é percebido no mercado (produto premium, custo-benefício, etc.).
- 

## ✗ ERRO 4: Não ter reserva nenhuma

Imagine um carro sem estepe: tudo pode ir bem na estrada, mas se um pneu furar, você fica parado, sem saber o que fazer. A reserva de emergência é como o estepe do seu negócio: uma segurança crucial para lidar com imprevistos e manter você na rota do crescimento.

### As Consequências de Navegar sem Reserva:

- **Vulnerabilidade a Imprevistos:** Uma queda inesperada nas vendas, um problema sério com um fornecedor, um equipamento essencial que quebra, a necessidade de um reparo urgente... esses eventos podem acontecer com qualquer negócio. Sem uma reserva, você pode ser pego de surpresa e ter que recorrer a empréstimos caros ou até mesmo comprometer o futuro do seu empreendimento.
- **Decisões Tomadas sob Pressão:** Quando surge uma emergência financeira e não há reserva, você pode ser forçado a tomar decisões ruins, como vender produtos com margens muito baixas para gerar caixa rápido ou adiar investimentos importantes para o crescimento.
- **Perda de Oportunidades:** Às vezes, surgem oportunidades de investimento ou de compra vantajosa, mas sem uma reserva de caixa disponível, você pode perder essas chances de impulsionar o seu negócio.
- **Estresse e Insegurança:** A constante preocupação com o que pode acontecer financeiramente gera um estresse desnecessário e mina a sua confiança como empreendedor(a).

## Como Corrigir: Construindo Seu Estepe Financeiro com um Exemplo Prático

A boa notícia é que construir uma reserva de emergência é totalmente possível, mesmo que pareça desafiador no início.

1. **Começar Pequeno, Pensar Grande:** Lembre-se daquele ditado, "de grão em grão a galinha enche o papo"? É exatamente assim com a reserva. **Começar com 5% a 10% da sua receita pode ser um bom ponto de partida.** A chave é a consistência.
2. **Definir o Objetivo: Seu "Estepe" Ideal:** O objetivo ideal é ter uma reserva que cubra de **3 a 6 meses dos seus custos fixos totais**. Isso daria um fôlego para o seu negócio se adaptar a imprevistos sem precisar interromper as operações.
3. **Exemplo Prático: A Padaria da Dona Maria**

Dona Maria tem uma pequena padaria. Seus custos fixos mensais (aluguel, contas de água e luz, internet, salário de um ajudante) somam R\$ 3.000,00.

- **Objetivo de Reserva (3 meses):** 3 meses x R\$ 3.000 = R\$ 9.000
  - **Objetivo de Reserva (6 meses):** 6 meses x R\$ 3.000 = R\$ 18.000
4. Dona Maria decidiu começar guardando 7% da sua receita mensal. Em um mês com um faturamento de R\$ 10.000,00 ela guarda R\$ 700,00 na sua reserva.
    - **Mês 1:** Reserva = R\$ 700
    - **Mês 2:** Reserva = R\$ 1.400
    - **Mês 3:** Reserva = R\$ 2.100
    - ... e assim por diante.
  5. Meses depois, a principal fornada da Dona Maria quebrou inesperadamente. O conserto custaria R\$ 1.500,00. Graças à sua reserva de emergência (que já estava em um valor considerável), ela conseguiu arcar com o reparo sem precisar pegar um empréstimo caro ou interromper a produção. A reserva

deu a ela tranquilidade e manteve o fluxo de caixa do negócio saudável.

Alguns meses depois, houve uma reforma na rua da padaria, o que diminuiu o movimento e as vendas caíram 30% por dois meses. Novamente, a reserva de emergência permitiu que Dona Maria cobrisse seus custos fixos durante esse período de baixa, sem entrar no vermelho.

## 6. Onde Guardar: Segurança e Acesso:

- **Conta Bancária Separada:** Tenha uma conta bancária exclusiva para a reserva, separada da conta do dia a dia do negócio.
- **Aplicações de Baixo Risco e Liquidez:** Busque opções de investimento seguras e com boa liquidez (facilidade para resgatar o dinheiro quando necessário), como CDBs de liquidez diária ou fundos de renda fixa conservadores. O objetivo principal aqui não é ter altos rendimentos, mas sim segurança e disponibilidade.

Construir uma reserva de emergência é um ato de cuidado com o seu negócio. Comece hoje mesmo, mesmo que seja com um pequeno valor. No futuro, você vai agradecer por ter essa segurança financeira para enfrentar os imprevistos e aproveitar as oportunidades que surgirem!

---

**✗ ERRO 5: Adiar o planejamento porque acha que “ainda não ganha o suficiente”**

Muitos empreendedores pensam: "Quando eu estiver ganhando mais, aí sim vou começar a planejar minhas finanças". Mas essa mentalidade é como dizer que você só vai aprender a dirigir quando tiver um carro de luxo. O planejamento financeiro não é um luxo para grandes empresas; é a **base para qualquer negócio que deseja crescer de forma sustentável e lucrativa**, independentemente do seu tamanho atual.

**As Consequências de Adiar o Planejamento:**

- **Navegar sem Rumor:** Sem um plano, seu negócio fica à deriva, reagindo a cada situação em vez de agir de forma estratégica. Você perde oportunidades de otimizar seus recursos, identificar gargalos e direcionar seus esforços para as áreas que realmente trarão retorno.
- **Perpetuação dos Problemas:** Os erros financeiros que mencionamos anteriormente (misturar contas, não saber o lucro real, etc.) tendem a se perpetuar quando não há um plano para corrigi-los e implementar boas práticas. Você continua no mesmo ciclo, sem conseguir romper a barreira do crescimento.
- **Perda de Oportunidades de Crescimento:** Um planejamento financeiro bem estruturado pode identificar oportunidades de investimento, expansão ou até mesmo de novos produtos/serviços. Sem essa visão clara, você pode deixar passar chances valiosas de fazer seu negócio prosperar.
- **Dificuldade em Atrair Investimentos ou Crédito:** Se em algum momento você precisar de um aporte financeiro externo, seja de um investidor ou de uma linha de crédito, apresentar um planejamento financeiro sólido é essencial para demonstrar a viabilidade e o potencial do seu negócio.

### **A Solução Inteligente: Planejar com Acompanhamento Profissional para Focar no Seu Negócio**

Entendo que, como empreendedor(a), você já tem muitas responsabilidades: cuidar da produção, vendas, marketing... A gestão financeira, muitas vezes, acaba ficando em segundo plano por falta de tempo ou conhecimento específico. É aí que o acompanhamento de um profissional pode fazer toda a diferença.

#### **Imagine ter um parceiro estratégico que te ajuda a:**

- **Criar um plano financeiro personalizado:** Voltado especificamente para a realidade e os objetivos do seu negócio, desde a organização básica até as estratégias de crescimento e multiplicação.
- **Ter clareza sobre seus números:** Entender seu fluxo de caixa, lucratividade, custos e indicadores financeiros de forma simples e objetiva.
- **Definir metas financeiras realistas e alcançáveis:** Estabelecer um caminho claro para o crescimento do seu negócio.

- **Implementar ferramentas e processos eficientes:** Para manter suas finanças organizadas no dia a dia.
- **Tomar decisões financeiras mais seguras e estratégicas:** Com base em dados concretos e projeções futuras.
- **Liberar seu tempo para focar no que você faz de melhor:** Deixe a complexidade da gestão financeira comigo e concentre-se em desenvolver seu produto/serviço, atender seus clientes e expandir seu negócio.

**Minha Consultoria de Planejamento Estratégico Financeiro é Desenvolvida Sob Medida para Empreendedores como Você, que Buscam:**

- **Organização Financeira:** Colocar a casa em ordem, separando finanças, controlando fluxo de caixa e entendendo seus custos.
- **Crescimento Sustentável:** Definir estratégias financeiras para aumentar a lucratividade e reinvestir no seu negócio de forma inteligente.
- **Multiplicação do Negócio:** Planejar a expansão, seja através de novos produtos/serviços, canais de venda ou até mesmo a criação de novas unidades.

Não espere "ganhar o suficiente" para começar a planejar. **O planejamento estratégico é o motor que impulsiona o seu crescimento e te ajuda a alcançar a lucratividade desejada.**

Que tal agendarmos uma breve conversa para eu entender melhor seus desafios e te apresentar como um plano financeiro personalizado pode transformar a trajetória do seu negócio? Invista no futuro do seu empreendimento hoje mesmo!

Tenha um **Planejamento Estratégico Financeiro completo, feito sob medida pra você!** 📍 Atendimentos online ou presenciais (RMBH)

 17 Vagas limitadas por semana

👉 **Agende sua Consultoria:WhatsApp(31) 9 9131-7574/Lucimar Santos**