

7 Erros Financeiros que Fazem Pequenas Empresas Perderem Dinheiro

O guia prático para MEIs e Microempresas organizarem o caixa e crescerem com segurança.



INTRODUÇÃO

O motor invisível do seu negócio

Muitos empreendedores sabem suas empresas movidas por uma paixão, mas logo descobrem que a gestão financeira é o verdadeiro motor que mantém o negócio funcionando.

Para Microempreendedores Individuais (MEIs) e Microempresas, cada centavo conta. No entanto, é comum vermos dinheiro escorrendo pelo ralo mês após mês devido a erros silenciosos, mas altamente destrutivos.

Este e-book foi criado para trazer clareza. Com uma linguagem simples e direta, vamos explorar os 7 erros financeiros mais comuns que drenam o caixa das pequenas empresas e, mais importante, como resolvê-los de forma prática.

Acreditamos que a sua empresa merece crescer com segurança e organização. A gestão financeira não precisa ser um bicho de sete cabeças. Como veremos a seguir, a maioria dos erros são comportamentais e de organização, e não de cálculos complexos.

"Sua empresa merece clareza financeira para crescer com segurança."

Contato@gestaopromill.com.br

1º Erro muito comum em Pequenas Empresas que **perderem Dinheiro:**



Não separar as contas PF Vs PJ.

Misturar Dinheiro Pessoal com os da Empresa.

A confusão patrimonial é, sem dúvida, o erro mais frequente entre os pequenos empreendedores. Quando você usa a conta da empresa para pagar a escola dos filhos ou usa o cartão pessoal para comprar estoque, você perde completamente a visibilidade de quanto o seu negócio realmente lucra.

Essa mistura cria uma falsa sensação de riqueza ou de pobreza. Você pode achar que a empresa está indo mal quando, na verdade, ela está apenas sustentando um padrão de vida pessoal incompatível, ou vice-versa.

Solução Prática

O primeiro passo é abrir uma conta bancária exclusiva para a empresa, preferencialmente uma conta digital gratuita.

Estabeleça um "pró-labore" – seu salário como dono – e transfira para sua conta pessoal em data fixa.

Todas as despesas pessoais devem ser pagas com esse pró-labore, nunca com o cartão da empresa.



Dica de Ouro

Se a empresa não tem dinheiro para pagar o seu pró-labore este mês, o problema está na precificação ou nas vendas da empresa, e não na sua conta pessoal. Encare o pró-labore como uma despesa fixa inegociável do negócio.

2º Erro muito comum em Pequenas Empresas que **perderem Dinheiro:**



Não realizar conciliação bancária.

Não Registrar Todas as Entradas e Saídas.

Muitos empreendedores dependem exclusivamente da memória ou da própria gestão bancária para administrar seus negócios. No entanto, o saldo bancário revela apenas o montante disponível no momento, e a gestão financeira precisa ser registrada com regularidade, não sendo tão abrangente quanto se imagina.

Atualmente, muitas pessoas estão confiando na automação oferecida por alguns bancos digitais. Contudo, o que não percebem é que alguns indicadores apresentados refletem apenas os dados registrados e não representam o total da empresa.

Isso acaba não revelando para onde seu dinheiro foi ou de onde veio, pois sem registro, você não consegue identificar pequenos gastos que, somados, representam um grande vazamento de recursos.

A falta de controle diário transforma a gestão financeira em um jogo de adivinhação.

Solução Prática

Comece a registrar absolutamente tudo, desde a compra de um café até o pagamento do aluguel.

Você não precisa de um software complexo; uma planilha simples ou um aplicativo gratuito de gestão financeira no celular já resolve.

O importante é criar o hábito de anotar as movimentações no momento em que elas acontecem.



Dica de Ouro

Separe  do seu dia para atualizar seu controle

financeiro. A consistência diária é muito mais eficaz do que tentar lembrar de todos os gastos no final do mês.

3° Erro muito comum em Pequenas Empresas que **perderem Dinheiro:**



Não provisionar os próximos meses.

Não Fazer Previsão de Fluxo de Caixa.

Viver um dia de cada vez é exaustivo e perigoso para as finanças. Muitos empreendedores só se preocupam com as contas no dia do vencimento.

O problema surge quando um boleto alto vence em um dia sem vendas suficientes, forçando a empresa a recorrer a empréstimos. O fluxo de caixa serve para olhar o futuro e antecipar problemas.

Solução Prática

Crie uma projeção simples para as próximas quatro semanas.

Liste todos os pagamentos que vão vencer e estime as receitas com base no seu histórico.

Isso permitirá que você veja antecipadamente se faltará dinheiro, dando tempo para renegociar prazos.



O fluxo de caixa projetado é como o farol de um carro à noite. Ele não impede os buracos, mas permite que você os veja a tempo de desviar.



4° Erro muito comum em Pequenas Empresas que **perderem Dinheiro:**



Não investir como se fosse algo importante.

Não Ter uma Reserva de Emergência.

Imprevistos é uma certeza, não uma possibilidade. Eles podem ocorrer a qualquer momento, mas não sabemos exatamente quando.

Uma máquina pode falhar, um cliente importante pode atrasar o pagamento, ou uma crise econômica pode afetar suas vendas. Além disso, emergências pessoais podem surgir em sua vida, como problemas de saúde inesperados ou reparos urgentes na casa.

Sem uma reserva de emergência, qualquer contratempo pode levar a empresa a recorrer a empréstimos com juros exorbitantes, criando uma bola de neve de dívidas.

Ter uma reserva financeira é crucial para evitar problemas com gastos no cartão de crédito e garantir estabilidade. Ela serve como um colchão, permitindo lidar com desafios financeiros sem desespero e focar em soluções criativas. Investir em uma reserva de emergência é essencial para a saúde financeira de negócios e indivíduos.

Solução Prática

Comece pequeno. Defina uma meta de guardar 5% ou 10% do lucro mensal em uma conta separada e de baixo risco.

Liquidez Diária

O objetivo ideal a longo prazo é ter guardado o equivalente a seis e doze meses das suas despesas fixas.



Dica de Ouro

Trate o depósito na reserva de emergência como o pagamento do boleto mais importante do mês, um pagamento recorrente.

5° Erro muito comum em Pequenas Empresas que **perderem Dinheiro:**



Olhar somente para o concorrente

Precificar Baseado Apenas na Concorrência.

Copiar o preço do concorrente é um atalho perigoso. O seu concorrente pode ter custos menores, fornecedores diferentes ou, pior ainda, pode estar tendo prejuízo sem saber e você copiando ele...

Quando você define seu preço sem entender seus próprios custos, corre o risco de pagar para trabalhar. A precificação correta é o coração da lucratividade.

Além disso, o mercado pode estar saturado ou em declínio, levando os concorrentes a baixarem os preços para manterem suas vendas — seguir essa tendência pode ser insustentável a longo prazo.

Portanto, basear-se apenas nos preços dos concorrentes pode levar a decisões precipitadas e prejudiciais. Uma análise interna detalhada e um entendimento claro do seu público-alvo são essenciais para estabelecer uma estratégia de preços eficaz e sustentável.

Solução Prática

Para definir o preço correto, você precisa conhecer:

1. Custos variáveis (o que gasta para produzir)
2. Despesas fixas (o que paga mesmo se não vender)
3. Margem de lucro desejada



Dica de Ouro

Se o seu preço calculado for muito maior que o do concorrente, não diminua o preço imediatamente. Em vez disso, foque em agregar valor ao seu produto ou serviço.

6° Erro muito comum em Pequenas Empresas que **perderem Dinheiro:**



Não olhar para os gastos com clientes.

Esquecer de Calcular o Custo de Aquisição (CAC)

Muitas empresas investem em panfletos, anúncios no Instagram ou parcerias sem medir o retorno. Se você gasta R\$500 em anúncios e consegue 5 clientes, seu CAC é de R\$ 100 por cliente.

Se o seu lucro por venda for de R\$ 80, você está perdendo dinheiro a cada novo cliente. Gastar sem medir é como colocar água em um balde furado.

Outra falha comum é não considerar todos os custos associados, como salários da equipe de marketing ou taxas de plataforma. Gastar sem medir o impacto é como encher um balde com água sabendo que ele tem furos: eventualmente, você ficará sem recursos sem ter aproveitado ao máximo o potencial dos investimentos.

Avaliar e ajustar constantemente as estratégias é crucial para garantir que o CAC seja sustentável e realmente contribua para o crescimento do negócio.

Solução Prática

Sempre que fizer uma ação de marketing, anote o valor total investido e divida pelo número de clientes novos.

Compare esse custo com o lucro médio que cada cliente deixa na sua empresa para saber se a estratégia está valendo a pena.



Dica de Ouro

A forma mais barata de crescer não é atraindo novos clientes o tempo todo, mas fazendo com que os clientes atuais comprem mais vezes de você. Foque no relacionamento.

7° Erro muito comum em Pequenas Empresas que **perderem Dinheiro:**



Olhar somente para o concorrente

Tentar Fazer Tudo Sozinho e Ignorar Ajuda

O empreendedor geralmente desempenha as funções de vendedor, operador, marqueteiro e financeiro de sua própria empresa.

No começo, isso é comum. No entanto, à medida que o negócio se expande, tentar fazer tudo sozinho pode restringir o crescimento. Mesmo que você tenha tempo e aprecie realizar essas tarefas, delegar a responsabilidade de um negócio que você construiu do zero para outra pessoa pode ser uma decisão desafiadora.

Muitas empresas acabam pagando mais impostos do que deveriam ou perdem oportunidades de economia, simplesmente devido à falta de conhecimento técnico especializado.

Solução Prática

Reconheça seus limites. Ter um bom contador não é um luxo, é uma necessidade legal e estratégica.

Considere o apoio de uma consultoria financeira para organizar a casa. Delegar não é perder o controle, é ganhar tempo.



Dica de Ouro

Encare serviços de contabilidade e consultoria financeira não como despesas, mas como investimentos que protegem seu patrimônio e garantem segurança jurídica.

Pronto para ter clareza financeira e crescer com segurança?

Se você identificou alguns desses erros no seu dia a dia, a Gestão Promill está pronta para caminhar ao seu lado.

A gestão financeira não precisa ser um bicho de sete cabeças.



Falar pelo WhatsApp



@gestaopromill



Contato@gestaopromill.com.br