



GUIA PRÁTICO • AC CONTABILIDADE

5 erros que fazem sua empresa **perder dinheiro** sem você perceber

Um guia prático para empreendedores que querem ter
mais clareza, organização e segurança na gestão do
negócio.

Por Amanda Cristina

AC CONTABILIDADE | CONTABILIDADE CONSULTIVA PARA EMPRESAS QUE QUEREM CRESCER COM SEGURANÇA



APRESENTAÇÃO

Um pouco sobre por que este material existe

Olá, eu sou Amanda Cristina, contadora à frente da AC Contabilidade.

Ao longo da minha trajetória, percebi que muitos empresários trabalham muito — vendem, atendem clientes, movimentam a empresa — mas mesmo assim sentem que o dinheiro não sobra.

E, na maioria das vezes, o problema não está apenas no faturamento. Ele pode estar na falta de organização financeira, na precificação incorreta, na mistura entre pessoa física e pessoa jurídica, na ausência de planejamento tributário, na falta de processos internos, na falta de reserva financeira ou até na falta de acompanhamento dos números da empresa.

Este eBook foi criado para te mostrar, de forma simples e prática, alguns erros que podem estar fazendo sua empresa perder dinheiro sem você perceber.

A ideia aqui não é complicar. É trazer clareza para que você consiga olhar para sua empresa com mais estratégia.

1

ERRO 1

Misturar o dinheiro da empresa com o dinheiro pessoal

Esse é um dos erros mais comuns entre pequenos empresários.

Muitas vezes, o empreendedor usa a conta da empresa para pagar despesas pessoais, ou usa a conta pessoal para receber valores da empresa. No início pode até parecer mais prático, mas com o tempo isso vira um grande problema.

Quando o dinheiro da empresa se mistura com o dinheiro pessoal, fica difícil saber:

- ◆ Quanto a empresa realmente fatura;
- ◆ Quanto ela gasta;
- ◆ Se existe lucro;
- ◆ Qual valor pode ser retirado pelo sócio;
- ◆ Se o negócio está crescendo ou apenas movimentando dinheiro.

Uma empresa precisa ter vida financeira própria. Isso não significa que o empresário não pode retirar dinheiro da empresa — pode, sim. Mas essa retirada precisa ser organizada, registrada e compatível com a realidade do negócio.

Quando não existe essa separação, o empresário pode ter a falsa sensação de que está tudo bem, quando na verdade o caixa da empresa está comprometido.

O QUE FAZER NA PRÁTICA

Tenha uma conta bancária exclusiva para a empresa. Separe os gastos pessoais dos gastos empresariais. Defina um valor mensal de retirada, sempre considerando se a empresa tem condições de suportar esse pagamento. **Organização financeira começa com separação.**

2

ERRO 2

Não saber exatamente quanto custa manter a empresa funcionando

Muitos empresários sabem quanto vendem, mas não sabem quanto custa manter a empresa aberta todos os meses.

Esse é um ponto muito importante: antes de pensar em lucro, é preciso conhecer os custos da operação. Entram nessa conta:

- ◆ Aluguel, salários e pró-labore;
- ◆ Impostos, sistemas e taxas bancárias;
- ◆ Fornecedores, comissões e marketing;
- ◆ Contador, energia e despesas administrativas;
- ◆ E outros custos da rotina.

Quando o empresário não conhece seus custos, ele pode vender bastante e ainda assim terminar o mês sem dinheiro. Isso acontece porque **faturamento não é lucro**.

Faturamento é o valor que entra. Lucro é o que sobra depois de pagar todos os custos, despesas e impostos.

O QUE FAZER NA PRÁTICA

Liste todos os custos fixos e variáveis da empresa. Depois, acompanhe mensalmente se esses valores estão aumentando, diminuindo ou fugindo do controle. Uma empresa que não conhece seus custos não consegue definir preço, margem, meta de venda ou planejamento de crescimento.

3

ERRO 3

Precificar olhando apenas para o mercado

Muitos empresários definem o preço de seus produtos ou serviços olhando apenas o que os concorrentes cobram. Esse é um erro perigoso.

O mercado pode até servir como referência, mas o preço da sua empresa precisa considerar a sua realidade. Cada negócio tem uma estrutura diferente — custos, equipe, fornecedores, margem e estratégia comercial distintos.

Preço não deve ser definido no achismo.

Uma boa precificação precisa considerar:

- ◆ Custos fixos e variáveis;
- ◆ Impostos, taxas e comissões;
- ◆ Tempo de execução;
- ◆ Margem desejada;
- ◆ Valor percebido pelo cliente e posicionamento da empresa.

Vender muito não significa ganhar dinheiro. Às vezes, a empresa está cheia de clientes, com agenda lotada, equipe sobrecarregada, mas com margem insuficiente para crescer.

O QUE FAZER NA PRÁTICA

Antes de definir ou reajustar preços, entenda quanto custa entregar seu produto ou serviço. Depois, avalie se o preço praticado realmente cobre seus custos e ainda gera resultado. Uma empresa saudável precisa vender bem, mas também precisa vender com margem.

4

ERRO 4

Não fazer planejamento tributário e não organizar processos internos

Muitos empresários acreditam que imposto é algo fixo e que não existe muito o que fazer. Mas isso nem sempre é verdade.

Dependendo da atividade, faturamento, folha de pagamento, despesas, margem e tipo de cliente atendido, a empresa pode ter impactos diferentes conforme o regime tributário escolhido. Uma empresa pode estar no Simples Nacional, Lucro Presumido ou Lucro Real, por exemplo — e cada regime tem regras, cálculos e efeitos diferentes.

Além disso, dentro do próprio Simples Nacional, existem situações que precisam de atenção, como fator R, anexos diferentes, atividades com tributação específica e mudanças na legislação.

O problema é que muitos empresários só olham para isso quando já estão pagando imposto demais ou quando recebem uma notificação.

Planejamento tributário não é sonegação. É análise, organização e escolha correta dentro da lei.

Mas planejamento não envolve apenas impostos

Uma empresa também precisa ter processos internos claros, mesmo quando ainda é pequena.

Muitos empreendedores começam fazendo tudo sozinhos: atendem clientes, emitem nota, fazem cobrança, respondem mensagens, compram, vendem, pagam contas e ainda tentam cuidar do financeiro. No início, isso pode até funcionar. Mas, conforme a empresa cresce, a falta de processos começa a gerar perda de tempo, retrabalho e desorganização.

Processo não é algo apenas para empresa grande. Processo é organização.

Quando não existem processos internos, é comum o empreendedor fazer a mesma tarefa mais de uma vez, perder informações, esquecer cobranças, atrasar pagamentos e depender da memória para tudo.

Uma empresa pequena que quer crescer precisa começar a se organizar como uma empresa maior. Isso não significa burocratizar tudo — significa criar uma rotina mais clara, prática e eficiente.

O QUE FAZER NA PRÁTICA

Faça uma análise periódica da sua empresa e avalie se o regime tributário atual ainda faz sentido para a realidade do negócio. O que era bom no ano passado pode não ser o melhor cenário este ano.

Além disso, comece mapeando as principais rotinas da empresa: entrada de clientes, envio de orçamento, registro de vendas, emissão de notas, cobrança, pagamentos, envio de documentos para a contabilidade e controle financeiro.

Empresa que cresce sem processo cresce com mais risco. Empresa que cresce com processo ganha tempo, reduz erros e se prepara para crescer com mais segurança.

5

ERRO 5

Procurar a contabilidade apenas quando dá problema e não formar reserva financeira

Muitos empresários ainda enxergam a contabilidade apenas como o setor que envia guias de impostos e cumpre obrigações. Mas uma contabilidade bem feita pode ir muito além disso.

A contabilidade pode ajudar o empresário a entender:

- ◆ Se a empresa está tendo lucro e se os custos estão altos;
- ◆ Se o regime tributário está adequado;
- ◆ Se a retirada dos sócios está organizada;
- ◆ Se a empresa tem segurança para contratar e crescer com saúde;
- ◆ Se há riscos fiscais ou financeiros nos números.

Quando a contabilidade é procurada somente depois que o problema aparece, muitas vezes a empresa já perdeu dinheiro, pagou imposto indevido ou acumulou pendências.

A contabilidade consultiva atua antes do problema — ajudando o empresário a tomar decisões com mais segurança e menos improviso.

Mas existe um ponto essencial: para que a contabilidade seja esse braço do empresário, a empresa precisa ter uma contabilidade regular, atualizada e com informações que realmente reflitam a realidade do negócio.

Não adianta querer tomar decisões com base em números incompletos, documentos atrasados ou informações que não representam o que acontece na empresa. Quando a contabilidade está em dia, os números passam a ter mais qualidade — e números confiáveis ajudam o empresário a tomar decisões melhores.

O outro ponto essencial: a reserva financeira

Muitos empreendedores trabalham bem enquanto o movimento está bom, mas quando o mercado muda, as vendas caem ou aparece um imprevisto, a empresa não tem caixa para se sustentar.

Empresas maiores costumam ter uma mentalidade de reserva, planejamento e proteção financeira. O pequeno empresário também precisa desenvolver essa visão — mesmo que a empresa ainda seja pequena, ela pode começar a separar parte do resultado para formar uma reserva.

O QUE FAZER NA PRÁTICA

Tenha uma rotina de acompanhamento da sua empresa. Não olhe para a contabilidade apenas como uma obrigação, mas como uma ferramenta de gestão. Mantenha a contabilidade regular e envie as informações de forma organizada e recorrente.

Defina também uma política simples de reserva financeira. Pode começar com pouco — o importante é criar o hábito de separar uma parte do resultado da empresa para proteger o negócio em momentos de queda, imprevistos ou oportunidades.

AUTOAVALIAÇÃO

Checklist rápido: sua empresa está organizada?

Marque os pontos que você já faz hoje:

- ☐ Tenho conta bancária separada para a empresa.
- ☐ Sei quanto custa manter minha empresa funcionando.
- ☐ Acompanho contas a pagar e contas a receber.
- ☐ Sei qual é minha margem de lucro.
- ☐ Defino meus preços com base nos meus custos.
- ☐ Tenho controle das retiradas dos sócios.
- ☐ Sei se o regime tributário da minha empresa é o mais adequado.
- ☐ Tenho processos internos definidos para as principais rotinas.
- ☐ Evito retrabalho e tenho uma forma organizada de registrar informações.
- ☐ Envio documentos e informações para a contabilidade com regularidade.
- ☐ Tenho contabilidade atualizada e números que refletem a realidade da empresa.
- ☐ Acompanho o fluxo de caixa.
- ☐ Tenho uma reserva financeira ou estou começando a formar uma.
- ☐ Tenho relatórios ou indicadores para tomar decisões.
- ☐ Converso com minha contabilidade antes de fazer mudanças importantes.

Se você marcou poucos itens, talvez sua empresa precise de mais organização e acompanhamento. E tudo bem — o mais importante é entender que organização financeira e contábil não precisa ser complicada. Ela precisa ser clara, prática e constante.

CONCLUSÃO

Muitas empresas não perdem dinheiro por falta de vendas

Elas perdem dinheiro por falta de clareza.

- ◆ Falta clareza nos custos.
- ◆ Falta clareza na precificação.
- ◆ Falta clareza nos impostos.
- ◆ Falta clareza no caixa e nos processos.
- ◆ Falta clareza nos números contábeis.
- ◆ Falta reserva para enfrentar períodos difíceis.

E quando o empresário não tem clareza, ele acaba tomando decisões no escuro.

A boa notícia é que isso pode ser ajustado.

Com organização, acompanhamento, processos internos, contabilidade regular e uma mentalidade de reserva financeira, é possível entender melhor a empresa, reduzir riscos e tomar decisões mais seguras.

A sua empresa não precisa crescer no improviso. Ela pode se organizar agora para crescer com mais estratégia.



COMO EU POSSO TE AJUDAR

Contabilidade próxima, consultiva e estratégica

Na AC Contabilidade, nosso trabalho vai além da entrega de guias e obrigações. Atuamos de forma próxima e estratégica, ajudando empresários a entenderem os números da empresa, organizarem sua rotina financeira e tomarem decisões com mais segurança.

Se ao ler este material você percebeu que sua empresa precisa de mais clareza, organização e planejamento, eu posso te ajudar.

Entre em contato e vamos avaliar juntas o melhor caminho para o seu negócio.

Amanda Cristina

CONTADORA | AC CONTABILIDADE