

7 ERROS FINANCEIROS QUE QUEBRAM EMPRESAS LUCRATIVAS

Um guia prático para proteger
caixa, margem e crescimento



DEMONSTRATIVO DE RESULTADO	REAL	ORÇADO	VAR %
RECEITA LÍQUIDA	3.250.000	3.500.000	-7,1% ▼
CUSTO DOS PRODUTOS/SERVIÇOS	-1.850.000	-1.900.000	-2,6% ▼
MARGEM BRUTA	1.400.000	1.600.000	-12,5% ▼
DESPESAS OPERACIONAIS	-1.050.000	-1.000.000	5,0% ▲
EBITDA	350.000	600.000	-41,7% ▼
MARGEM EBITDA	10,8%	17,1%	-6,3p.p. ▼
RESULTADO LÍQUIDO	120.000	300.000	-60,0% ▼

INTRODUÇÃO

Vender bem não garante tranquilidade financeira.

Uma das frases mais frequentes entre empresários é: "Minha empresa vende bem, mas o dinheiro nunca sobra."

Essa realidade não é exclusiva das pequenas empresas. Muitas organizações faturam milhões, possuem uma carteira sólida e apresentam lucro contábil, mas convivem com falta de caixa, endividamento crescente, atrasos, dependência bancária e dificuldade para investir.

SINAIS DE ATENÇÃO

- Faturamento cresce, mas o caixa piora
- A margem real não é conhecida
- O crédito virou parte permanente da operação
- A empresa decide sem cenários ou indicadores

O motivo quase nunca está somente na venda. Normalmente está nos erros de gestão financeira que se acumulam ao longo do tempo. Nas próximas páginas, você encontrará sete erros recorrentes e ações objetivas para enfrentá-los.

ERRO 01

01

Confundir faturamento com lucro

O problema

Muitos empresários acompanham apenas o volume de vendas. Quanto maior o faturamento, maior a sensação de crescimento. Porém, faturamento não significa lucro - e é possível vender mais reduzindo a rentabilidade.

Consequências

- Crescimento sem geração de caixa
- Margens cada vez menores
- Necessidade crescente de capital de giro
- Muito trabalho e pouco resultado

Como evitar

- Acompanhar margem bruta
- Medir margem operacional
- Analisar EBITDA
- Conferir lucro líquido

Venda mais, mas principalmente venda com rentabilidade.

ERRO 02

02

Não controlar o fluxo de caixa

O problema

Muitas empresas sabem quanto venderam, mas não sabem exatamente quando irão receber e quando precisarão pagar suas obrigações.

Consequências

- Caixa apertado
- Atrasos em fornecedores
- Dependência de empréstimos
- Uso constante de limite bancário

Como evitar

- Implantar fluxo de caixa projetado
- Trabalhar com visão mínima de 90 dias
- Atualizar entradas e saídas reais
- Revisar desvios semanalmente

Quem controla o caixa amplia o tempo disponível para decidir.

03**ERRO 03**

Precificar com base apenas na concorrência

O problema

Definir preços observando apenas o mercado é um dos erros mais perigosos. Cada empresa possui estrutura de custos, impostos e necessidade de capital diferentes.

Consequências

- Margens insuficientes
- Vendas que geram prejuízo
- Dificuldade para crescer
- Descoberta tardia dos problemas

Como evitar

- Mapear custos diretos e indiretos
- Considerar impostos
- Incluir despesas comerciais
- Definir margem e capital de giro

Preço competitivo precisa ser também financeiramente sustentável.

ERRO 04

04

Não conhecer os custos reais da empresa

O problema

Grande parte das empresas não possui centros de custos estruturados. O resultado é uma visão distorcida da rentabilidade de produtos, clientes e unidades.

Consequências

- Produtos deficitários
- Clientes não rentáveis
- Decisões equivocadas
- Perda de competitividade

Como evitar

- Estruturar centros de custos
- Criar DRE gerencial
- Medir resultado por produto
- Analisar rentabilidade por cliente

Sem custos confiáveis, a margem pode ser apenas uma impressão.

05**ERRO 05**

Crescer sem planejamento financeiro

O problema

Contratações, investimentos e expansão exigem recursos. Quando o crescimento não é planejado, a empresa pode crescer consumindo caixa.

Consequências

- Endividamento
- Falta de capital de giro
- Queda na rentabilidade
- Crises financeiras inesperadas

Como evitar

- Integrar estratégia e finanças
- Construir orçamento empresarial
- Projetar cenários de crescimento
- Medir caixa necessário

Crescimento saudável precisa caber na capacidade financeira da empresa.

06**ERRO 06**

Depender excessivamente de empréstimos

O problema

Muitas empresas utilizam crédito para financiar problemas operacionais. O que deveria ser uma solução temporária torna-se permanente.

Consequências

- Juros elevados
- Redução da lucratividade
- Pressão recorrente sobre o caixa
- Restrição da capacidade de crescer

Como evitar

- Revisar a estrutura de dívidas
- Medir o custo financeiro
- Projetar capacidade de pagamento
- Tratar a causa da falta de capital

Crédito deve financiar uma decisão - não esconder um desequilíbrio recorrente.

ERRO 07

07

Tomar decisões sem indicadores

O problema

Administrar uma empresa apenas com base em experiência e intuição tornou-se arriscado. Os indicadores não substituem o gestor, mas melhoram a qualidade da decisão.

Consequências

- Falta de previsibilidade
- Decisões equivocadas
- Perda de oportunidades
- Crescimento desorganizado

Como evitar

- Monitorar faturamento e margens
- Acompanhar fluxo de caixa
- Medir endividamento e capital de giro
- Avaliar rentabilidade e retorno

O indicador certo reduz a distância entre a operação e a decisão.

PRÓXIMO PASSO

Problemas financeiros raramente surgem de uma vez.

Eles começam pequenos e se acumulam até comprometer o caixa, a margem e a capacidade de investir. A boa notícia é que quase todos esses erros podem ser enfrentados com gestão, planejamento e acompanhamento adequados.

REVISE NA SUA EMPRESA

- O caixa é projetado por pelo menos 90 dias?
- As margens são conhecidas por produto ou serviço?
- O preço considera custos, impostos e capital de giro?
- A dívida possui finalidade e capacidade de pagamento?
- Os indicadores chegam antes das decisões?

Conversa inicial de 30 minutos

Se sua empresa enfrenta algum desses desafios, apresente o momento do negócio. A conversa inicial serve para compreender a necessidade e verificar aderência - sem diagnóstico automático ou recomendação técnica.

WhatsApp: (14) 99882-3002

E-mail: marcos.ferrari@financesconsultoria.com.br

Site: financesconsultoria.com.br

Conteúdo informativo. Cada decisão empresarial exige análise individual.