

Estudo de Caso
Curadoria Unity by Eduzz

Liberdade financeira no digital:

Como construir um **NEGÓCIO QUE DURE E INSPIRE**



Uma forma simples de descomplicar a
gestão financeira pessoal e empresarial

Sumário

1. Apresentação 04

O propósito deste material e a curadoria do Unity by Eduzz.

2. Quem está por trás deste conteúdo? 06

Bate-papo exclusivo com Eugênio Pachelle e Cleber dos Santos.

3. Por que ouvir esses dois? 08

Justificativa da escolha dos entrevistados e o valor prático das experiências compartilhadas.

4. Cenário do empreendedorismo brasileiro 08

A realidade dos números: pra quebrar o gelo!

5. O desafio da gestão financeira no Brasil: por que o dinheiro vira o calcanhar de Aquiles? 11

Dados de mortalidade empresarial, principais causas e contexto do empreendedorismo digital brasileiro.

6. Jornada da maturidade financeira – o mapa do empresário digital 13

Linha do tempo dos estágios: Sobrevivência, Crescimento e Legado, com práticas e aprendizados de cada fase.

Sumário

7. O caso Eduzz – o que fez e faz de diferente? 20

Estratégias, mentalidade e práticas que levaram a Eduzz à perenidade financeira, com falas reais dos líderes.

8. Maiores erros e dificuldades do empresário brasileiro25

Diagnóstico dos principais desafios e dicas práticas para superá-los, com exemplos e citações dos entrevistados.

9. Entrevista ping pong 29

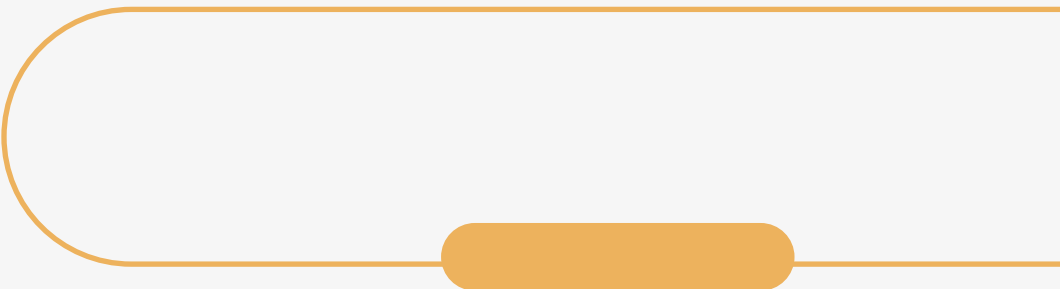
Perguntas e respostas diretas sobre gestão, reservas, dívidas, mentalidade e perenidade, trazendo o modelo de entrevista dinâmica.

10. O papel do Unity na aceleração do crescimento empresarial31

Explicação sobre o programa, seus objetivos e como ele acelera o crescimento de negócios digitais.

11. Conclusão: sua jornada começa agora 32

Mensagem final de inspiração e convite à ação, reforçando o posicionamento Eduzz e Unity.



Apresentação

Este material é uma curadoria exclusiva do **Unity, programa da Eduzz criado para orientar e acelerar o crescimento de empresários digitais que já faturam acima de**

R\$ 1 MILHÃO

por ano.

Aqui, você vai encontrar insights práticos, diretos e aplicáveis para negócios que **buscam perenidade, segurança e liberdade financeira.**

Por que esse estudo de caso?

Se você chegou até aqui, é porque sabe que o mundo dos negócios online é uma montanha-russa de emoções. Ideias borbulhando, vendas que decolam, mas... **e a gestão do dinheiro?**

Como fazer ela não só entrar, mas **ficar, crescer e te dar a liberdade que tanto sonha?** É sobre isso que vamos conversar neste estudo de caso!

Mergulharemos na história da **Eduzz**, que, nos últimos 10 anos, não só cresceu muito, mas virou referência no mercado digital. E sabe qual é o segredo? A mentalidade da gestão, que desde o início soube guardar e reinvestir o dinheiro de um jeito inteligente e apaixonado.

Nosso objetivo aqui é **te inspirar, te guiar e te mostrar um caminho** para você também **possa construir um negócio digital** que dure, que prospere e que te **traga a segurança e a liberdade que você busca.**



Quem está por trás deste conteúdo?

Nós batemos um papo com duas grandes referências da Eduzz. De um lado, o criador, que realizou não apenas o sonho dele, mas de mais quase:

50%

da **população brasileira** que de alguma forma, **foi impactada pela Eduzz.**

Do outro, a experiência de mais de 40 anos na área financeira. O 21º colaborador da Eduzz que viu a empresa prosperar e hoje está à frente do financeiro.



Eugênio Pachelle

CEO e fundador da Eduzz

Engenheiro, empreendedor e visionário, Eugênio lidera a Eduzz desde 2014 com mentalidade de longo prazo, disciplina e foco em reinvestimento.

Ele defende que dinheiro é ferramenta para liberdade e impacto, não um fim em si mesmo. Criador do conceito dos “Três Pulmões” (sobrevivência, segurança e liberdade), Eugênio inspira o mercado a pensar grande, agir com responsabilidade e construir legados.



Cleber dos Santos

Líder de operações financeiras

Com mais de 40 anos de experiência no mercado financeiro, Cleber é o guardião da saúde financeira da Eduzz. Trabalhou por 36 anos no Banco do Brasil, é pragmático, estratégico e didático, acreditando que disciplina, reservas e coragem para decisões difíceis são o segredo da perenidade. Cleber é referência em gestão de caixa, separação PF/PJ e construção de colchão financeiro.

Por que ouvir esses dois?

Ao longo deste material você vai **encontrar insights e aprendizados** extraídos de um bate-papo exclusivo com Eugênio e Cleber sobre os bastidores da gestão financeira da Eduzz.

Eles abriram o jogo sobre erros, acertos, mentalidade e as práticas que fizeram a diferença na trajetória da empresa. Tudo para que você possa aprender direto com quem vive a gestão na prática e construiu uma história de sucesso no digital brasileiro.

O que você precisa saber sobre o **cenário do empreendedorismo brasileiro**

O Brasil é um caldeirão de ideias e empreendedores que não param! A cada dia, pessoas cheias de garra lançam seus negócios. Mas, essa empolgação toda enfrenta uma dificuldade que faz muita gente desistir: a alta taxa de empresas que fecham as portas, principalmente nos primeiros anos.



E adivinha quem é a grande vilã dessa história?

A gestão financeira! É ela que, muitas vezes, derruba os sonhos de quem tá começando.

A realidade dos números: **pra quebrar o gelo!**

No país, 6 em cada 10 empresas não chegam aos 5 anos de vida. E quase metade fecha antes dos 3 anos. O grande vilão?

Falta de gestão financeira.

De acordo com o **IBGE** e o **SEBRAE**:



“

O fluxo de caixa é o coração do negócio! Mesmo empresas que dão lucro no papel podem ir à falência se não souberem casar o que entra com o que sai.

— Cleber dos Santos, Líder de operações financeiras da Eduzz

A verdade é que a paixão do empreendedor precisa estar acompanhada de uma boa gestão, principalmente a financeira. É ela que vai garantir que o negócio tenha uma história de sucesso e dure muito tempo!

Veja os principais números que mostram **porque a gestão financeira é decisiva** para o sucesso do seu negócio:

Indicador	Dado	Fonte
Empresas que não chegam aos 5 anos	6 em cada 10	IBGE, Exame
Empresas que fecham antes dos 3 anos	Quase metade	IBGE, G1
Fechamento por descontrole financeiro	48%	SEBRAE
Fechamento por falta de planejamento de caixa	82%	SEBRAE
Sobrevivência após 5 anos	40%	SEBRAE, EXAME
MEIs que fecham em até 5 anos	3 em cada 10	Agência SEBRAE, G1
Empresas que fecham após 1 ano	1 em cada 5	Valor Econômico
Empresários que fazem planejamento financeiro	37%	Itaú Cabeça de Dono

Esses dados mostram que, mais do que ideias inovadoras, o sucesso do empreendedor digital depende de uma gestão financeira sólida, planejamento e disciplina.

Por que o dinheiro vira o **calcanhar de aquiles**?

A gestão financeira é, sim, grande responsável por muitas empresas fecharem as portas nos primeiros 3 anos. E as razões são várias, mas a gente vai te contar algumas com base em nossa experiência ao longo de uma década.

01 Planejamento financeiro?

Muita gente começa sem ter ideia de quanto entra, quanto sai, quais são os custos, as despesas... É o mesmo que dirigir sem saber pra onde vai. A falta de um planejamento financeiro sólido é um convite para decisões erradas.

03 Dívida boa vs. dívida ruim:

Crescer é bom, mas se endividar sem pensar, não é. Se o custo da dívida for maior que o lucro que ela gera, ou se você não tiver capital de giro pra bancar o dia a dia, a dívida vira uma bola de neve.

02 O fluxo de caixa é o coração do negócio:

Mesmo empresas que dão lucro no papel podem ir à falência se não souberem casar o que entra com o que sai. Não ter uma reserva pra cobrir as urgências ou pra lidar com o dinheiro que demora a entrar pode ser irreversível.

E, o que entra na conta da empresa não é do dono. Uma parte é dos fornecedores, outra dos impostos, outra dos funcionários... Misturar é pedir pra se enrolar.

“

Dívida boa é aquela que te ajuda a investir em algo que vai te dar um retorno garantido, que paga a dívida e ainda sobra dinheiro!

— Cleber dos Santos

04 A mistura entre PF e PJ:

Esse é um clássico do erro! Misturar a conta pessoal com a conta da empresa. Você perde a noção da saúde financeira do seu negócio, gasta mais do que devia e, de repente, o capital de giro some.

“

O empresário é um “funcionário” da própria empresa. A primeira coisa que ele deve fazer é entender quanto fatura, qual é a margem que tem sobre o faturamento e despesas que precisa assumir para rodar a empresa.

— Cleber dos Santos

05 Impostos e burocracia, dor de cabeça extra:

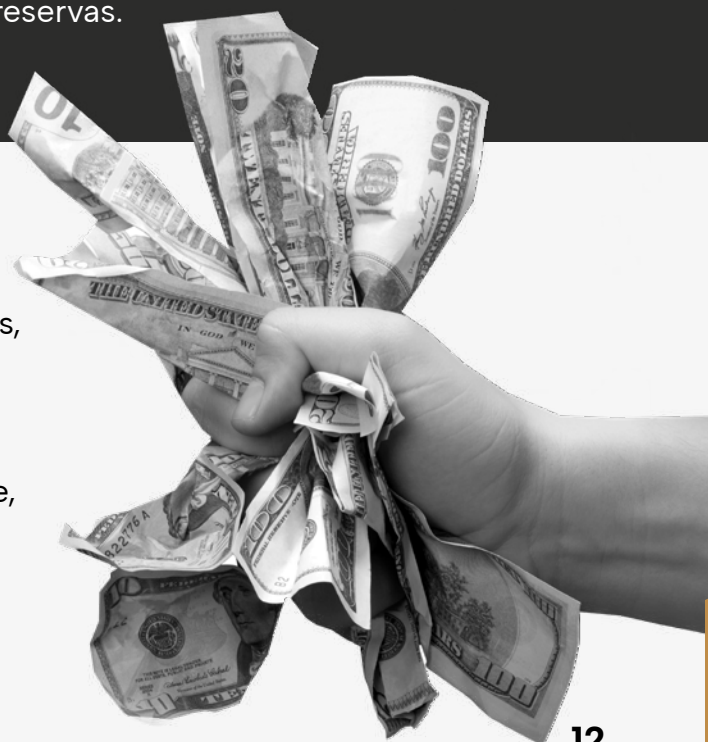
A gente sabe que o Brasil não é fácil quando o assunto é imposto e burocracia. Mas se a sua gestão financeira está prejudicada, esses fatores externos viram um peso ainda maior. Quem tem a casa organizada consegue otimizar os custos e lidar melhor com as exigências.

06 Sem o “Colchão de Segurança” fica mais difícil:

O Eugênio fala muito do “pulmão de segurança”. É aquela reserva pra emergências: crise, mercado muda, cliente não paga... Essa reserva é um salva-vidas financeiro. Assim, não será necessário emprestar do banco para buscar reservas.

Em resumo, a falta de um planejamento financeiro, o descontrole do fluxo de caixa, a mistura de finanças, o endividamento não saudável e a ausência de reservas são os maiores inimigos do seu negócio. Pra virar o jogo, é preciso disciplina, conhecimento e, acima de tudo, mudança de mentalidade.

Bora pra próxima etapa e descobrir como fazer isso na prática!



A jornada da maturidade financeira: seu mapa para um negócio duradouro!



Sobrevivência:

.....
Separação PF/PJ,
reserva de emergência.



Legado:

.....
Governança e
fundo inovação.



Crescimento:

.....
Gestão profissional
e capital de giro.

Aí vai, um mapa rumo à liberdade financeira. A jornada do empreendedor brasileiro, pra chegar na maturidade e fazer o negócio durar, exige um mix de disciplina, conhecimento e evolução constante na forma de gerenciar o dinheiro. Por isso, montamos uma linha do tempo, um guia prático, com os passos que você precisa seguir, adaptando tudo ao tamanho do seu negócio. Bora lá?



Estágio 1



O começo – sobrevivência e os primeiros passos (pra você que é pequeno negócio)

Nesse estágio, o cenário é sobreviver e construir uma base financeira que aguento o tranco. Muita gente tropeça aqui porque esquece do básico.

Separação de contas (PF e PJ): a regra de ouro!

Esse é o primeiro e mais importante passo para fortalecer a saúde financeira do seu negócio. Separar as contas pessoais das empresariais é um cuidado simples que faz toda diferença.

Quando você mantém contas bancárias distintas, fica mais fácil acompanhar o que realmente pertence à empresa e garantir que cada recurso seja usado da melhor forma.

Além disso, definir um pró-labore (seu salário) justo e alinhado com a realidade do negócio ajuda a trazer segurança e organização para sua vida financeira e para o crescimento da empresa.

Conhecimento de receitas, custos e despesas: sem mistério!

Entenda quanto você fatura (bruto e líquido), quais são seus custos (aqueles que variam com a venda, como matéria-prima, e os fixos, como aluguel) e todas as despesas.

Descubra sua margem de contribuição, ou seja, quanto cada venda ajuda a cobrir seus custos e seu ponto de equilíbrio, que é o quanto você precisa vender para não ter prejuízo.

Fica mais fácil tomar decisões quando você sabe exatamente onde está pisando, não é mesmo? Assim, você garante que cada venda realmente valha a pena e contribua para o crescimento saudável do seu negócio.

Controle básico de fluxo de caixa: onde o dinheiro vai e vem

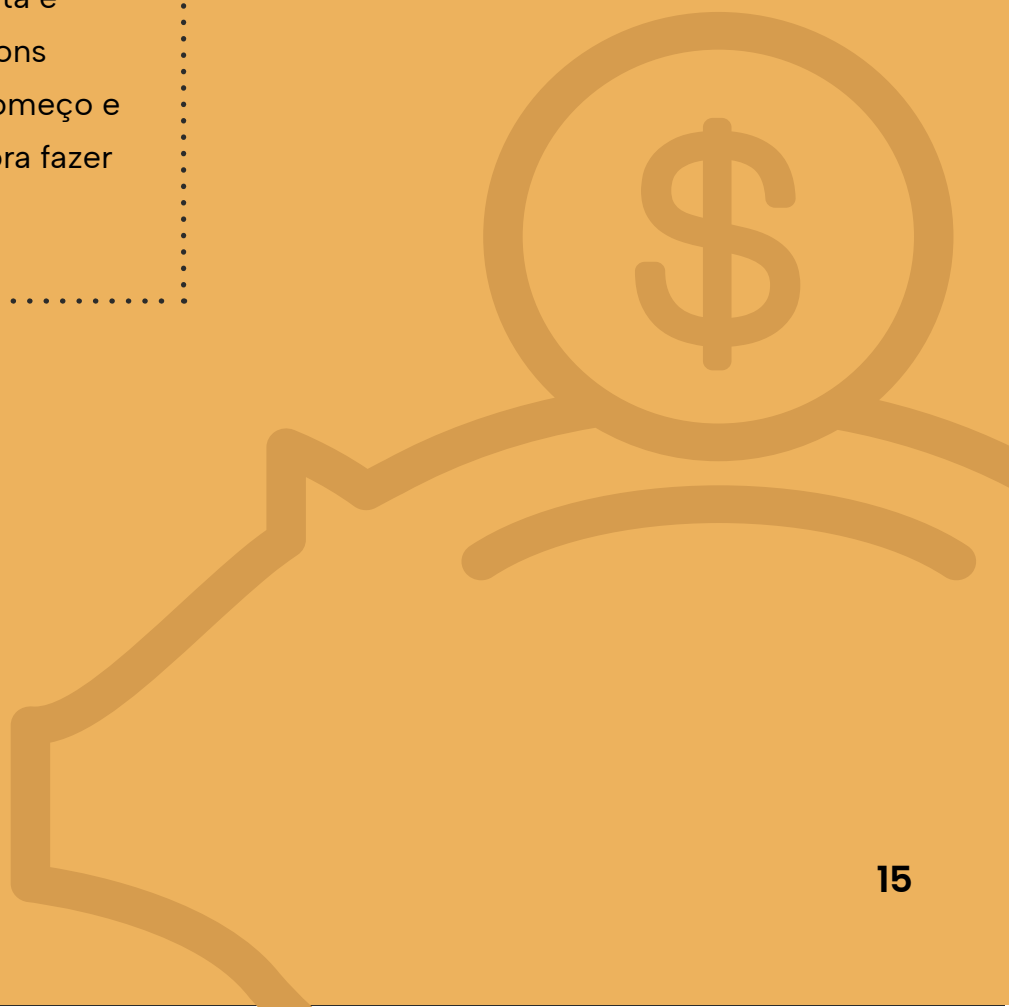
Fique de olho, todos os dias, em cada centavo que entra e sai. O objetivo é saber pra onde o dinheiro tá indo e garantir que sempre tenha reserva pra pagar as contas essenciais. Lembra do “pulmão da sobrevivência” do Eugênio? Começa aqui, garantindo o fôlego pro dia a dia.

Disciplina e hábitos financeiros: o segredo do sucesso!

Desenvolva o hábito de registrar tudo, analisar os números e tomar decisões com base em dados, não só na intuição. A frase do Cleber é perfeita: “O plantio é livre, mas a colheita é obrigatória”. Ou seja, plante bons hábitos financeiros desde o começo e colha os frutos lá na frente. Bora fazer isso virar rotina!

Formação de uma reserva de emergência: seu “colchão”!

Comece a guardar dinheiro, mesmo que seja pouco, pra criar um “colchão de liquidez” pro seu negócio. Se o computador quebrar, se um cliente atrasar o pagamento... essa reserva é seu salva-vidas pra não ter que correr pro empréstimo com juros altos. É o seu primeiro passo rumo à tranquilidade!





Estágio 2



O voo – crescimento, gestão acelerada e evolução inteligente (pra você que já é médio negócio)

Com a base firme, seu negócio começa a decolar! Agora, fica um pouquinho mais complexo, e o foco é otimizar a gestão, usar o dinheiro de forma inteligente e se preparar pra voos ainda maiores.

Endividamento saudável e estratégico: dívida que te impulsiona!

Dívida nem sempre é vilã, pode ser uma aliada quando usada com inteligência. Buscar um empréstimo com juros acessíveis e condições que fazem sentido para o seu negócio pode abrir portas e acelerar o crescimento.

O segredo está em garantir que o investimento feito com esse recurso traga um retorno maior do que o custo da dívida. Assim, você transforma a dívida em impulso para o futuro, sem precisar recorrer a ela apenas para cobrir desafios do presente. É uma escolha consciente para quem busca ir ainda mais longe!

Gestão profissional do fluxo de caixa: sem desculpas!

Com mais vendas e mais movimento, o controle do fluxo de caixa precisa ser muito bem alinhado. Use softwares de gestão financeira (existem muitos que descomplicam a vida, inclusive, disponíveis no Marketplace do Unity), projete o que vai entrar e sair nos próximos meses e otimize o ciclo financeiro (o tempo entre pagar o fornecedor e receber do cliente).

Fazer o dinheiro girar é essencial!

**Gestão eficiente do capital de giro:
o fôlego do dia a dia!**

Fique de olho no seu capital de giro, ou seja, o dinheiro que você precisa pra bancar o dia a dia do negócio (estoque, contas a receber etc.). Sem ele, a empresa se engasga. Garanta que você tem sempre o suficiente pra não passar aperto e manter a operação rodando liso.

**Análise de rentabilidade e eficiência:
onde o dinheiro rende mais**

Comece a olhar métricas mais avançadas, tipo ROI (Retorno sobre o Investimento) e EBITDA (o lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização). Isso vai te mostrar onde o dinheiro tá sendo bem aplicado e onde você pode melhorar pra render ainda mais. É hora de ser estratégico.

**Construção do “Pulmão da
Segurança”: seu colchão robusto!**

Agora é a hora de melhorar sua reserva de emergência! Construa um “colchão financeiro” que te dê tranquilidade pra aguentar possíveis períodos de sufoco, se precisar. Crises, mudanças no mercado, clientes que somem... Com essa reserva, seu negócio fica blindado e você dorme com mais tranquilidade.

**Investimento em conhecimento
e pessoas**

A melhor aplicação! Invista em você, em cursos, em conhecimento financeiro. E, claro, na sua equipe!

Um pessoal capacitado e engajado faz toda a diferença na hora de gerenciar o dinheiro e encarar os desafios. Gente boa faz a roda girar!



Estágio 3



O legado – maturidade, perenidade e impacto gigante (pra você que já é grande negócio)

Seu negócio já é um sucesso, uma referência! Agora, o foco é ir além, garantir que a empresa dure por gerações, gerar valor pra todo mundo e, quem sabe, até mudar o mundo!

Governança corporativa e gestão de riscos

O jogo dos gigantes! Com o tamanho, a complexidade aumenta. É hora de ter uma estrutura de governança robusta, com conselhos e processos claros pra tomar as decisões. A gestão de riscos financeiros fica mais complexa, mas é essencial pra proteger o patrimônio da empresa de qualquer turbulência.

Investimentos estratégicos e diversificação

Multiplicando o dinheiro! Com um “colchão” grande, você pode pensar em investimentos ainda maiores: expandir pra outros países, comprar outras empresas, investir em novas tecnologias... A diversificação é a chave pra multiplicar o dinheiro e garantir que seu negócio esteja sempre à frente.

Criação de fundos e reservas para o futuro: O “Pulmão da Liberdade” em ação!

Além da reserva de emergência, que tal criar fundos específicos pra inovação, pra expansão ou até financiar projetos que transformam a sociedade? É aqui que o “pulmão da liberdade” do Eugênio Pachelle entra em cena, usando a prosperidade pra realizar sonhos e deixar um legado incrível!

Análise preditiva e cenários: olhando para o amanhã!

Use análises financeiras avançadas pra prever tendências, simular diferentes cenários e tomar decisões proativas. É como ter uma bola de cristal financeira! Isso inclui valuation (quanto vale sua empresa?), análise de sensibilidade e outros indicadores complexos pra otimizar a estrutura de capital.

**Legado e impacto social:
deixando sua marca no mundo!**

Empresas maduras têm o poder de ir além do lucro. Invista em projetos que transformam a sociedade de forma sustentável e responsável. Alinhe o sucesso financeiro com um propósito maior e deixe sua marca no mundo. É a cereja do bolo da maturidade financeira!

Seguindo essa linha do tempo, você pode construir um caminho de sucesso financeiro que vai transformar seu negócio em uma máquina de prosperidade, capaz de gerar valor não só pra você, mas pra todo mundo!

Cultura de excelência financeira

A gestão financeira precisa estar no DNA da sua empresa, com todo mundo engajado em otimizar custos, buscar eficiência e gerar valor. A “Inteligência Amorosa” da Eduzz se reflete nisso: gerenciar o dinheiro com empatia, foco no cliente e na prosperidade de todos.

Bora pra próxima etapa,
que a gente ainda tem
muito pra descomplicar!

Trajetória e mentalidade financeira!

Nos últimos 10 anos, a Eduzz cresceu de forma expressiva, mas o que realmente chamou atenção foi a **capacidade de construir uma estrutura financeira sólida**, com colchão de reservas e fundos de investimentos.

Esse resultado não veio por acaso: **é fruto de uma gestão estratégica** e de uma mentalidade financeira clara, liderada por Eugênio Pachelle.

O que a Eduzz fez de diferente (e continua fazendo)?

A Eduzz aplicou uma série de práticas e filosofias que fizeram toda diferença:



Visão de longo prazo e reinvestimento: plantando para colher gigante!

Desde o comecinho, a Eduzz, com o Eugênio no comando, sempre priorizou reinvestir cada centavo de lucro no próprio negócio. Essa mentalidade de “guardar e reinvestir” foi o que construiu nossa base financeira sólida, sem a pressa de tirar o dinheiro logo de cara.

A gente vive o conceito dos “Três Pulmões” do Eugênio (sobrevivência, segurança e liberdade) na prática, garantindo que a empresa tenha fôlego pro agora, segurança pro amanhã e recursos pra realizar os maiores sonhos!



Gestão financeira disciplinada e profissional: sem enrolação, com muita expertise!

Aqui na Eduzz, a gente leva a sério o controle do dinheiro! Faturamento, receita líquida, custos, despesas... tudo na ponta do lápis, com foco total. Disciplina no fluxo de caixa, separação clara entre o dinheiro da empresa e a pessoal, e reservas pra qualquer perrengue são nossos pilares!

**Crescimento sustentável e endividamento consciente: voando alto, mas com os pés no chão!**

A Eduzz cresceu rápido, sim, mas sempre com um olho na sustentabilidade. A gente sempre prioriza o retorno dos investimentos pra garantir que a dívida se pague e que o negócio continue gerando valor. É voar alto, mas com os pés bem firmes no chão!

**Foco em educação financeira para o ecossistema: compartilhando o jogo!**

A gente não só manda bem na gestão financeira interna, mas também faz questão de levar esse conhecimento pra nossa comunidade de clientes e parceiros.

Oferecer conteúdo e suporte sobre finanças, principalmente pra quem tá começando ou pra quem tem um negócio pequeno/médio, mostra nosso compromisso em fazer todo o ecossistema digital prosperar. É a nossa forma “Descomplicada” de tornar o conhecimento financeiro acessível a todos!

“A gente faz questão de levar esse conhecimento para nossa comunidade de clientes e parceiros. Compartilhar aprendizado é fundamental para o crescimento de todo mundo,” afirma Cleber.

**Mentalidade de impacto e legado (fundo de investimento): sonhando grande e fazendo acontecer!**

A visão do Eugênio Pachelle vai muito além do lucro. Ele tem um sonho gigante de criar um fundo de investimento pra bancar projetos que transformam e fazem o bem pra humanidade, de um jeito sustentável e responsável.

Isso é o “pulmão da liberdade” em sua essência: usar a prosperidade financeira pra gerar um impacto social incrível e deixar um legado que inspire! É a nossa “Inteligência Amorosa” em ação, unindo o sucesso financeiro com a melhoria do mundo!



Cultura de acolhimento e desenvolvimento de pessoas: gente que move gente!

Aqui na Eduzz, a gente valoriza cada pessoa e promove uma cultura de oportunidades. Uma equipe engajada e capacitada, é fundamental pra uma gestão financeira eficiente e pra encarar qualquer desafio. Afinal, gente que move gente faz a diferença em tudo, inclusive no dinheiro!

A importância da mentalidade do dono: o fundador que pensa fora da caixa!

O jeito que o Eugênio Pachelle enxerga o dinheiro é o que faz toda a diferença na trajetória da Eduzz. A filosofia dele é pura inspiração:



O dinheiro como ferramenta para a liberdade e realização de sonhos

Pra ele, dinheiro não é o fim, é o meio! É a ferramenta que te dá liberdade pra fazer o que ama, pra ter mais tempo com quem você gosta e pra realizar sonhos que parecem impossíveis. É a nossa “Liberdade” em sua essência!



O Eugênio sempre priorizou reinvestir cada centavo de lucro no próprio negócio. O que ele tirava era muito pequeno perto do que precisava pagar. Essa mentalidade de ‘guardar e reinvestir’ construiu nossa base financeira sólida.

— Cleber dos Santos

Os “Três Pulmões” da vida financeira: respire fundo e conquiste!

O Eugênio popularizou um conceito simples:
os “Três Pulmões” da sua vida financeira:

1. Pulmão da sobrevivência:

É o fôlego pra pagar as contas básicas, pra ter uma vida digna. Aqui, o controle do dinheiro é rigoroso, sem desperdício!

2. Pulmão da segurança:

É a sua reserva de emergência, aquele colchão que te dá tranquilidade pra qualquer imprevisto. Essencial pra dormir em paz!

3. Pulmão da liberdade:

É o dinheiro que te permite realizar sonhos, investir em você, viajar, fazer o que quiser! É a abundância que vem de objetivos financeiros bem traçados.

Essa metáfora descomplicada torna a gestão financeira acessível a todo mundo, reforçando o nosso pilar “Descomplicado”!

Disciplina e paciência na construção da riqueza: a colheita é certa!

O Eugênio fala que construir riqueza é um processo que leva tempo e exige muita disciplina. A frase do Cleber, "O plantio é livre, mas a colheita é obrigatória", casa perfeitamente com essa ideia: bons hábitos financeiros, plantados com consistência, sempre dão frutos incríveis a longo prazo!

Investimento em si mesmo e em ativos: multiplicando o potencial!

A mentalidade do Eugênio inclui investir em conhecimento, em habilidades, em networking... e em ativos que geram mais dinheiro. É uma visão de crescimento contínuo e de multiplicação do capital que é fundamental pra sua maturidade financeira!

Propósito e impacto social: deixando um legado de amor!

A busca por um propósito maior, que vai além do lucro, é a marca registrada da mentalidade do Eugênio. Criar um fundo pra financiar projetos de impacto social mostra como a prosperidade financeira pode ser usada pra fazer o bem, refletindo a "Inteligência Amorosa" da Eduzz em cada ação!



As maiores dificuldades e erros que o empresário brasileiro comete na gestão financeira (e como fugir deles)!

A gente sabe que a vida de empreendedor é cheia de desafios, e na gestão financeira não é diferente. A boa notícia é que, conhecendo os maiores erros, você já tá um passo à frente pra não cair nas mesmas armadilhas.

01 Misturar o dinheiro pessoal com o do negócio: o erro mais comum!

O perrengue: esse é o campeão! Usar a conta da empresa pra pagar as contas pessoais ou pra pagar um fornecedor do negócio... Você perde totalmente a noção do que é da empresa e do que é seu, e aí fica impossível saber se o negócio tá dando lucro de verdade ou não.

SE-PA-RA! Você é um “funcionário” da sua empresa, e tem que ter seu pró-labore certinho.

A dica de ouro: crie contas bancárias separadas (PF e PJ), defina um pró-labore fixo pra você e respeite essa regra como se fosse lei! assim, você sabe exatamente o que é da empresa e o que é seu, e consegue analisar a saúde financeira do negócio de verdade

02 Desconhecer e descontrolar o fluxo de caixa: o coração do negócio parando!

O perrengue: o fluxo de caixa é o sangue que corre nas veias do seu negócio. Se não sabe quanto entra e quanto sai, e quando entra e quando sai, é como tentar dirigir um carro sem gasolina! Mesmo que seu negócio venda muito, se o dinheiro não estiver disponível na hora certa pra pagar as contas, complica. A falta de um “colchão de liquidez” pra momentos de aperto é prejudicial.

A dica de ouro: monitore seu fluxo de caixa diariamente! Use softwares de gestão. Projete suas entradas e saídas futuras. Saiba exatamente quando você vai receber e quando vai pagar. Assim, você evita surpresas desagradáveis e garante que o dinheiro esteja sempre lá quando você precisar.

03 Falta de planejamento financeiro: navegando sem rumo!

O perrengue: começar um negócio sem um plano financeiro é como sair pra viajar sem mapa e sem destino. Você não sabe onde quer chegar, nem como vai fazer pra chegar lá. Sem um planejamento, as decisões são tomadas no susto, na base do “apagar incêndio”, e isso quase sempre leva a prejuízos e frustrações.

A dica de ouro: dedique um tempo pra planejar suas finanças. Defina metas de faturamento, projete seus custos e despesas, crie um orçamento. Revise esse plano constantemente e ajuste a rota sempre que precisar. O planejamento é seu GPS financeiro!

04 Endividamento inadequado: a dívida que vira bola de neve!

O perrengue: pegar empréstimos sem necessidade, ou sem um plano claro de como vai pagar, é um erro clássico. A dívida, que deveria ser uma alavanca pro crescimento, vira um peso nas costas, sugando seus lucros e te deixando de cabelo em pé. Endividar-se pra cobrir despesas do dia a dia é um sinal vermelho gigante!

A dica de ouro: use o endividamento com inteligência! Busque empréstimos apenas para investir em algo que vai te dar um retorno garantido (tipo comprar uma máquina nova que vai aumentar sua produção). Compare taxas, condições e tenha um plano claro de pagamento. Lembre-se: dívida boa é aquela que te impulsiona, não te afunda!

05 Falta de formação de reservas de emergência: sem “Colchão” pra queda!

O perrengue: a vida de empreendedor é cheia de altos e baixos. Crises, clientes que não pagam, imprevistos... Se você não tiver uma reserva de emergência, um “colchão de segurança”, qualquer ventinho mais forte pode derrubar seu negócio. É como andar de bicicleta sem freio!

A dica de ouro: comece a construir sua reserva de emergência. Guarde uma parte do seu lucro todo mês, por menor que seja. O ideal é ter o suficiente pra cobrir suas despesas por pelo menos 3 a 6 meses. Essa reserva vai te dar tranquilidade pra enfrentar qualquer tempestade.

06 Desconhecimento de métricas financeiras básicas: **voando no escuro!**

O perrengue: muitos empreendedores não sabem o que é faturamento, receita líquida, custos fixos e variáveis, margem de lucro... É como tentar jogar futebol sem saber o placar! Sem esses números, você não consegue tomar decisões estratégicas, identificar problemas ou saber se seu negócio tá realmente dando resultado.

A dica de ouro: aprenda o básico de finanças! Existem muitos cursos e materiais descomplicados por aí. Entenda o que cada métrica significa e acompanhe-as de perto. Faturamento, lucro, custos... Esses são seus indicadores de saúde financeira. Fique de olho neles!

07 Foco excessivo em vendas sem controle de custos

O perrengue: é ótimo vender muito, mas se você não controlar seus custos, pode estar vendendo pra pagar conta e não sobrar nada no final. Muitos empreendedores se preocupam só em faturar, mas esquecem que o lucro é o que realmente importa. Vender muito com margem baixa ou custos altos é um risco muito alto.

A dica de ouro: fique de olho nos seus custos. Negocie com fornecedores, otimize processos, evite desperdícios. Venda com inteligência, buscando sempre a melhor margem de lucro. Lembre-se: não é só quanto você vende, mas quanto sobra no seu bolso!

Com essas dicas, você tem um **guia prático pra enfrentar os desafios financeiros** e dar passos mais seguros no crescimento do seu negócio. Agora é hora de aplicar tudo isso e seguir evoluindo na sua jornada empreendedora!



Ping Pong: Novos insights com Cleber dos Santos



Pergunta: Qual é o maior erro do empresário brasileiro quando o assunto é gestão financeira?

Cleber: "Achar que o dinheiro que entra é dele. O empresário é o funcionário mais mal pago da empresa se não separar as contas. Misturar PF e PJ é pedir para se enrolar. O fluxo de caixa é o sangue que corre nas veias do seu negócio. Se não sabe quanto entra e quanto sai, complica."

Pergunta: Qual a importância de ter uma equipe engajada na gestão financeira?

Cleber: "Gestão não é só do financeiro, é de todo mundo. Quando a equipe entende que cada decisão impacta o caixa, o negócio ganha uma cultura de responsabilidade. Por isso é importante explicar o porquê das decisões, isso faz com que todo mundo se sinta parte do resultado."

Pergunta: Como construir reservas financeiras?

Cleber: "Disciplina. Todo mês, guarde uma parte do lucro. O ideal é ter o suficiente para cobrir suas despesas por pelo menos 3 a 6 meses. O colchão de segurança é fundamental para enfrentar imprevistos e manter o negócio saudável."

Pergunta: Como você enxerga a relação entre propósito e gestão financeira?

Cleber: "Propósito é o que move o negócio, mas não adianta ter propósito sem caixa. O que a gente faz aqui é alinhar o propósito com a saúde financeira. O Eugênio sempre fala dos 'Três Pulmões', e isso não é só sobre dinheiro, é sobre garantir que a empresa tenha fôlego para realizar seu propósito, mesmo em momentos difíceis. Propósito sem pernas financeiras não anda."

Pergunta: Na sua experiência, como lidar com os períodos de crise ou baixa no faturamento?

Cleber: “Crise é inevitável, mas quem tem colchão financeiro e disciplina de acompanhamento, consegue passar por ela sem traumas. O importante é não esperar a crise chegar para pensar em reservas. Na Eduzz, a gente já aprendeu que reserva não é só para emergência, é para poder investir em oportunidades também. E, claro, nunca deixar de olhar o fluxo de caixa, mesmo quando as coisas estão indo bem.”

Pergunta: Qual conselho você daria para quem está começando a estruturar a área financeira do seu negócio?

Cleber: “Comece simples, mas comece já. Separe as contas, monte uma planilha básica, acompanhe o fluxo de caixa e defina um pró-labore justo. Não espere o negócio crescer para pensar em gestão financeira. E, principalmente, não tenha medo de pedir ajuda. Aprender com quem já passou por isso pode te poupar de muitos erros.”

Pergunta: Você pode dar um exemplo prático de como a mentalidade do dono mudou ao longo da trajetória da Eduzz?

Cleber: “No início, o Eugênio era o cara que fazia tudo. Com o tempo, ele entendeu que o papel dele é cuidar do futuro, pensar em estratégia e deixar a operação nas mãos de outras pessoas dedicadas e com esse conhecimento. Isso foi fundamental para a maturidade da empresa. O dono precisa saber quando delegar, confiar na equipe e focar no que realmente move o negócio pra frente. Isso é mentalidade de dono: saber crescer junto com o time.”

O papel do Unity na aceleração do crescimento empresarial

O Unity é o programa da Eduzz que conecta, orienta e acelera o crescimento de negócios digitais. Ele oferece:

Curadoria de conteúdo exclusivo:

Estudos de caso, tendências, insights práticos.

✓ **Eventos e networking:** Encontros exclusivos com outros empresários de alto faturamento.

✓ **Benefícios e ferramentas:** Acesso a soluções e parcerias que fazem a diferença.

✓ **Apoio personalizado:** Mentoria, suporte e acompanhamento para cada etapa do seu negócio.

O objetivo do Unity: Ajudar empresários (as) a construir um negócio sólido, escalável e com legado, sempre com foco em evolução, humanização e resultados reais.

Conclusão

Bora construir um futuro financeiro incrível para o seu negócio!

Chegamos ao fim da nossa jornada. Mas calma, o fim aqui é só o começo de uma fase para você e seu negócio. A gente viu que o sucesso e a perenidade de uma empresa não são obra do acaso, nem sorte grande.

É resultado de uma gestão financeira que é puro amor, disciplina e estratégia. É possível crescer, construir segurança financeira e conquistar liberdade que a gente tanto sonha.

Então, é hora de colocar a mão na massa e aplicar tudo o que a gente conversou! Separe suas contas (PF e PJ, lembra?), gerencie seu fluxo de caixa, planeje seus investimentos com carinho, construa suas reservas de emergência (seus “pulmões”!) e, o mais importante, adote uma mentalidade de aprendizado contínuo e disciplina.

Assim, você não só vai construir um futuro financeiro sólido para o seu negócio, mas também vai viver com mais segurança, liberdade e, claro, gerar um impacto incrível no mundo!

Crescer com liberdade começa com **clareza financeira**.
Bora fazer acontecer?

Referências

Sebrae: A taxa de sobrevivência das empresas no Brasil

Disponível em:

https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/a-taxa-de-sobrevivencia-das-empresas-no-brasil_d5147a3a415f5810VgnVCM1000001b00320aRCRD

EXAME. 60% das empresas não sobrevivem após cinco anos no Brasil, aponta IBGE.

Disponível em:

<https://exame.com/negocios/60-das-empresas-nao-sobrevivem-apos-cinco-anos-no-brasil-aponta-ibge/>

EXAME. 60% das empresas não sobrevivem após cinco anos no Brasil, aponta IBGE.

Disponível em:

<https://exame.com/negocios/60-das-empresas-nao-sobrevivem-apos-cinco-anos-no-brasil-aponta-ibge/>

Exame. Passe longe da falência: veja como fazer o planejamento financeiro de pequenas empresas

https://exame.com/negocios/como-estruturar-o-planejamento-financeiros-de-pequenas-empresas/?utm_source=copiaecola&utm_medium=compartilhamento

Itaú Empresas: Cabeça de Dono. <https://static.poder360.com.br/2024/09/Itau-pesquisa-cabeça-de-dono-set-2024.pdf>

Sebrae. 6 estratégias para organizar o planejamento financeiro da sua empresa

<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ce/artigos/6-estrategias-para-organizar-o-planejamento-financeiro-da-sua-empresa,55419a2091a3a710VgnVCM100000d701210aRCRD>

G1. A Falta de Gestão Eficiente é o Segundo Maior Motivo para o Fechamento de

Empresas no Brasil <https://g1.globo.com/pr/parana/especial-publicitario/vsh-partners/empreendedorismo-do-valuation-ao-mea/noticia/2023/10/30/a-falta-de-gestao-eficiente-e-o-segundo-maior-motivo-para-o-fechamento-de-empresas-no-brasil.ghtml>

Sebrae. Três em cada 10 MEI fecham as portas em até cinco anos de atividade no Brasil

<https://agenciasebrae.com.br/economia-e-politica/tres-em-cada-10-mei-fecham-as-portas-em-ate-cinco-anos-de-atividade-no-brasil/>

Globo. Maioria das empresas no país não dura 10 anos, e 1 de 5 fecha após 1 ano <https://valor.globo.com/brasil/noticia/2020/10/22/maioria-das-empresas-no-pais-nao-dura-10-anos-e-1-de-5-fecha-apos-1-ano.ghtml>



Juntos somos únicos