


O GUIA FINANCEIRO DO PEQUENO EMPREENDEDOR

Organize, Lucre e Cresça com Clareza Financeira.



Valorize
gestão financeira

INTRODUÇÃO — O BRASILEIRO E A BAGUNÇA FINANCEIRA

1. O churrasco pago com o cartão da empresa.....5
2. Por que quase todo pequeno empresário começa assim.....6
3. O que você vai aprender neste eBook.....7

CAPÍTULO 1 — A MUDANÇA DE MENTALIDADE QUE SALVA EMPRESAS

1. A mentalidade do dono que confunde tudo.....10
2. A falsa sensação de controle: “eu sei onde estou gastando”.....11
3. Quando o imprevisto vira hábito.....13
4. O ciclo da confusão financeira: do caixa à dor de cabeça.....14
5. A diferença entre ser **dono do negócio** e ser **funcionário dele**.....16

CAPÍTULO 2 — O DINHEIRO QUE SOME

1. A ilusão do saldo em conta.....18
2. Os furos no balde: os vazamentos financeiros.....20
3. Preços errados e lucro imaginário.....24

CAPÍTULO 3 — DESCUBRA SE VOCÊ ESTÁ MISTURANDO AS CONTAS

1. **Mini diagnóstico:** “Em que nível de bagunça você está?”.....27
2. Os sinais clássicos:.....29
 - Mesmo cartão para tudo
 - “Empréstimos” da empresa para o dono
 - Caixa negativo sem explicação
 - Falta de lucro mesmo com faturamento alto
3. Quanto isso custa por mês (sim, dá pra calcular).....30

CAPÍTULO 4 — COLOCANDO A CASA EM ORDEM

1. O primeiro passo: mudar a mentalidade.....32
2. Contas bancárias separadas — não é frescura, é sobrevivência.....33
3. Pró-labore: o salário do dono.....34
4. Distribuição de lucros: como e quando fazer.....35
5. Controles básicos de entradas e saídas.....36
6. Rotina de conferência: o “check-up semanal”.....37
7. Conhecer o seu financeiro é prever o futuro.....38
8. Mais crédito, mais confiança, mais crescimento.....40

CAPÍTULO 5 — COMO A VALORIZA AJUDA O FINANCEIRO DAS EMPRESAS

1. Como funciona a terceirização financeira?.....42
2. Convite: “Você cuida da sua empresa, a Valorize cuida do seu financeiro”.....44
3. As perguntas que mais recebemos.....45

BÔNUS

1. Saúde financeira pessoal.....48



INTRODUÇÃO

O BRASILEIRO E A BAGUNÇA FINANCEIRA

1. O churrasco pago com o cartão da empresa

Todo empresário já viveu isso — ou conhece bem a cena.
O churrasco do fim de semana foi pago com o cartão da empresa.
Na segunda-feira, vem aquele pensamento clássico:

“Depois eu acerto.”

Mas esse “depois” quase nunca chega.

Aos poucos, o cartão da empresa começa a bancar gasolina, supermercado, farmácia, escola, presentes, academia...
E quando o mês termina, o saldo simplesmente **não fecha**.
Você olha o extrato e pensa:

“Mas eu vendi bem este mês... pra onde foi o dinheiro?”

Essa é a armadilha silenciosa que destrói o caixa de milhares de empresas todos os anos. Misturar as contas pessoais com as da empresa é o **primeiro passo para o descontrole financeiro** — e o pior: acontece de forma tão natural que o empresário nem percebe.

Misturar contas da PF (Pessoa Física) e PJ (Pessoa Jurídica) é como **abastecer o carro com gasolina adulterada**.

No começo, o carro anda, parece tudo normal, mas logo o motor começa a falhar, perde potência e, quando você percebe, já está parado no acostamento.

No mundo dos negócios, o motor é o **fluxo de caixa** — e ele precisa de combustível limpo o tempo todo.

Aprendizado importante:

O fluxo de caixa é rei.

Ele é o sangue que mantém sua empresa viva.

Cada vez que você usa o dinheiro da empresa para pagar uma despesa pessoal, está contaminando o combustível que faz o negócio rodar.

Mesmo um pequeno gasto pessoal — um almoço, uma compra, um presente — pode parecer inofensivo, mas **tira da empresa o fôlego para pagar contas, investir e crescer**. O resultado é previsível: o caixa aperta, as contas atrasam e o dono não entende onde o dinheiro foi parar.

2. Por que quase todo pequeno empresário começa assim

A verdade é dura:

O sistema brasileiro **nunca preparou o empreendedor para gerir dinheiro.**

Você aprende português, história e até equação do segundo grau — mas ninguém te ensina o que é **fluxo de caixa, lucro real, divisão de lucros, pró-labore ou reserva de emergência.**

A verdade é que o empreendedor brasileiro **não nasce preparado.**

Quando abre um CNPJ, o empresário se depara com um mar de obrigações, siglas e impostos — e, sem saber por onde começar, vai no instinto. E o instinto do brasileiro é simples:

“Dinheiro que entra é meu, dinheiro que sai é gasto.”

Essa é a semente da confusão.

Usar o cartão da empresa para despesas pessoais parece prático.

Fazer um saque “só esse mês” parece inofensivo.

Mas essa praticidade é uma armadilha: **ela te dá conforto no curto prazo e dor de cabeça no longo prazo.**

Você se acostuma a misturar, e quando precisa organizar, já não sabe mais onde começa o dinheiro da empresa e onde termina o seu.

💡 **Aprendizado importante:**

O pequeno empresário começa misturando por necessidade, mas continua misturando por hábito.

E o hábito é o que mata o lucro silenciosamente.

Separar as contas não é frescura, é **maturidade financeira.**

É o divisor de águas entre quem tem um “bico que dá dinheiro” e quem tem uma **empresa de verdade.**

E é justamente essa diferença que você vai começar a enxergar nos próximos capítulos — quando entender o **estrato silencioso que essa mistura causa no seu negócio.**

3. O que você vai aprender neste eBook

Antes de aprender a solução, você precisa enxergar o problema e entender como ele nasce. Este eBook foi estruturado para te conduzir por um caminho simples e transformador: primeiro você vai identificar o que está errado, depois vai enxergar por que isso acontece, e só então vai aprender o passo a passo para resolver de forma definitiva.

Você vai passar por três etapas fundamentais:

1) Entender o problema com clareza

Você vai reconhecer os erros comuns que drenam o lucro da empresa sem que o dono perceba, incluindo a mistura entre finanças pessoais e empresariais, decisões baseadas em sensação e improviso financeiro. Quando você enxerga o problema com nitidez, evita repetir os mesmos hábitos.

2) Mudar a mentalidade

Antes de arrumar o caixa, você precisa arrumar a forma de pensar sobre dinheiro e sobre o papel do dono no negócio. Aqui você vai aprender a fazer essa virada, saindo da postura de “dono que paga tudo” para a postura de gestor que toma decisões estratégicas e protege o caixa.

3) Aplicar a solução de maneira prática

Depois vem o método. Contas separadas, pró-labore definido, rotina simples de controle, previsibilidade de caixa e disciplina semanal. Sem complexidade, sem burocracia e sem fórmulas inalcançáveis. Apenas o necessário para organizar sua empresa, aumentar o lucro e eliminar a ansiedade financeira.

Neste eBook, você não vai encontrar palavras difíceis nem teoria solta. A ideia é ensinar o básico que gera resultado: entender o que entra, o que sai e o que sobra, com clareza e método.

Você vai descobrir que não é preciso ser especialista em finanças para ter uma empresa saudável. É preciso ter visão, disciplina e um processo simples para tomar decisões com base em números, não em tentativa e erro.

Por que este eBook é diferente

A maioria dos conteúdos sobre finanças fala em um idioma que o empresário comum não entende — cheio de siglas e termos complicados como **CDI**, **CDB**, **SELIC**, **EBITDA**, **ROE** e outros que mais confundem do que ajudam.

Aqui é diferente.

Neste eBook, você vai aprender **sem precisar decorar siglas**, entender gráficos ou falar “economês”.

Vamos usar **exemplos do dia a dia**, **comparações simples** e **explicações diretas**, mostrando como colocar ordem no financeiro da sua empresa de forma prática e real.

 Aprendizado importante:

Entender o financeiro da sua empresa não é sobre dominar termos técnicos ou saber o que significa as mais diversas siglas do sistema financeiro.

É sobre **entender o que entra, o que sai e o que sobra**

— de forma clara e prática.

Quando você enxerga isso com simplicidade, passa a tomar decisões mais seguras e a fazer o dinheiro trabalhar a seu favor.

E o melhor: você vai descobrir que **não precisa fazer tudo sozinho**.

A **Valorize Gestão Contábil** vai aparecer ao longo do livro com orientações e exemplos reais de como um **BPO Financeiro** e uma contabilidade moderna podem se tornar aliados no crescimento da sua empresa.

No próximo item, você vai entender por que **você não é o problema** — e por que quase ninguém te ensinou a fazer isso do jeito certo.

CAPÍTULO 1

A MUDANÇA DE MENTALIDADE QUE SALVA EMPRESAS

1. A mentalidade do dono que confunde tudo

No início, é natural o empresário **se confundir com a própria empresa**.

Ele faz tudo, resolve tudo e paga tudo.

Afinal, o negócio nasceu dele — e, por um tempo, é mesmo difícil separar onde termina o dono e começa o CNPJ.

Mas à medida que o negócio cresce, **essa forma de pensar precisa evoluir**.

A empresa deixa de ser uma extensão do dono e passa a ser **um organismo com vida própria**: tem CNPJ, obrigações, compromissos e precisa respirar financeiramente para se manter viva.

Quando o empresário continua tratando o dinheiro da empresa como se fosse o seu, ele **impede esse amadurecimento**.

O caixa vira um “vai e vem” sem controle, o lucro desaparece, e o dono vive a sensação de que trabalha muito, mas nunca vê resultado.

A verdadeira virada de chave acontece quando o empreendedor entende que o negócio **não é ele** — é **um projeto que ele lidera**.

Ele deixa de ser o centro e passa a ser o gestor.

E essa mudança de mentalidade é o **primeiro passo da profissionalização**.



Aprendizado importante:

Sua empresa é uma entidade independente.

Você é o gestor dela, não o dono do caixa.

Quando muda o jeito de pensar, você muda o destino do seu negócio.

2. A falsa sensação de controle: “eu sei onde estou gastando”

Todo empresário que mistura as contas acredita que tem tudo sob controle.
A frase é quase um clássico:

“Eu sei onde estou gastando.”

Mas a verdade é que **ninguém sabe** com precisão.

O dia a dia é corrido, as decisões são rápidas e o dinheiro vai embora em pequenos movimentos que parecem inofensivos:
Um Pix, um almoço, um adiantamento, um pagamento “provisório”.
Tudo sem registro, sem comparação e sem análise.

No fim do mês, o extrato bancário é o único que sabe a verdade.
E o empresário, surpreso, percebe que o caixa não está acompanhando o ritmo das vendas.

O cérebro não foi feito pra isso

A mente do empreendedor é boa para criar, resolver e improvisar
— mas **péssima para lembrar números**.
Ela arredonda valores, esquece detalhes e “inventa ordem” onde há bagunça.
E mais: o cérebro **mistura emoção com razão**.
Quando o assunto é dinheiro, ele tende a justificar decisões com base em sentimento
— e os **números não aceitam emoção**.

É por isso que tantos empresários vivem com a sensação de que “trabalham muito, mas o dinheiro nunca sobra”.

Eles **acreditam que sabem**, mas não sabem.

Warren Buffett já disse:

“O que não é medido, não pode ser gerenciado.”

Sem registro, não há controle — há apenas **impressão**. O cérebro cria uma ilusão de domínio, enquanto o dinheiro real escapa pelas frestas do dia a dia.

Controle não é lembrar, é registrar

Controle verdadeiro é **ver o que está acontecendo, não achar que sabe**.
É anotar, conferir e revisar.
Não precisa ser um sistema caro — pode ser uma planilha simples, um aplicativo ou até um caderno.

O importante é que o dono **saiba exatamente o que entrou, o que saiu e o que vai sair**.

Henry Ford já afirmava:

“O que não é colocado por escrito, não existe.”

Quando o empresário começa a registrar, descobre gastos que nem lembrava e percebe **para onde o lucro realmente está indo**.

Esse é o ponto em que ele deixa de ser “o dono que acha” e passa a ser **o gestor que sabe**.



Aprendizado importante:

Controle financeiro não é questão de memória, é questão de método.

Quem confia na cabeça se engana.

Quem confia nos números, cresce.

3. Quando o improviso vira hábito

Todo empreendedor começa improvisando.

É normal — no início, o dinheiro é curto, o tempo é pouco e as prioridades mudam a cada hora.

A planilha pode esperar, o que importa é vender e entregar.

O problema é que o **improviso, quando repetido, vira hábito**.

E o que nasceu pra ser uma solução temporária se transforma em um jeito de trabalhar.

Quando o empresário percebe, está há anos “dando um jeitinho” nas finanças — e o negócio vive apagando incêndio.

O custo invisível do improviso

O improviso parece barato, mas é o tipo de economia que sai cara.

Sem rotina, não há controle; sem controle, não há planejamento; e sem planejamento, **não há crescimento sustentável**.

A empresa até funciona, mas de forma reativa.

O dono passa o tempo todo resolvendo problemas urgentes, sem tempo pra pensar no futuro.

E quando o futuro chega — ele pega o empresário de surpresa.

Sam Walton, fundador do Walmart, dizia:

“O segredo do sucesso é formar hábitos simples e repeti-los com disciplina.”

Improvisar é o contrário disso.

É deixar o acaso decidir o que acontece com o seu caixa.



Aprendizado importante:

O improviso é útil no começo, mas mortal no longo prazo.

O empresário que vive apagando incêndio nunca constrói uma base sólida.

O segredo não é ser perfeito, é ser consistente.

4. O ciclo da confusão financeira: do caixa à dor de cabeça

O descontrole financeiro não acontece de um dia para o outro. Ele nasce devagar — disfarçado de “pequenos deslizos” — e vai crescendo até virar um ciclo que se repete mês após mês.

Etapa 1: o caixa se desorganiza

O dinheiro entra, mas não está claro o que é receita da empresa, o que é lucro e o que é retirada pessoal.

O empresário começa a cobrir buracos: paga uma conta da empresa com o cartão pessoal, depois faz o contrário.

O fluxo de caixa vira um labirinto.

E quando o caixa se perde, **as decisões ficam confusas**.

Sem saber o saldo real, o dono toma decisões com base em suposições — e geralmente erra.

Etapa 2: as decisões erradas se acumulam

Quando o caixa está bagunçado, o dono começa a gastar mal.

Compra o que não precisa, atrasa o que é importante, e acaba perdendo prazos e oportunidades.

Isso gera estresse, conflitos e mais desorganização.

A cabeça não desliga.

O empresário deita no travesseiro e fica pensando **como vai pagar as contas**.

Começa a dormir mal, evita sair com a família e passa a associar qualquer conversa sobre dinheiro com **estresse e ansiedade**.

O problema financeiro vira **emocional**.

E o mais perigoso: o dono acredita que **“vender mais” vai resolver tudo**.

Mas se o caixa está bagunçado, vender mais só aumenta o rombo.

Quanto maior o faturamento, **maior o caos**.

Além disso, é comum que o empresário, sem conhecer o real limite do caixa, **faça investimentos maiores do que o negócio pode suportar**.

Compra máquinas, contrata pessoas, muda de ponto — e só depois percebe que o caixa não sustenta aquele passo.

Essa é a fase em que muitos bons negócios quebram.

Robert Kiyosaki, autor de *Pai Rico, Pai Pobre*, resume bem:

“O problema não é quanto você ganha, e sim o que faz com o que ganha.”

Não adianta vender mais se o dinheiro continua mal administrado.

Sem clareza, **nenhum faturamento é suficiente**.

Etapa 3: a dor de cabeça chega

O caixa desorganizado vira um problema de saúde — emocional e física.

O empresário começa a sentir o peso: trabalha mais, dorme menos e se preocupa o tempo todo.

A empresa cresce, mas o dono vive em alerta.

E aí o ciclo se fecha:

O cansaço causa pressa.

A pressa causa erro.

O erro causa mais confusão.

O que começou como uma falha simples de organização financeira termina em **estresse, insônia e sensação de fracasso** — mesmo em empresas que estão faturando bem.



Aprendizado importante:

A confusão financeira é um ciclo — e só acaba quando o dono decide quebrá-lo.

Organizar o caixa não é apenas sobre dinheiro, é sobre **clareza, paz e direção**.

O lucro vem quando o empresário volta a enxergar.

5. Dono do negócio ou funcionário dele?

Steve Jobs costumava dizer:

“Trabalhe com intensidade, mas crie algo que funcione mesmo quando você não estiver por perto.”

Essa é a verdadeira diferença entre ser **dono** e ser **refém** do próprio negócio.

O dono constrói um sistema.

O refém vive dentro dele, sem conseguir sair nem respirar.

Muitos empresários acreditam que são donos do próprio negócio, mas na prática vivem como **funcionários da empresa que criaram**.

Ser dono não é pagar contas, resolver tudo e fazer parte de cada detalhe.

Ser dono é **tomar decisões com base em informação, criar estrutura, delegar e definir limites** — inclusive financeiros.

A empresa saudável é aquela que funciona **mesmo quando o dono está de folga**.

E isso só acontece quando há separação entre o que é **da empresa** e o que é **do dono**.

Quando o empresário assume essa mentalidade, ele deixa de trabalhar **pelo dinheiro** e passa a fazer **o dinheiro trabalhar por ele**.



Aprendizado importante:

Ser dono é ter liberdade, não correntes.

A liberdade nasce quando você separa sua vida da vida da empresa.

E essa separação começa no financeiro.

CAPÍTULO 2

O DINHEIRO QUE SOME

1. A ilusão do saldo em conta

O empresário abre o aplicativo do banco, vê dinheiro na conta e pensa:

“Tá tranquilo, ainda tenho caixa.”

Mas o que ele não percebe é que **boa parte desse dinheiro não é dele**.

São valores reservados pra pagar fornecedor, impostos, salários, décimo terceiro e boletos que ainda vão vencer.

No extrato parece que sobra, mas na prática, **o dinheiro já tem dono**.

É aqui que entra um dos conceitos mais importantes da gestão financeira: o **fluxo de caixa**.

Este “fluxo de caixa” mostra **o caminho que o dinheiro faz dentro da empresa**

— por onde entra, onde fica e pra onde vai.

E dentro desse caminho existe um ponto crítico que poucos empresários conhecem:

o caixa livre.

Saldo em conta não é caixa livre

O *saldo* é o que o banco mostra.

Mas o *caixa livre* é o que realmente pode ser usado — **o dinheiro que sobra depois de pagar todas as obrigações da empresa**.

Enquanto o saldo mostra o que você *tem hoje*, o caixa livre mostra **o quanto você pode movimentar sem comprometer o amanhã**.

Onde o dinheiro realmente está

O dinheiro de uma empresa raramente está todo no banco.

Na prática, ele costuma estar dividido em três lugares:

1. 💰 **No caixa** — o dinheiro imediato, o que aparece no extrato.
2. 📄 **Em vendas a receber** — clientes que ainda vão pagar, boletos e cartões a compensar.
3. 📦 **Em estoque** — produtos, mercadorias ou insumos que ainda não viraram dinheiro.

Esses três pontos formam o **ciclo do dinheiro** dentro do negócio.

Se o dono gasta o que está na conta sem entender esse ciclo, ele quebra o equilíbrio — e o sistema inteiro para.

Exemplo prático

Imagine uma empresa que faturou **R\$ 120 mil** neste mês.
O dono abre o aplicativo do banco e vê **R\$ 30 mil na conta**.
Ele sorri e pensa:

“Tá tranquilo, ainda tenho caixa.”

Mas o que ele esqueceu de considerar é que:

- R\$ 15 mil são para pagar fornecedores nos próximos dias;
- R\$ 8 mil são de impostos e encargos que vencem até o fim do mês;
- R\$ 5 mil estão reservados para a folha de pagamento.

Ou seja: **dos R\$ 30 mil na conta, R\$ 28 mil já têm destino certo.**

O verdadeiro **caixa livre** — o dinheiro realmente disponível para investir, distribuir lucros ou fazer retiradas — é de apenas **R\$ 2 mil**.

Mas como o empresário não tem esse controle, ele decide tirar R\$ 10 mil “para resolver um problema pessoal”.

Agora, o caixa fica prejudicado, e ele é obrigado a fazer empréstimos, atrasar fornecedores, parcelar impostos e entrar no famoso ciclo da confusão financeira.

Jorge Paulo Lemann costuma dizer:

“A empresa quebra primeiro no caixa e só depois no resultado.”

É exatamente isso.

A conta ainda está cheia, mas o dinheiro real — o caixa livre — já acabou há muito tempo.



Aprendizado importante:

Saldo não é lucro.

E nem todo dinheiro na conta é seu.

O que mantém a empresa saudável é ter **caixa livre** — o dinheiro que sobra depois de pagar todas as obrigações.

2. Os furos no balde: os vazamentos financeiros

Imagine que sua empresa é um balde.

Você enche esse balde todos os meses com o fruto do seu trabalho: vendas, serviços, contratos, clientes satisfeitos.

Mas, mesmo colocando cada vez mais água, o balde **nunca enche**.

O dinheiro parece evaporar.

Na verdade, ele está escorrendo por **pequenos furos invisíveis**

— os vazamentos financeiros.

Esses furos são aquelas pequenas saídas de dinheiro que o empresário considera “sem importância”.

Só que, somadas, elas drenam o lucro da empresa silenciosamente.

Veja alguns exemplos clássicos, que você pode (e deve!) corrigir imediatamente:

1. Gastos pessoais no cartão da empresa

Problema: o dono usa o cartão do CNPJ para pagar despesas pessoais — supermercado, gasolina, delivery.

Solução rápida: defina um pró-labore fixo e use apenas sua conta pessoal para tudo que for despesa da família.

2. Assinaturas esquecidas

Problema: softwares, plataformas e aplicativos continuam sendo cobrados sem uso.

Solução rápida: revise mensalmente as cobranças automáticas e cancele o que não é essencial. Não mantenha sistema que não traga retorno financeiro.

3. Planos de internet

Problema: empresas pagam caro por planos ultrapassados e com mais recursos do que precisam.

Solução rápida: TODO O ANO (anote na sua agenda!), renegocie a mensalidade com a operadora — é comum você conseguir reduzir o valor ou ganhar um upgrade no plano pagando o mesmo valor.

4. Juros e multas por atraso

Problema: boletos e impostos pagos fora do prazo corroem o lucro mês a mês.

Solução rápida: automatize os pagamentos e use lembretes semanais para evitar esquecimentos. Se precisar atrasar, procure atrasar aqueles que cobram menos juros. Evite atrasar cartão de crédito.

5. Compras sem cotação

Problema: comprar por impulso ou sempre do mesmo fornecedor gera preços mais altos.

Solução rápida: crie a regra dos três orçamentos antes de qualquer compra, por menor que seja. Quando encontrar o fornecedor, negocie. Lembre-se: Os fornecedores possuem margem de negociação. Você deve negociar SEMPRE! Seja em prazo de pagamento ou redução de valor.

6. Estoque parado ou encalhado

Problema: produtos parados significam dinheiro parado — e espaço perdido.

Solução rápida: liquide, monte combos ou ofereça descontos progressivos para girar o estoque. Não mantenha estoque de um produto por um longo período.

7. Clientes que atrasam pagamentos

Problema: atrasos silenciosos comprometem o caixa e aumentam o risco de inadimplência.

Solução rápida: implemente lembretes automáticos e políticas de cobrança amigáveis. 2% de multa pelo atraso e 1% a.m. é o recomendável na maioria dos casos. Atrasou? Cobre.

8. Retiradas aleatórias dos sócios

Problema: o dono “pega emprestado” do caixa sem registrar, criando buracos invisíveis.

Solução rápida: defina um pró-labore fixo e estabeleça um calendário de distribuição de lucros. Não pode retirar dinheiro da empresa em qualquer momento!

9. Tarifas bancárias e anuidades de cartão de crédito

Problema: bancos e operadoras cobram manutenção e anuidades que poderiam ser isentas.

Solução rápida: migre para contas PJ digitais e cartões sem anuidade; Ligue para o seu gerente e peça isenção das tarifas. Na grande maioria dos casos essa tarifa é reduzida!

10. Gastos com deslocamento e combustível

Problema: viagens e reuniões presenciais mal planejadas aumentam custos sem necessidade.

Solução rápida: agrupe visitas na mesma rota e adote videochamadas sempre que possível.

11. Compras por impulso

Problema: pequenas compras de escritório, ferramentas ou mimos somam grandes valores.

Solução rápida: estabeleça um teto mensal para gastos não essenciais e siga à risca.

12. Desperdício de material e insumos

Problema: papel, copos, produtos de limpeza e itens de consumo diário sem controle geram desperdício.

Solução rápida: centralize as compras e monitore o consumo por setor.

13. Energia e água sem controle

Problema: luzes acesas e equipamentos ligados fora do expediente aumentam a conta.

Solução rápida: desligue tudo ao final do dia, instale LED e crie uma rotina de economia. Envolve o seu time na missão de reduzir 10% o consumo de energia.

14. Funcionários ociosos

Problema: colaboradores com baixa demanda continuam gerando custo total.

Solução rápida: redistribua tarefas e treine o time para entregar mais em menos tempo. Seu funcionário não pode ficar parado, ele precisa render.

15. Serviços contratados e não utilizados

Problema: sistemas, marketing ou consultorias continuam sendo pagos sem retorno.

Solução rápida: revise contratos trimestralmente e suspenda o que não gera resultado. A regra aqui é bastante simples: Não traz retorno, então corte.

16. Descontos concedidos sem controle

Problema: descontos frequentes reduzem margem de lucro e desvalorizam o produto.

Solução rápida: crie uma política de descontos clara. Não crie o hábito de dar descontos. O desconto deve ser aplicado em promoções, atrelado a alguma estratégia comercial.

17. Impressões, papel e café sem controle

Problema: o “só um pouquinho” diário vira centenas de reais em desperdício mensal.

Solução rápida: digitalize processos e limite o uso de materiais de escritório.

18. Transporte ineficiente de mercadorias

Problema: fretes repetidos e entregas desorganizadas aumentam custos logísticos.

Solução rápida: consolide entregas, planeje rotas e negocie volumes fixos com transportadoras.

19. Equipamentos velhos e manutenção cara

Problema: máquinas antigas consomem mais energia e dão manutenção constante.

Solução rápida: substitua por equipamentos novos.

20. Falta de orçamento mensal

Problema: sem previsão de gastos, o empresário toma decisões no escuro.

Solução rápida: mantenha uma planilha simples com previsão e gasto real e revise toda semana.

21. Taxas altas de cartão de crédito

Problema: maquininhas diferentes cobram percentuais muito acima do mercado.

Solução rápida: compare taxas entre operadoras e renegocie com base no volume de vendas.



Aprendizado importante:

O sucesso financeiro não depende só de vender mais, e sim de **tampar os vazamentos** que já existem.

Não adianta encher o balde se ele continua furado.

3. Preços errados e lucro imaginário

Você já teve a sensação de que está vendendo bem, mas o dinheiro nunca sobra? Esse é o sintoma clássico do **lucro imaginário** — aquele que parece existir nas planilhas, mas não aparece no caixa.

O erro nasce na precificação.

Muitos empresários definem preços “no olho”: olham o concorrente, colocam um valor parecido e pensam que estão sendo competitivos.

Mas cada empresa tem custos diferentes, tributos diferentes e realidades completamente distintas.

O que parece um bom preço pode, na verdade, estar **entregando prejuízo disfarçado de venda**.

Exemplo prático — quando vender mais vira armadilha

A **Transvale Entregas** nasceu pequena. Fazia entregas locais para e-commerces da região e cobrava **R\$ 0,40 por entrega**.

Parecia bom: preço competitivo, contratos fechando rápido e caminhões rodando o dia inteiro.

O dono, **Marcelo**, fechou um contrato com um grande marketplace: **200 mil entregas por mês**.

Na cabeça dele, a conta era simples:

*“R\$ 0,40 por entrega, 200 mil entregas = R\$ 80 mil de faturamento.
As despesas cabem aí dentro, vai sobrar lucro.”*

Mas o que ele não tinha calculado direito é que o **custo real de cada entrega era R\$ 0,50** — entre combustível, manutenção, pedágios, sistema de rastreamento, taxas de plataforma e equipe de suporte.

Ou seja, a cada entrega realizada, **Marcelo perdia R\$ 0,10**.
No fim do mês, o prejuízo era de **R\$ 20 mil**.

Mesmo assim, quando surgiu uma nova proposta — **aumentar o volume para 500 mil entregas/mês** — Marcelo comemorou:

“Agora sim, vamos escalar o negócio!”

E escalou mesmo: **escalou o prejuízo**.

Com o novo contrato, o faturamento saltou para **R\$ 200 mil**, mas o custo total chegou a **R\$ 250 mil**.

O resultado: **R\$ 50 mil de prejuízo todo mês**.

Marcelo acreditava que estava crescendo, mas na verdade estava **acelerando o caminho rumo ao buraco**.

Os caminhões rodavam mais, a equipe trabalhava dobrado, o combustível subia — e o caixa ficava cada vez mais vazio.

No papel, a empresa parecia movimentada.

Na prática, o negócio estava derretendo a cada mês.

Solução rápida:

Monte uma planilha de precificação.

Some **todos os custos diretos (combustível, mão de obra, etc) e indiretos (aluguel, contabilidade, energia)** antes de definir o preço de venda.

Inclua impostos, taxas, comissões, despesas fixas, margem de lucro e o seu pró-labore.

Depois, pergunte a si mesmo:

“Esse preço paga tudo e ainda deixa lucro?”

Se a resposta for “não”, não adianta vender mais — é hora de **corrigir o preço** antes que a empresa continue perdendo dinheiro.

Aprendizado importante:

Vender muito não é o mesmo que lucrar bem — e o verdadeiro crescimento começa quando cada venda gera resultado real no caixa.

CAPÍTULO 3

DESCUBRA SE VOCÊ ESTÁ MISTURANDO AS CONTAS

1. Mini Diagnóstico: Em que nível de bagunça você está?

Separar as contas da empresa e as pessoais parece simples — mas, na prática, é o erro que mais destrói o caixa dos pequenos negócios.

E o pior: **a maioria dos empresários nem percebe que está misturando.**

Às vezes começa com um simples “só esse mês eu uso o cartão da empresa e depois devolvo”.

Mas esse “só esse mês” vira rotina.

E quando o dono percebe, o extrato bancário virou uma sopa de boletos pessoais e despesas da empresa.

Mini Diagnóstico: Antes de corrigir, é preciso entender o tamanho do estrago.

Responda sinceramente às perguntas abaixo.

Para cada resposta “**sim**”, marque um ponto:

Pergunta

Sua resposta

Você usa o cartão da empresa para pagar despesas pessoais?

☐ Sim ☐ Não

Já fez algum Pix “emergencial” da conta PJ para a sua conta pessoal?

☐ Sim ☐ Não

Você tem retiradas mensais sem um valor fixo definido?

☐ Sim ☐ Não

Usa a mesma conta bancária para pagar boletos da empresa e da casa?

☐ Sim ☐ Não

Quando o caixa da empresa aperta, você cobre com dinheiro pessoal (ou vice-versa)?

☐ Sim ☐ Não

Você paga gastos da família no cartão corporativo?

☐ Sim ☐ Não

O extrato bancário da empresa tem compras pessoais?

☐ Sim ☐ Não

 Resultado:

- **0 a 2 pontos:** Parabéns! Você tem controle e já enxerga a empresa separada da vida pessoal.
- **3 a 5 pontos:** Alerta amarelo. Sua gestão está no meio do caminho — é hora de colocar limites claros.
- **6 a 7 pontos:** Alerta vermelho. Sua empresa e sua vida pessoal estão misturadas — e o caixa vai te cobrar caro por isso.

2. Os sinais clássicos de quem está misturando tudo

Misturar contas não é apenas usar o cartão errado.
É uma **mentalidade disfarçada de praticidade**.
Veja se você se identifica com algum desses sintomas:

♦ Mesmo cartão para tudo

O dono usa o cartão da empresa para supermercado, farmácia e até Netflix.
No fim do mês, não sabe o que é despesa da empresa e o que é da casa.

👉 **Solução:** use **contas bancárias separadas**. O cartão PJ é exclusivo da empresa.

♦ “Empréstimos” da empresa para o dono

A empresa paga o cartão pessoal do dono “só esse mês”.
Mas esse mês se repete — e o caixa nunca fecha.

👉 **Solução:** defina um **pró-labore fixo**, o seu “salário de dono”. Não retire dinheiro fora disso.

♦ Caixa negativo sem explicação

O negócio vende, fatura, mas o saldo está sempre menor do que deveria.
Quando vai ver, tem Pix pessoal, gasolina do fim de semana e jantares misturados no meio.

👉 **Solução:** registre **todas as retiradas**. Mesmo as pequenas.
Tudo precisa estar documentado.

♦ Falta de lucro mesmo com faturamento alto

Vendas crescem, mas o dinheiro nunca aparece.
É o clássico caso de **empresa boa no papel, pobre no banco**.

👉 **Solução:** acompanhe **fluxo de caixa e lucro real mensal**, separando o que é da empresa e o que é do dono.

3. Quanto isso custa por mês (sim, dá pra calcular)

A mistura de contas parece inofensiva, mas custa caro — e de forma invisível. Veja o impacto real de pequenos “deslizes” mensais:

Tipo de gasto pessoal	Valor mensal	Impacto anual
Gasolina e supermercado pagos pela empresa	R\$ 800	R\$ 9.600
Cartão da empresa usado em despesas da casa	R\$ 600	R\$ 7.200
“Pequenos Pix” pessoais do caixa da empresa	R\$ 400	R\$ 4.800
Compras sem nota (roupa, presentes, delivery)	R\$ 300	R\$ 3.600
Total desviado do caixa da empresa	R\$ 2.100/mês	R\$ 25.200/ano

R\$ 25 mil é o suficiente para:

- Contratar um funcionário novo;
- Comprar um equipamento;
- Pagar o 13º sem aperto;
- Ou ter uma reserva de emergência no caixa;

Mas, quando as contas se misturam, esse dinheiro simplesmente **evapora**.

💡 **Aprendizado importante:**

Misturar contas não é um erro financeiro — é um erro de gestão.
O caixa da empresa é o oxigênio do negócio. Não utilize para fins pessoais.

CAPÍTULO 4

COLOCANDO A CASA EM ORDEM

1. O primeiro passo: mudar a mentalidade

Antes de abrir contas, planilhas ou contratar consultoria, o primeiro passo é **mudar o jeito de pensar**.

Enquanto você enxergar a empresa como uma “extensão da sua vida”, o dinheiro vai continuar se misturando.

A empresa é um **organismo independente** — tem CNPJ, contas, compromissos e obrigações próprias.

Você é o gestor dela, não o dono do caixa.

 **Pense assim:**

*“O dinheiro da empresa pertence à empresa.
Eu sou pago por ela, como qualquer outro profissional.”*

Essa mudança simples muda tudo.

Quando o empresário adota essa visão, começa a tomar decisões mais frias, mais justas e — principalmente — mais sustentáveis.

 **Aprendizado importante:**

O dinheiro da empresa não é o seu salário

2. Contas bancárias separadas — não é frescura, é sobrevivência

Usar a mesma conta para tudo é o erro mais comum.

Você paga o supermercado, o fornecedor e o contador com o mesmo cartão — e depois tenta “lembrar” o que foi o quê.

Resultado: bagunça total.

A regra é simples:

- 1 conta para **Pessoa Jurídica** (empresa)
- 1 conta para **Pessoa Física** (você)

Dica prática:

Abra uma conta digital PJ (sem tarifas) e transfira mensalmente o valor do seu pró-labore. Nada mais deve sair direto do caixa da empresa.

“Mas é chato ficar transferindo todo mês.”

— Sim, é chato. Mas é mais chato ainda quebrar por falta de controle.

Aprendizado importante:

Empresa organizada tem fronteira clara entre o que é caixa e o que é bolso.

3. Pró-labore: o salário do dono

Pró-labore é o salário do dono que trabalha dentro da empresa.

Essa frase é tão importante - e a maioria dos pequenos empresários cometem erro -, que vou repetir:

Pró-labore é o salário do dono que trabalha dentro da empresa.

É o valor que você recebe todos os meses pelo seu papel na operação — seja como gestor, vendedor ou diretor.

Não é “quanto sobrar”, é **quanto foi definido**.

Mesmo que a empresa lucre, o seu salário deve ser **fixo e proporcional à função que você exerce**.

Essa previsibilidade traz estabilidade ao caixa e clareza nas finanças.

Além disso, o **pró-labore conta para a sua aposentadoria**.

É a forma legal de contribuir para o INSS, garantindo que o tempo trabalhado na sua própria empresa também conte para o seu futuro.

Muitos empresários esquecem disso e acabam trabalhando anos sem gerar nenhum direito previdenciário.

Na prática, muitos donos de empresas colocam apenas **1 salário mínimo como pró-labore**. Isso acontece porque o pró-labore, apesar de ser importante e contar para aposentadoria, **gera encargos e impostos**, o que desestimula seu uso correto.

Por isso, parte dos empresários preferem **retirar o restante como distribuição de lucros**, que é isenta de tributação (quando feita corretamente).

O ideal é encontrar um **equilíbrio inteligente entre o pró-labore e a distribuição de lucros**. Seu contador pode te orientar sobre o melhor modelo para o seu negócio.

Depois de pagar todas as despesas e compromissos, **o que sobra é o caixa livre** — o verdadeiro lucro do negócio. Esse valor pode ser usado para **investimentos, reserva financeira** ou **distribuição de lucros**, uma espécie de *bônus merecido* que o dono ganha por ter feito a empresa prosperar.

Como definir seu pró-labore:

1. Liste todas as suas despesas pessoais mensais.
2. Veja o quanto a empresa pode pagar sem comprometer o caixa.
3. Escolha um valor fixo — e transfira todo mês na mesma data.

💡 **Aprendizado importante:**

Pró-labore é salário do dono!
Ele deve ser fixo todo o mês.

4. Distribuição de lucros — como e quando fazer

Depois de pagar todos os custos, impostos, salários, pró-labore, e ter caixa livre positivo, **a empresa pode distribuir lucro.**

A distribuição de lucros **não é mensalidade nem salário, é recompensa por resultado.** E deve ser feita com base em relatórios reais — não em “achismos”.

Não confunda:

Pró-labore é salário mensal do dono da empresa.

Divisão de lucros é recompensa pelos resultados positivos obtidos.

Passo simples para fazer a divisão de lucros da forma certa:

- Faça o fechamento financeiro do mês.
- Pague todas as suas contas.
- Deixe uma reserva para pagar todas as contas dos próximos dias.
- Deixe uma reserva de emergência para ficar no caixa da empresa.
- Deixe uma reserva para futuros investimentos (compra de equipamentos, etc) para ficar no caixa da empresa.
- O que sobrar: Defina o quanto será distribuída como lucro e quanto você deixará na empresa.
- Agora sim: Faça PIX para sua conta pessoa física.

 **Dica:**

Empresas que distribuem lucro de forma organizada têm menos confusão contábil e pagam **menos impostos legalmente.**

 **Dica Ouro:**

Todo empresário deveria manter no caixa da empresa uma **reserva mínima equivalente a três meses de operação.** Isso significa ter dinheiro suficiente para cobrir **todas as despesas fixas e essenciais** — como folha de pagamento, aluguel, impostos e fornecedores — mesmo que o faturamento pare temporariamente.

 **Aprendizado importante:**

Pró-labore é o que te mantém mensalmente.
Lucro é o que te recompensa.

5. Controles básicos de entradas e saídas

Organizar o financeiro da empresa não é tarefa de contador — é de gestor. Você não precisa dominar planilhas complexas, mas precisa saber **quanto entra, quanto sai e quanto sobra**.

Crie um controle simples com duas planilhas:

- **Entradas:** tudo o que entrou de dinheiro — vendas, serviços, contratos.
- **Saídas:** tudo o que saiu — custos fixos, variáveis e retiradas.

Exemplo de planilha de entrada:

Data	Cliente / Origem	Descrição	Forma de pagamento	Valor (R\$)	Status (Recebido / A Receber)
02/10	Cliente A	Venda de serviço mensal	Pix	2.000	Recebido
03/10	Cliente B	Manutenção preventiva	Boleto	1.200	A Receber
05/10	Cliente C	Venda pontual	Cartão	800	Recebido
08/10	Cliente D	Contrato mensal	Transferência	3.500	Recebido

Exemplo de planilha de saída:

Data	Categoria	Descrição / Fornecedor	Forma de pagamento	Valor (R\$)	Tipo (Fixo / Variável)
01/10	Aluguel	Escritório comercial	Transferência	2.800	Fixo
02/10	Energia	CELESC	Débito automático	450	Fixo
03/10	Combustível	Posto Avenida	Cartão	680	Variável
05/10	Sistema e Licenças	SoftGestão	Cartão	290	Fixo

Dica:

Ao classificar as despesas entre **fixas e variáveis**, você entende **onde pode cortar custos rapidamente** se o faturamento cair.

No final de cada mês, você pode ainda fazer um resumo para ir acompanhando a evolução:

Mês	Entradas (R\$)	Saídas (R\$)	Saldo (R\$)
Outubro	18.700	15.900	2.800

6. Rotina de Conferência: o “Check-up Semanal”

Organizar é uma coisa. Manter organizado é outra.

E é aqui que muitos empresários se perdem: começam animados, mas logo deixam o controle de lado.

A rotina de conferência é o que transforma um bom começo em um hábito duradouro. Ela funciona como um **“check-up semanal”** — um momento fixo para olhar os números e garantir que o financeiro está saudável.

Como fazer na prática:

Reserve 30 minutos, sempre no mesmo dia e horário (por exemplo, toda segunda de manhã) para analisar o seu financeiro.

Use esse tempo para revisar:

- ✓ Entradas e saídas da semana anterior;
- ✓ Saldo em conta e previsões de pagamento;
- ✓ Boletos e notas a vencer;
- ✓ Diferenças entre o extrato bancário e suas planilhas;
- ✓ Lançamentos pendentes.

Se encontrar algo errado, corrija na hora. Pequenos ajustes semanais evitam grandes dores de cabeça no fim do mês.

Aprendizado importante:

Controle financeiro não é feito uma vez. É feito toda semana.

Empresas que fazem o “check-up semanal” raramente entram em colapso — porque descobrem os problemas enquanto ainda são pequenos.

7. Conhecer o seu financeiro é prever o futuro

Controlar o financeiro não é apenas saber quanto entrou e quanto saiu.
É **enxergar o que está por vir** — e se preparar antes que os problemas apareçam.

Empresas que têm previsibilidade conseguem agir com calma, planejar investimentos e negociar melhor.

Empresas que não têm vivem no modo emergência — reagindo a cada crise como se fosse a primeira.

Pense assim:

Quem tem controle financeiro enxerga a tempestade chegando.

Quem não tem, só percebe quando já está encharcado.

A importância da antecipação

Previsibilidade é o poder de antecipar decisões.

É olhar o fluxo de caixa e saber **que daqui a 45 dias haverá um aperto** — e agir agora para evitá-lo.

O empresário que se antecipa pode:

- renegociar prazos com fornecedores;
- ajustar o calendário de pagamentos;
- reter lucros temporariamente;
- ou até segurar um investimento momentaneamente.

Essas pequenas ações, feitas **antes do problema acontecer**, são o que diferencia o empresário **organizado** do empresário **desesperado**.

O custo da falta de previsibilidade

Quando o empresário perde o controle e o caixa entra em aperto, surge o desespero — e o crédito passa a ser a única saída.

Mas o mercado é implacável:

o crédito é barato para quem não precisa, e caro para quem precisa.

No ano de 2025, com as taxas de juros desta época, enquanto uma empresa organizada, com as contas em dia, pega empréstimo a menos de 2% ao mês, a empresa desorganizada paga ao banco 5%, 7% ou mais.

💬 **Exemplo prático:**

Um empresário que controla seu fluxo de caixa vê que no próximo mês sua conta ficará negativa em R\$ 30 mil.

Ele se antecipa, solicita crédito com antecedência (antes de estar no vermelho!), negocia taxa baixa e mantém o caixa saudável.

O banco vê este empresário com risco baixo.

Outro empresário, sem um controle financeiro, descobre o buraco quando o saldo já está negativo.

O banco olha pra sua conta negativa e vê você com alto risco. Pode até oferecer crédito, mas será caro. O resultado? O mesmo dinheiro custa o dobro.

8. Mais crédito, mais confiança, mais crescimento

Ter crédito não é sorte — é consequência de uma boa gestão.
E o mercado enxerga isso rapidamente.

Quando a empresa está organizada, com fluxo de caixa previsível e contas em dia, **o banco enxerga segurança.**

E segurança, para o sistema financeiro, significa **juros menores, prazos melhores e portas abertas.**

Mas quando o empresário perde o controle e chega no banco com o caixa negativo, o jogo muda: O crédito até existe, mas custa caro.

Crédito é confiança — e confiança se constrói com organização

Bancos, fornecedores e parceiros analisam mais do que números: eles observam comportamento.

Empresas que pagam em dia, comunicam-se com clareza e demonstram previsibilidade e constroem possuem um bom relacionamento e um bom score financeiro - uma espécie de pontuação de bom pagador.

Quando o empresário mostra controle, ele possui acesso a crédito mais barato, fornecedores dispostos a negociar e clientes que confiam mais.

Exemplo real:

Duas empresas idênticas pedem o mesmo empréstimo de R\$ 100 mil.

A primeira chega com fluxo de caixa previsível e histórico positivo: recebe 1% ao mês.

A segunda chega endividada, com pagamentos atrasados: recebe 6% ao mês.

A diferença? **Gestão.**

CAPÍTULO 5

COMO A VALORIZE AJUDA O FINANCEIRO DAS EMPRESAS

1. Como funciona a terceirização financeira?

A terceirização financeira é uma solução criada para simplificar a rotina do empresário. Em vez de lidar com planilhas, conciliações bancárias, pagamentos e cobranças por conta própria, o empresário conta com uma equipe especializada que **assume toda a gestão financeira da empresa — com método, regularidade e visão estratégica**.

Na prática, a **Valorize** atua como o **departamento financeiro terceirizado** da empresa. Isso inclui atividades como:

- Controle de contas a pagar e a receber;
- Conciliação bancária e atualização de planilhas de fluxo de caixa;
- Geração de relatórios mensais de resultados e indicadores;
- Comunicação direta com o contador e o empresário, mantendo tudo integrado.

A diferença está no **modo de trabalho**: enquanto a maioria das empresas enxerga o financeiro apenas como obrigação, a Valorize trata o setor como um **centro de inteligência**, onde cada número é traduzido em informação útil para a tomada de decisão.

Com esse modelo, o empresário **ganha tempo, previsibilidade e clareza**, além de ter um acompanhamento profissional contínuo, sem precisar montar uma estrutura interna ou lidar com a rotatividade de funcionários.

O resultado é um financeiro mais organizado, com **decisões embasadas e fluxo de caixa sob controle**, permitindo que o dono do negócio foque no que realmente importa: **crescer**.

E o mesmo conceito também pode ser aplicado à vida pessoal.

Famílias de **média e alta renda** podem terceirizar o próprio financeiro com a **Valorize**, obtendo controle, previsibilidade e segurança sobre o patrimônio — com a mesma metodologia usada nas empresas, mas adaptada à gestão familiar.

Terceirizando o financeiro da sua empresa ou da sua família

Você não precisa ser um especialista em planilhas para ter controle financeiro. Ferramentas simples, como as que apresentamos aqui, já transformam completamente a forma de enxergar o dinheiro da empresa.

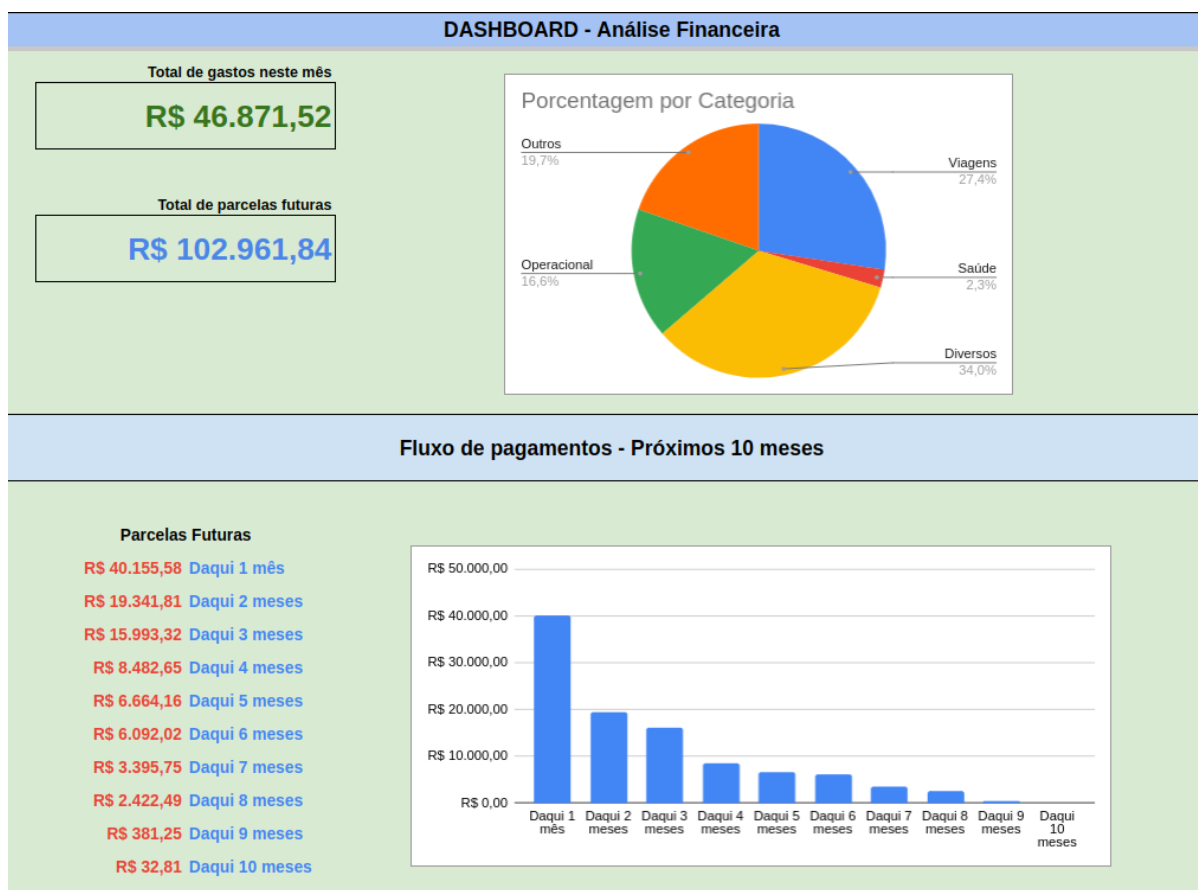
Se você não tem tempo — ou simplesmente não gosta de lidar com números — o mais inteligente é contar com quem entende do assunto. Afinal, dominar as contas é questão de sobrevivência para qualquer negócio.

É exatamente isso que a **Valorize** faz: organizamos, acompanhamos e apresentamos o financeiro das empresas todos os meses, com o apoio de profissionais de **contabilidade e economia** que traduzem números em decisões.

As planilhas utilizadas pela Valorize vão além do básico — **geram indicadores estratégicos** que mostram onde o dinheiro está indo, o que precisa ser ajustado e onde estão as oportunidades de lucro.

Resultado: o empresário deixa de “sentir” o caixa e **passa a enxergar o negócio com clareza e segurança.**

Abaixo, você confere um exemplo real de planilha utilizada pela Valorize — o mesmo tipo de ferramenta que hoje ajuda centenas de empreendedores a sair da confusão e alcançar controle total sobre suas finanças.



2. Convite: “Você cuida da sua empresa, a Valorize cuida do seu financeiro”

Cuidar de uma empresa exige tempo, foco e energia.

Mas, muitas vezes, o dono acaba preso em tarefas que não geram crescimento — conferindo extratos, cobrando clientes, tentando entender relatórios e apagando incêndios no financeiro.

É justamente aí que a **Valorize** entra: para que você volte a cuidar do que realmente importa — **do seu negócio e das pessoas que o fazem acontecer.**

Enquanto você foca em vendas, clientes e estratégia, nossa equipe cuida do financeiro com método e precisão.

Organizamos as entradas e saídas, acompanhamos os resultados e apresentamos indicadores claros, mês a mês, para que cada decisão seja tomada com base em dados e não em suposições.

A proposta é simples: **você cuida da empresa, e nós cuidamos dos números.**

Com clareza, previsibilidade e segurança, o financeiro deixa de ser uma dor de cabeça e passa a ser um aliado no crescimento.

E se o seu objetivo é ter o mesmo controle também nas finanças pessoais, a Valorize pode cuidar disso por você — aplicando o mesmo modelo de gestão que já ajuda dezenas de empresários e famílias a viverem com **mais tranquilidade e equilíbrio financeiro.**

Fale com a Valorize e descubra como um financeiro bem cuidado transforma o seu negócio — e a sua vida.

3. As perguntas que mais recebemos

1. O que é a terceirização financeira da Valorize?

É o serviço em que a Valorize assume a gestão financeira da sua empresa — controlando entradas e saídas, conciliando bancos, gerando relatórios e mantendo tudo organizado e atualizado.

Você continua no comando, mas com **dados e informações confiáveis para decidir melhor**.

2. Minha empresa é pequena. A terceirização faz sentido para mim?

Sim. Justamente nas pequenas empresas é onde o financeiro costuma ser mais desorganizado e o dono mais sobrecarregado.

Ter um financeiro profissional terceirizado ajuda a **evitar erros, atrasos e falta de visão do caixa**, permitindo que você foque no crescimento.

O investimento costuma ser menor do que contratar um funcionário para esta função.

3. Vou perder o controle das minhas finanças?

De forma alguma.

A terceirização não tira o controle — **ela devolve o controle, com clareza**.

Você passa a ter acesso a informações organizadas, relatórios periódicos e suporte para tomar decisões com segurança.

4. Qual a diferença entre terceirizar o financeiro e contratar um funcionário?

Contratar alguém exige treinamento, supervisão e custos trabalhistas.

Ao terceirizar, você tem uma **equipe completa e especializada**, com processos definidos e acompanhamento de profissionais de contabilidade e economia — **sem precisar montar estrutura interna**.

5. A Valorize substitui meu contador?

Não. A **Valorize** é também **um escritório contábil**, e o grande diferencial está justamente na **integração entre a contabilidade e o financeiro**.

Quando os dois serviços são feitos pela mesma equipe, tudo flui com mais agilidade, precisão e visão estratégica.

As informações deixam de “se perder” entre áreas diferentes, e o empresário passa a ter **um único time cuidando de toda a saúde financeira da empresa — do fluxo de caixa ao balanço contábil.**

Você pode contratar **CONTABILIDADE + TERCEIRIZAÇÃO FINANCEIRA.**

6. Que tipo de relatórios eu recebo?

Relatórios mensais com **resultado financeiro, fluxo de caixa, contas a pagar e a receber.**

Tudo apresentado de forma simples, para que você entenda facilmente o que está acontecendo com o dinheiro da empresa.

7. Preciso mudar de banco ou sistema para usar a Valorize?

Não. A equipe da Valorize se adapta à estrutura da sua empresa — **trabalhando com os bancos e planilhas que você já utiliza**, ou propondo melhorias, se necessário.

8. Quanto tempo leva para organizar o financeiro da minha empresa?

Depende do ponto de partida, mas normalmente em **30 a 60 dias** já é possível ter tudo estruturado, com relatórios claros e rotinas funcionando.

9. A Valorize também pode cuidar do meu financeiro pessoal ou familiar?

Sim. Empresários e famílias de **média e alta renda** podem terceirizar o financeiro pessoal com a mesma metodologia usada nas empresas — com controle, previsibilidade e tranquilidade.

10. Como posso começar?

Basta agendar uma conversa com a equipe Valorize. Em poucos minutos, será feito um diagnóstico inicial para entender o estágio do seu financeiro e indicar o melhor formato de atendimento.

CAPÍTULO BÔNUS

1. Saúde financeira pessoal

Não existe **CNPJ forte se o CPF for fraco**.

A saúde financeira do empresário é o alicerce da estabilidade da empresa. Quando as finanças pessoais estão desorganizadas, é só uma questão de tempo até que isso se reflita no caixa do negócio. Por isso, cuidar das contas pessoais é parte essencial da gestão empresarial.

A tabela abaixo é um guia simples para avaliar a **saúde financeira pessoal**, considerando os valores **recebidos mensalmente** — seja **salário, pró-labore ou outras rendas fixas**.

Se você mora com seu marido, esposa ou companheiro(a), **considere a renda familiar total** ao fazer essa análise.

	Investimento	Moradia (aluguel ou financiamento)	Endividamento	Financiamento de carro	Gastos com cartão de crédito
30% (ou mais)	EXCELENTE	ATENÇÃO	CRÍTICO	CRÍTICO	CRÍTICO
20%	BOM	BOM	ATENÇÃO	ATENÇÃO	ATENÇÃO
10%	ATENÇÃO	EXCELENTE	BOM	BOM	BOM
Zero	CRÍTICO	EXCELENTE	EXCELENTE	EXCELENTE	EXCELENTE

Como analisar esta tabela

Esta tabela funciona como um “**guia rápido**” para avaliar a relação entre seus **ganhos mensais** e os principais destinos do dinheiro: **investimentos, moradia, endividamento, financiamento de veículo e gastos com cartão de crédito** — que costumam ser os maiores “consumidores” do orçamento de uma família brasileira.

A ideia é simples: quanto maior a porcentagem comprometida em uma dessas áreas, maior deve ser o seu nível de atenção.

Por exemplo: se o **financiamento do seu carro** representa **30% ou mais da sua renda mensal**, isso é um **alerta crítico**, pois indica um comprometimento excessivo. Já se o valor fica entre **10% e 20%**, o cenário é **considerado bom**, embora mereça observação.

Essa análise ajuda você e sua família a **enxergar o equilíbrio (ou desequilíbrio)** das finanças pessoais e a **tomar decisões mais conscientes**, ajustando gastos e priorizando investimentos de forma saudável.

Na **Valorize**, aplicamos metodologia semelhante à que aplicamos nas empresas também para a vida pessoal — ajudando famílias e profissionais a alcançarem **previsibilidade, segurança e tranquilidade financeira**.

SOBRE OS AUTORES

Ronaldo Sacco e Tainã Sacco são um casal de empreendedores e cofundadores da **Valorize**, uma das empresas do grupo que lideram, especializada em gestão contábil e financeira para pequenos e médios negócios.

Com formações complementares e experiência prática no dia a dia empresarial, unem conhecimento técnico e visão estratégica para transformar a forma como o pequeno empresário **entende, organiza e toma decisões sobre o financeiro**.

Tainã é Engenheira Química e Contadora, e acredita que **uma contadora pode — e deve — ajudar as empresas a crescerem**, indo muito além da simples entrega de obrigações fiscais.

Ronaldo é Cientista da Computação com MBA em Macroeconomia, e atua como **empresário que ajuda outros empresários** a enxergarem seus números com clareza e tomarem decisões mais inteligentes.

A **Valorize** nasceu dessa união de visões e propósitos: **levar clareza, organização e resultado para quem empreende**, por meio de uma gestão financeira **descomplicada, acessível e eficiente**.

@valorizebpofinanceiro

WhatsApp: (11) 94536-6770