

OS CINCO MAIORES **ERROS** DO EMPRESÁRIO



Luiz Carlos CEZAR

OS CINCO MAIORES ERROS DO EMPRESÁRIO

O que você precisa saber
para não quebrar



Luiz Carlos CEZAR

Direitos Autorais © Todos os direitos reservados.

Nenhuma parte deste material pode ser reproduzida, transmitida em qualquer formato ou por qualquer meio, seja eletrônico, mecânico, fotocópia, gravação ou outros, sem a prévia autorização por escrito do titular dos direitos autorais.

Este material está protegido por leis de direitos autorais, e qualquer violação pode resultar em penalidades legais. A reprodução, distribuição ou uso não autorizado deste material, no todo ou em parte, é estritamente proibido e pode acarretar consequências legais.

Para obter permissão para reproduzir qualquer parte deste material para uso além de fins pessoais, entre em contato pelo e-mail lccezar@luizcarloscezar.com.

Obrigado por respeitar os direitos autorais.

sumário

APRESENTAÇÃO.....	página 05
PRIMEIRO ERRO.....	página 10
SEGUNDO ERRO.....	página 23
TERCEIRO ERRO.....	página 31
QUARTO ERRO.....	página 37
QUINTO ERRO.....	página 53
CONCLUSÃO.....	página 53

**Acesse nosso SITE
pelo QR Code:**



INSTAGRAM:



Apresentação

A hora da verdade

Empreender no Brasil é um ato de coragem..., ou de loucura, ou, ainda, de um grande virtuoso.

Mas não se engane, me refiro aos bons empreendedores, que querem o bem do país, e não os empreendedores que seu empreendimento possui negócios obscuros, tramados em gabinetes de presidente ou deputados. Ainda assim, para ambos os casos, empreender requer coragem.

Mas coragem, por si só, não basta.

Muitos empresários, movidos pela vontade de vencer, mergulham no mercado sem o mínimo preparo técnico, jurídico ou financeiro.

A consequência, infelizmente, é previsível: segundo dados do próprio Sebrae, a maioria das micro e pequenas empresas fecha as portas antes de completar cinco anos.



Apresentação

A hora da verdade

A questão central não é a falta de oportunidade, nem mesmo a alta carga tributária – embora esta exista e pese e, em governos como o atual, que ama tributar e gastar, pese ainda mais.

O verdadeiro problema está na repetição sistemática de erros elementares, que comprometem a saúde do negócio desde o seu nascimento. Erros esses que, se não corrigidos a tempo, destroem o que poderia ser uma trajetória sólida de crescimento.

Este e-book é um convite à lucidez.

Não se trata de um guia motivacional, nem de uma promessa de sucesso instantâneo, é uma análise direta, realista e fundamentada dos 5 PRINCIPAIS ERROS que levam empresários – especialmente os pequenos e médios – ao fracasso.

Tal análise é fruto de experiência de mais de vinte anos entre atividades relacionadas a Administração de Empresas e, nos últimos 10 anos, da advocacia.

Apresentação

A hora da verdade

São erros comuns, cotidianos, muitas vezes subestimados:

1. A confusão entre o patrimônio pessoal e o da empresa, que compromete a autonomia jurídica e financeira do negócio.
2. A negligência com aspectos legais e tributários, que gera passivos ocultos e, não raro, irreversíveis.
3. A ausência de clareza sobre o público-alvo, que enfraquece vendas e compromete a comunicação estratégica.
4. O desejo de expandir sem estrutura, que transforma crescimento em colapso operacional.
5. A recusa em investir em conhecimento, atualização e profissionalização, o que condena o empresário à estagnação.

Cada um desses pontos será examinado com profundidade.

O objetivo é simples: conscientizar, alertar e orientar.



Apresentação

A hora da verdade

Você encontrará aqui sugestões práticas para evitá-los ou corrigi-los – sem fórmulas mágicas, mas com racionalidade e bom senso. Empresariar é mais do que vender produtos ou prestar serviços.

É gerir riscos, estruturar processos, entender o mercado, respeitar a legislação, liderar pessoas e tomar decisões com base em dados – não em achismos. E, acima de tudo, é ter a humildade de aprender continuamente.

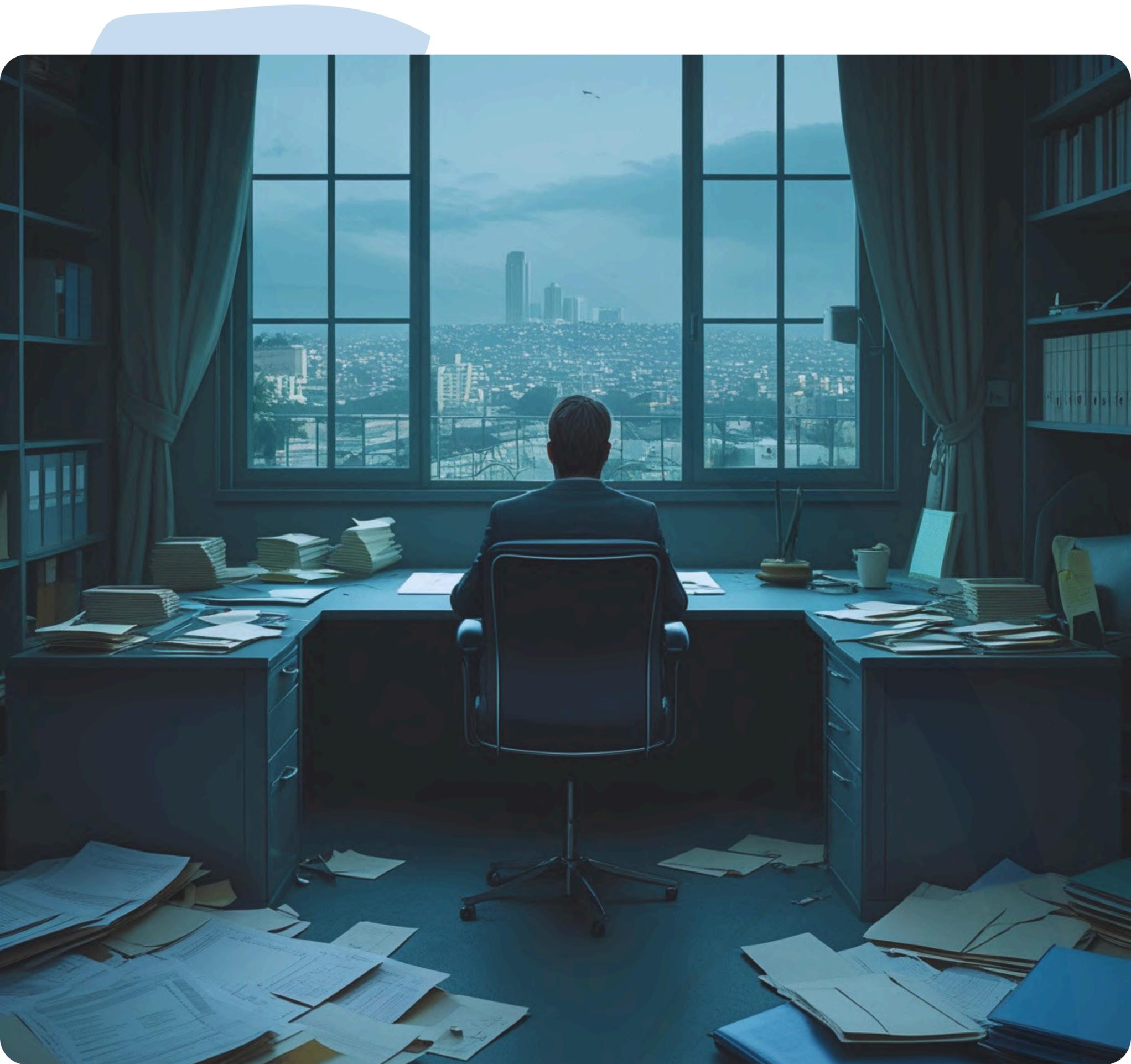
Aqueles que desprezam o estudo, a estratégia e a técnica acabam, inevitavelmente, à mercê do improviso. E o improviso, no mundo empresarial, cobra um preço alto.

Não por oferecer soluções fáceis, mas por indicar caminhos seguros. A diferença entre quem fecha as portas e quem expande está, muitas vezes, em saber quais erros evitar.

E, principalmente, em reconhecer que é possível – e necessário – fazer diferente.



**DESEJO SUCESSO.
BOA LEITURA.**



CAPÍTULO 1:

NÃO CONFUNDIR

CNPJ COM O CPF

10

Erro 1: Misturar pessoa física com pessoa jurídica
– o colapso começa aqui.

O CPF DO DONO NÃO PAGA AS CONTAS DA EMPRESA



Imagine um
empresário
chamado
Marcelo.

Marcelo abriu um mercadinho. Vendeu a moto, pegou empréstimo no nome da esposa, usou o FGTS da mãe e alugou o ponto.

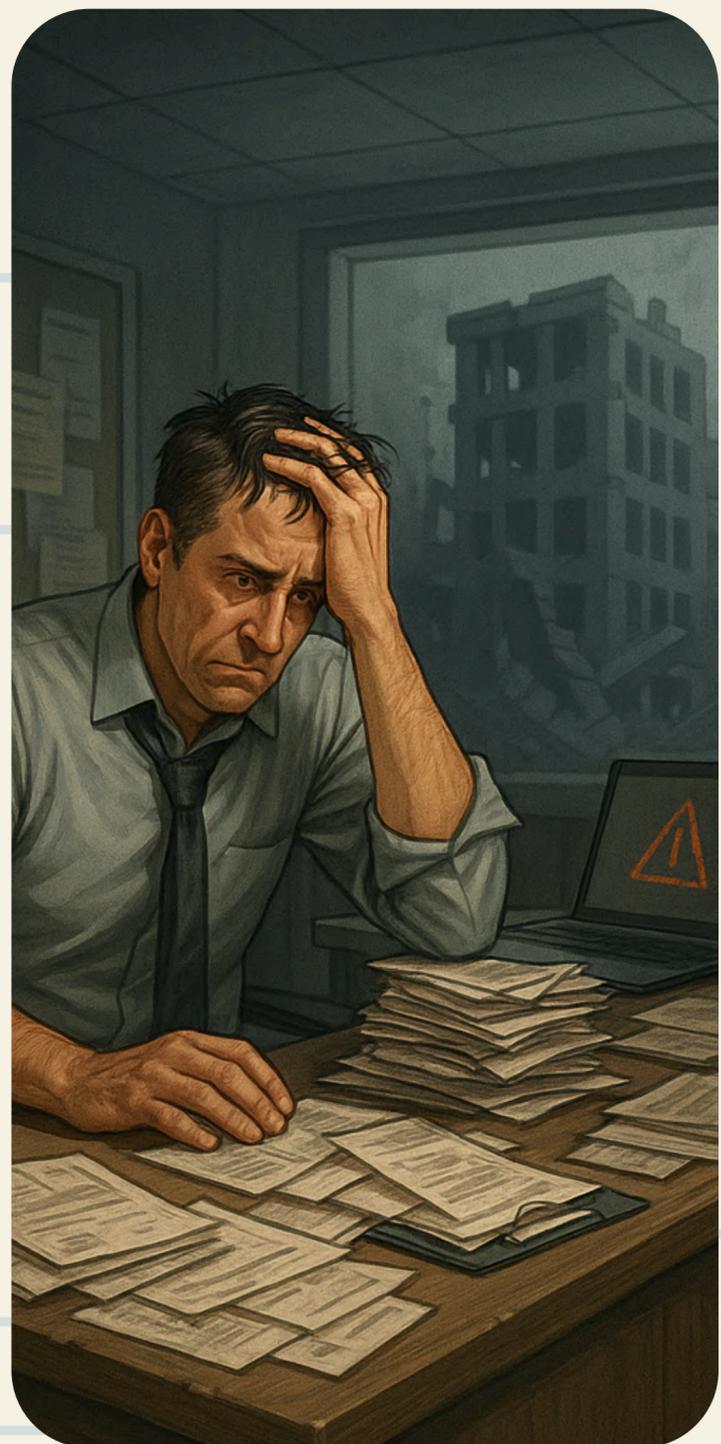
Em dois meses, já vendia mais de R\$ 40 mil por mês. Mas ele não sabia o que era pró-labore. Não fazia controle de caixa. Comprava pizza com o dinheiro da empresa e pagava o aluguel de casa com o cartão do CNPJ.

No extrato bancário não havia diferença entre o Marcelo pessoa e o Marcelo empresa. Tudo era uma coisa só – até a Receita Federal entrar em cena.



Marcelo foi autuado. O contador não deu conta de resolver. O banco cortou o crédito. Os fornecedores pararam de entregar. Resultado: o mercadinho faliu. E o nome do Marcelo, da esposa, da mãe e do papagaio foi parar no SPC.

Não foi por crise.
Não foi por falta de cliente.
Foi por ignorância básica.



O ERRO: PERSONALISMO FINANCEIRO

O empresário brasileiro, em sua maioria, não sabe separar o que é dele e o que é da empresa.

E isso tem nome técnico: confusão patrimonial.

E isso tem efeito prático: responsabilidade pessoal sobre as dívidas da empresa.



E isso tem consequência jurídica: desconsideração da personalidade jurídica, prevista no artigo 50 do Código Civil.

Você quer ser empresário?

Então entenda: sua empresa é uma entidade autônoma. Ela tem "*CPF*" próprio (o CNPJ). Tem obrigações próprias. Tem contas, direitos, deveres e regras – que não são as mesmas que as suas.

O Misturar contas, sacar dinheiro sem critério, usar cartão da empresa pra pagar churrasco é cavar o próprio buraco.

EIS O RESULTADO:



SINAIS DE QUE VOCÊ ESTÁ COMETENDO ESSE ERRO:

- Seu salário varia todo mês conforme o “dinheiro que sobrou”.
- Você usa o cartão da empresa pra pagar as contas da casa.
- Não sabe quanto a empresa lucrou no último mês.
- Fez empréstimos no nome pessoal para financiar despesas da empresa.
- A empresa paga planos de saúde e Netflix dos sócios como se fosse despesa operacional.



POR QUE ESSE ERRO É TÃO COMUM?

Porque o Brasil educa mal.

Porque as escolas não ensinam com clareza.
Porque o contador muitas vezes vira “bombeiro de imposto” e o advogado uma espécie de “Coringa”, como se fosse salvar a empresa no último segundo antes da queda.

Porque o pequeno empresário acha que “só precisa trabalhar muito”.
Mas trabalhar muito sem consciência é como remar um barco furado.

Você se esforça, mas afunda.



COMO CORRIGIR IMEDIATAMENTE.

1. Separe as contas.

Abra uma conta bancária exclusiva para a empresa. Nunca movimente o caixa da empresa para pagar despesas pessoais.

2. Defina um pró-labore fixo.

O dono da empresa precisa receber um salário (pró-labore), definido no contrato social. Retiradas eventuais de lucros só devem ocorrer se houver lucro.



COMO CORRIGIR IMEDIATAMENTE.

3. Tenha controle financeiro.

Use planilhas ou software (mesmo gratuito). Controle entradas, saídas, despesas fixas, variáveis e fluxo de caixa.



4. Formalize tudo.

Se emprestar dinheiro para a empresa, registre. Se for tirar dinheiro dela, documente. Profissionalize a relação entre você e a sua empresa.

COMO CORRIGIR IMEDIATAMENTE.

5. Consulte um advogado e contador juntos.

Não basta confiar. É preciso entender. Faça ao menos uma reunião estratégica por semestre.

Você é o capitão do navio – e precisa ler o mapa.



SE IGNORAR ESSE ERRO...

- Sua empresa nunca terá capital de giro real.
- Você ficará preso a dívidas pessoais e empresariais ao mesmo tempo.
- Seu nome e seu patrimônio estarão em risco direto.
- O crescimento será ilusório – como inflar um balão com promessas: bonito, mas sem substância.



Confundir CPF com CNPJ é como usar a escova de dente da empresa para limpar o ralo de casa. Uma hora o cheiro volta.



CAPÍTULO 2:

IGNORAR OBRIGAÇÕES

LEGAIS E TRIBUTÁRIAS

23

Erro 2: ignorar a lei e o Fisco

SEU CONTADOR NÃO É VIDENTE. E A RECEITA FEDERAL NÃO PERDOA AMADOR.

No Brasil, o empresário que não entende minimamente o sistema tributário está à mercê da própria sorte – e da Receita Federal. A carga tributária nacional é, sim, alta. Mas mais do que alta, ela é complexa, confusa e, muitas vezes, silenciosamente destrutiva.

O problema é que muitos pequenos empresários acreditam que a simples contratação de um contador basta. Não basta.

Contador não é oráculo. Ele executa. Quem decide é você.

A responsabilidade legal e fiscal da empresa é, em última instância, do empresário. Não do escritório de contabilidade. Não da plataforma de emissão de notas. Não do sistema que calcula o Simples Nacional. Sua..



A Receita não quer saber se foi erro do contador, do sistema ou da sua ignorância. Quando o auto de infração chega, ele vem com juros, multa e – muitas vezes – com um processo administrativo ou judicial acoplado.

E não há “choro” empresarial que reverta falha por descuido.

ERROS MAIS COMUNS COMETIDOS POR EMPRESÁRIOS DESPREPARADOS:

- **Abrir MEI sem atender** aos critérios legais (e ultrapassar limites sem saber);
- **Não emitir notas fiscais** em operações obrigatórias;
- Realizar contratos apenas de **forma verbal**, sem formalização escrita;
- Vender online **sem recolher os tributos** devidos;
- Contratar funcionários **sem registro**, com “acordo de boca”;
- Ignorar obrigações acessórias como DEFIS, EFD-Reinf, DCTF, entre outras;
- Achar que estar no Simples Nacional significa estar “isento de problemas”;
- Esquecer que imposto não declarado vira crime contra a ordem tributária, com possibilidade de pena de prisão.



O RESULTADO DISSO?

- **Multas impagáveis;**
- **Bloqueio de contas bancárias em processo judicial;**
- **Execução fiscal municipal, estadual ou federal;**
- **Dificuldade em obter crédito e emitir certidões negativas;**
- **Impossibilidade de participar de licitações;**
- **Denúncia por crime tributário e até condenação criminal por apropriação indébita.**
- **Falência**



COMO CORRIGIR (ANTES QUE SEJA TARDE):

1. Conheça o mínimo sobre tributos.

Você não precisa virar contador, mas precisa entender o básico: ICMS, ISS, Simples, DAS, lucro presumido, obrigações acessórias.

Entenda o que você paga, por que paga e como pode pagar menos com segurança.



2. Formalize tudo.

Venda, serviço, parceria, empréstimo, cessão, locação — tudo deve ser registrado. Contrato verbal é risco certo. O que não está no papel, vira problema no processo.



3. Reveja tudo com um advogado.

Um olhar jurídico evita muitos danos. É ele quem vai garantir que o que o contador faz esteja dentro da lei, e que o que você não está vendo não vire uma bomba no futuro.

COMO CORRIGIR (ANTES QUE SEJA TARDE):

4. Antecipe-se à Receita.

Solicite revisão fiscal preventiva. Corrija erros antes que eles virem autuações. Tenha disciplina documental e cumpra prazos. Receita que você se antecipa, você desarma.



5. Tenha uma reunião estratégica semestral com contador e advogado juntos.

Negócio bom é negócio transparente. E transparente é aquele que tem controle, não o que “acha que está tudo certo”.



SE IGNORAR ESSE ERRO...

O sistema tributário não perdoa. E a justiça fiscal brasileira não é lenta quando é para cobrar. O empresário que ignora a lei vive no fio da navalha — até escorregar.

**“Quem deixa imposto pra depois,
entrega o negócio pra Receita.”**



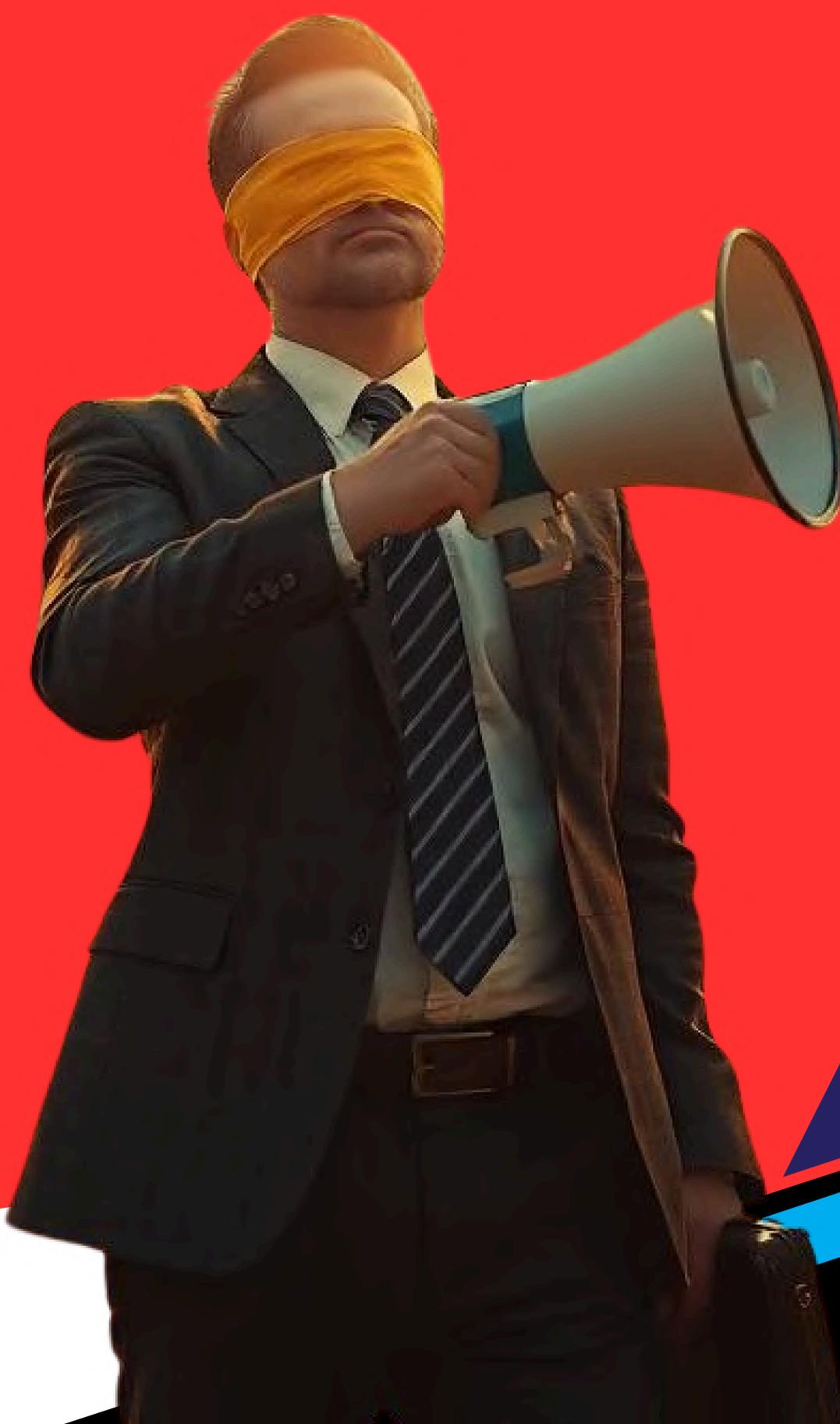
CAPÍTULO 3:

NÃO CONHECER O PRÓPRIO CLIENTE

31

Erro 3: não saber quem é o seu cliente

**“Todo mundo é meu público.”
Mentira. Quem quer agradar
todo mundo não conquista
ninguém.**



Erro 3: não saber quem é o seu cliente

A frase parece inclusiva, otimista, até moderna. Mas é uma armadilha. Dizer que “todo mundo pode comprar” não é estratégia — é ausência dela. Empresário que não sabe quem compra, por que compra e como compra, está vendendo às cegas.



Empresário que não sabe quem compra, por que compra e como compra, está vendendo às cegas.



Erro 3: não saber quem é o seu cliente

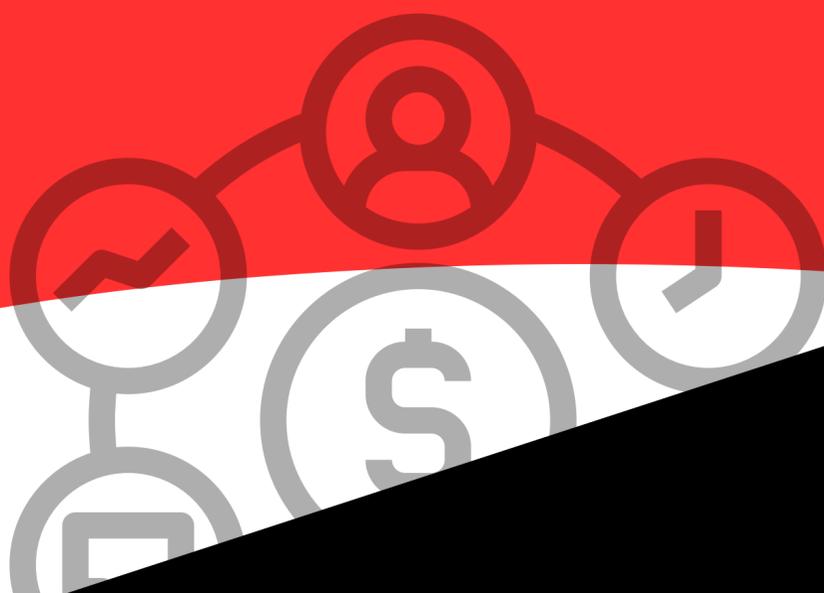
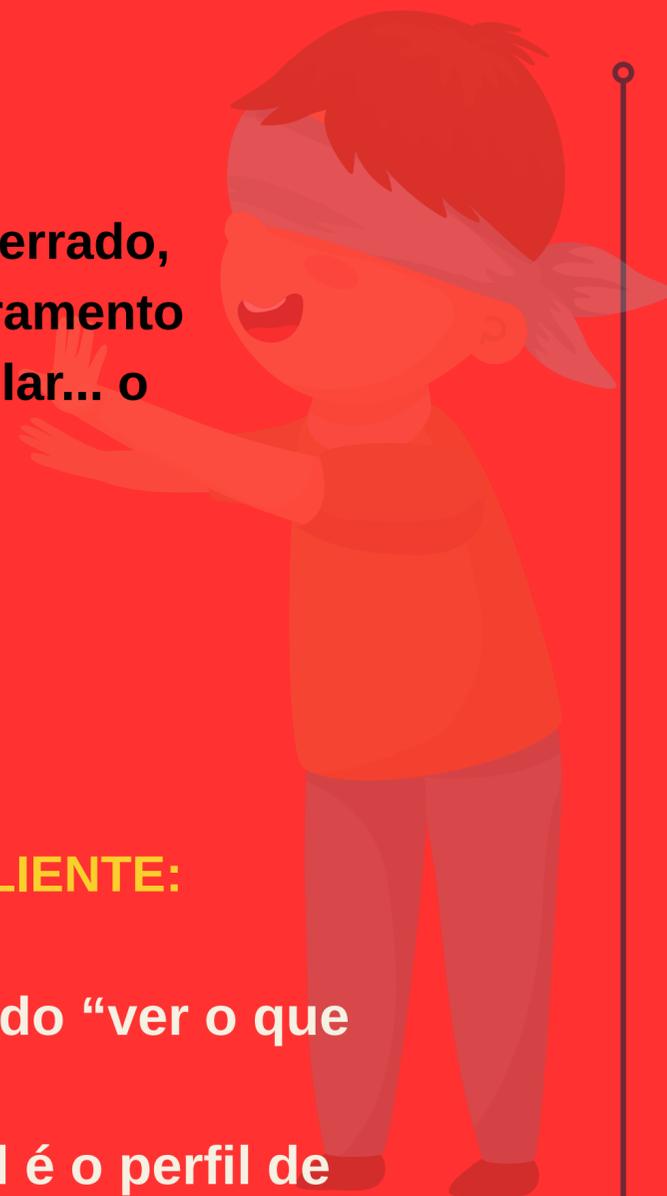
Faz anúncios que não conversam com ninguém.

Produz conteúdo que ninguém ouve. Coloca preço errado, produto errado, linguagem errada. E quando o faturamento despenca, a culpa vai pra todo lado: “A crise... o dólar... o Lula... o Papa...”

Mas raramente vai para o lugar certo: a própria falta de clareza.

SINAIS DE QUE VOCÊ NÃO CONHECE SEU CLIENTE:

- Sua comunicação muda toda semana, tentando “ver o que cola”;
- Você não sabe responder, com exatidão, qual é o perfil de quem mais compra;
- Seu Instagram é um amontoado de frases genéricas e artes sem propósito;
- Suas promoções não têm foco: é desconto pra todos, sem critério nem estratégia;
- Você não sabe o que seu cliente valoriza mais: preço, qualidade, atendimento, agilidade ou status;
- Você acha que “é só vender mais” — mas nem sabe pra quem.



Erro 3: não saber quem é o seu cliente

SEM PÚBLICO DEFINIDO, SUA MARCA É INVISÍVEL

Quem fala com todos, não toca ninguém. Quem se comunica sem persona, vende sem direção. Marketing sem identidade é ruído. Posicionamento sem clareza é irrelevante. E empresa irrelevante não quebra — ela desaparece.

COMO CONHECER (DE VERDADE) O SEU CLIENTE:

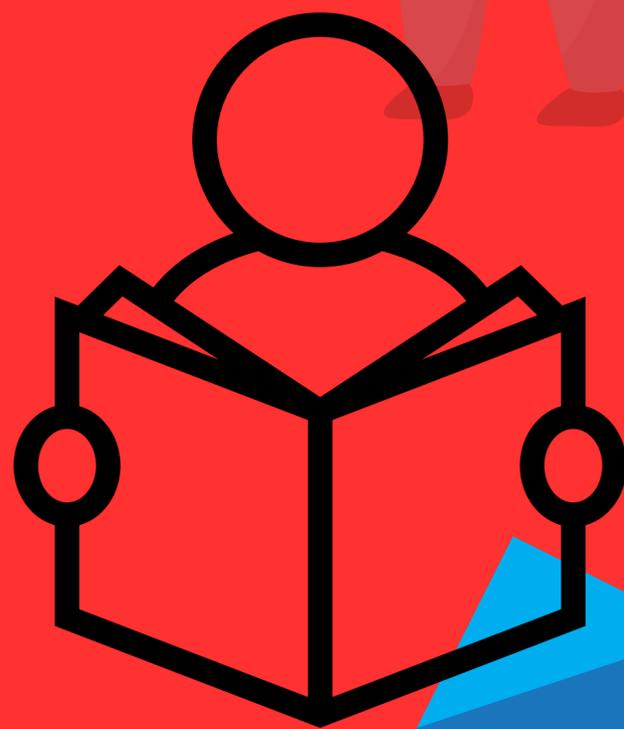


1. Defina sua persona com precisão.

Nome fictício, idade, profissão, rotina, medos, desejos, hábitos de compra. Crie esse personagem como se fosse real. E direcione tudo pra ele.

2. Estude seu cliente atual.

Quem mais compra? Quem volta? Quem indica? Onde mora? Como chegou até você? Por quê? Essa análise revela o ouro que você ignora.



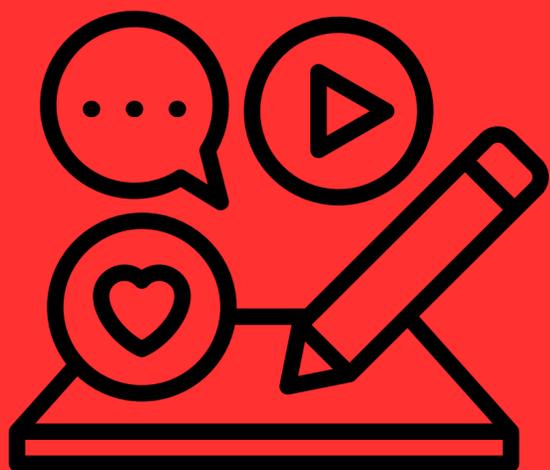
3. Pergunte. E ouça.

Faça pesquisas rápidas, enquetes nas redes, perguntas no atendimento. As respostas vão mostrar o que seu público realmente quer — não o que você acha que ele quer.

Erro 3: não saber quem é o seu cliente

4. Produza conteúdo direcionado.

Se seu público é mulher, 35 anos, empreendedora local, use linguagem, imagens e exemplos que conversem com essa realidade. O mesmo vale para jovens, homens, mães, idosos, autônomos, etc.



5. Reposicione sua marca com base em dados, não achismos.

Não é feio mudar. Feio é continuar errando por orgulho. Ajuste sua identidade, seu preço, seu canal de vendas e sua abordagem conforme o público certo.

SE IGNORAR ESSE ERRO...

Você vai continuar “tentando vender” sem consistência. Vai gastar com marketing que não converte, com estoque que não gira, com produto que ninguém quer.



CAPÍTULO 4:

CRESCER SEM ORGANIZAÇÃO

37

Erro 4: expandir antes de organizar

“Empresa que cresce mais rápido do que sua base afunda pelo próprio peso.”

Erro 4: expandir antes de organizar

Crescer é o sonho de todo empresário.

Abrir novas filiais, contratar mais funcionários, dobrar o faturamento, aumentar o estoque — tudo isso parece, à primeira vista, sinal de sucesso.

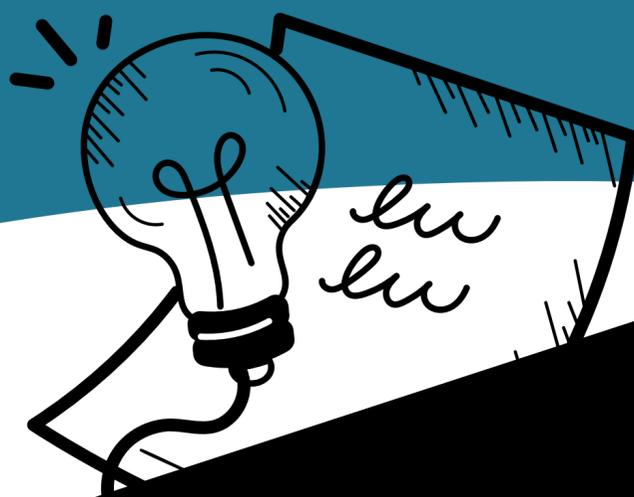
Mas o crescimento desorganizado é uma armadilha sedutora.

A empresa parece prosperar por fora, enquanto implode por dentro.

No Brasil, é comum ver negócios que se expandem sem planejamento, sem processos definidos, sem sistemas de controle, e sem estrutura jurídica mínima.

O resultado?

Caos operacional, equipe perdida, inadimplência em alta, ruptura no caixa e, por fim, falência disfarçada de ambição..



Erro 4: expandir antes de organizar

COMO ESSE ERRO ACONTECE NA PRÁTICA:

- Abrir uma segunda unidade quando a primeira ainda opera no improviso;
- Contratar mais funcionários sem definir funções, metas e rotinas;
- Aumentar estoque sem controle de giro, demanda e fluxo de caixa;
- Fazer marketing agressivo sem capacidade logística de entrega;
- Vender mais sem ajustar o jurídico, o fiscal e o atendimento;
- Assinar contratos grandes sem garantir estrutura para cumprir.



Erro 4: expandir antes de organizar

O SINTOMA DO EMPRESÁRIO MAL ESTRUTURADO:

- Vive “apagando incêndios”;
- Não consegue delegar porque “só ele sabe fazer”;
- Perde prazos, oportunidades e credibilidade;
- Reclama que “ninguém quer trabalhar direito”, mas nunca treinou ninguém;
- Não sabe exatamente quanto lucra — se é que lucra.



Erro 4: expandir antes de organizar

COMO CRESCER SEM SE AUTODESTRUIR:

- **1. Organize a casa antes de expandir.**

Só pense em crescer quando sua operação atual estiver funcionando com clareza, constância e controle. Crescimento com base frágil é só adiamento da queda.

- **2. Crie processos.**

Cada função da empresa precisa de um fluxo claro, documentado e replicável. Do atendimento à entrega, da compra ao financeiro, da gestão ao jurídico.



Erro 4: expandir antes de organizar

COMO CRESCER SEM SE AUTODESTRUIR:



3. Tenha controle absoluto sobre o financeiro.

Saiba seu capital de giro, custo fixo, ponto de equilíbrio, margem de lucro. Crescer sem isso é brincar com bomba-relógio.

4. Treine antes de delegar.

Não existe equipe boa com líder ausente e sem método. Invista tempo em treinamento real, com metas claras e feedback constante.



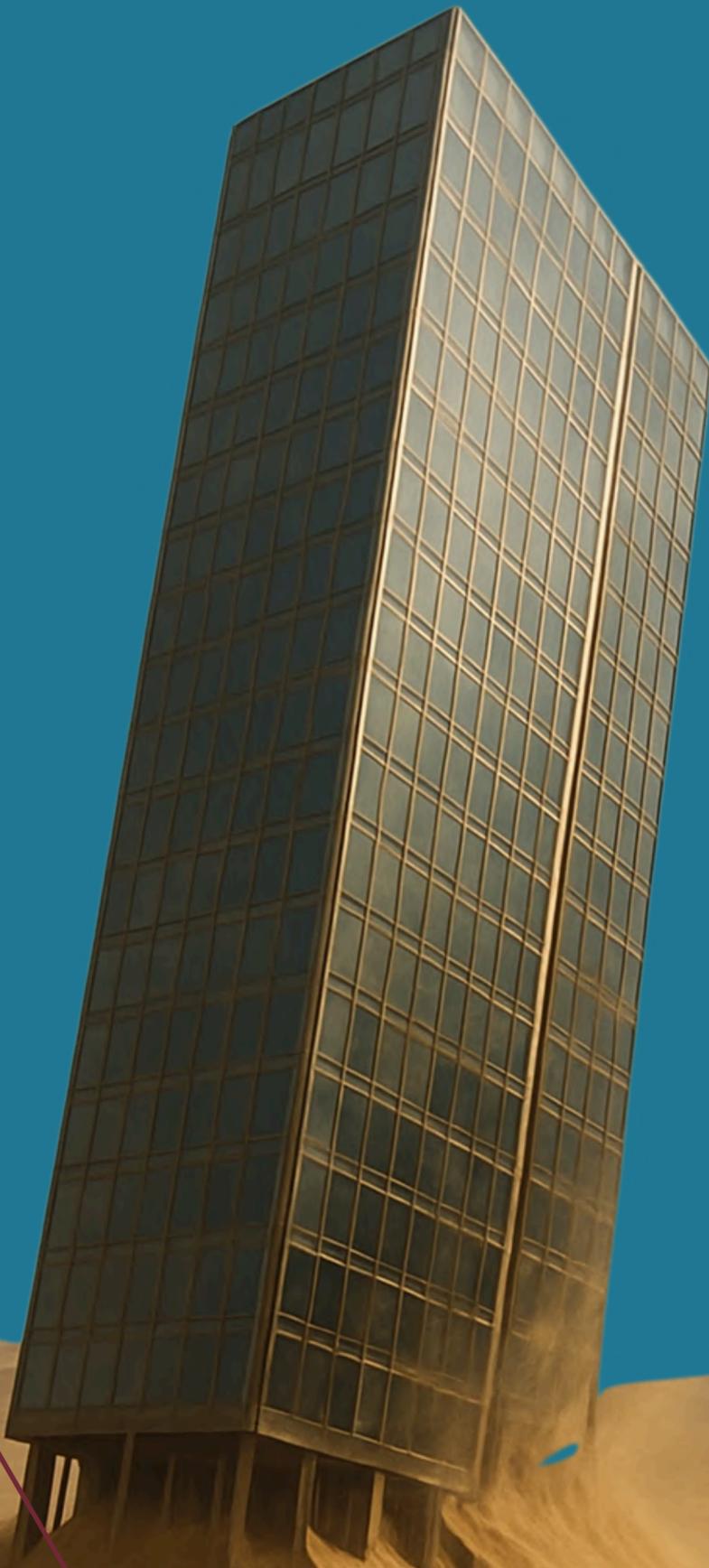
5. Consulte especialistas.

Crescimento exige visão técnica, jurídica e contábil. Expansão exige contrato, planejamento tributário, análise de riscos e blindagem patrimonial.

Erro 4: expandir antes de organizar

SE IGNORAR ESSE ERRO...

“Quem cresce sem estrutura ergue um castelo... em cima de areia movediça.”



CAPÍTULO 5:

NÃO INVESTIR EM

EDUCAÇÃO E INOVAÇÃO

45

Erro 5: não investir em educação e inovação

“Aprender custa caro.”

E a ignorância? Essa custa o negócio inteiro.

O mercado muda todo mês. E o empresário que está preso a técnicas de 2005 acha que o problema é a concorrência. Não investe em marketing digital, em melhoria de produto, em automação, nem em capacitação. Enquanto isso, o vizinho dobra o faturamento com um curso online e um anúncio bem feito.

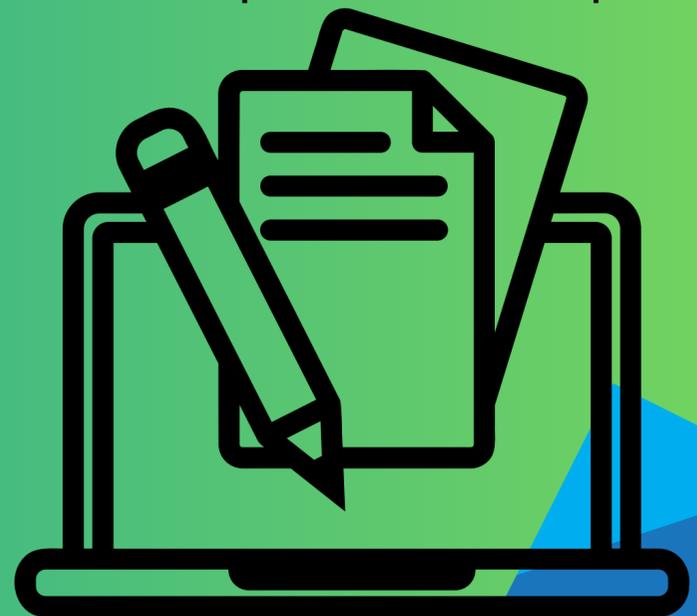
“O mercado muda. Quem não muda junto, desaparece.”

O empresário brasileiro é, por natureza, batalhador.

Trabalha 12, 14 horas por dia. Aprende na raça. Resolve no improviso. Mas confunde a prática com sabedoria, e a rotina com preparo.

Acha que, porque já “passou por muita coisa”, não precisa mais aprender nada.

É aí que começa a derrocada.



Erro 5: não investir em educação e inovação

Vivemos num mundo onde as regras mudam toda semana. Novas leis, novas tecnologias, novas formas de vender, de se comunicar, de atender, de entregar.

O consumidor mudou. O mercado mudou. O dinheiro mudou. Mas muitos empresários seguem com mentalidade de 2010 — ou pior, de 1995. Empresário que para de estudar entrega o negócio ao concorrente que estuda. Simples assim.

SINAIS DE QUE VOCÊ PAROU DE EVOLUIR:

- “Não sabe como funciona o marketing digital e evita “essas coisas de internet”;
- Ainda depende só de panfleto e boca a boca;
- Acredita que "curso é perda de tempo" e "livro não enche barriga”;
- Nunca participou de eventos da sua área;
- Não acompanha as mudanças legais que impactam seu setor;
- Ainda acha que o cliente precisa vir até você — e não o contrário.

Erro 5: não investir em educação e inovação

🔍 **A VERDADE QUE QUASE NINGUÉM QUER
OUVIR.**

**Você pode ter 20 anos de
experiência... no mesmo erro.**

**A prática sem reflexão não forma
mestres, forma repetidores.**

**E quem repete sem aprender
envelhece no prejuízo.**

Erro 5: não investir em educação e inovação

O QUE FAZER PARA NÃO FICAR PARA TRÁS:

1. Estude o seu negócio.

Conheça os fundamentos da gestão, finanças, vendas, marketing e direito empresarial. Isso te dá poder de decisão.

2. Invista em conhecimento como investe em estoque.

Livro, curso, consultoria, mentoria, evento. Tudo isso é combustível para decisões mais inteligentes — e menos custosas.

Erro 5: não investir em educação e inovação

O QUE FAZER PARA NÃO FICAR PARA TRÁS:

3. Aprenda com quem já chegou onde você quer chegar.

Modelos de sucesso deixam rastros. Seguir quem já percorreu o caminho é sabedoria — não submissão.

4. Atualize sua visão de mundo.

Negócio não é mais só vitrine e balcão. Hoje é conteúdo, comunidade e conexão. Quem ignora isso está se isolando do cliente.



Erro 5: não investir em educação e inovação

O QUE FAZER PARA NÃO FICAR PARA TRÁS:

5. Crie uma cultura de aprendizado dentro da empresa.

Ensine sua equipe. Dê exemplo. Mostre que aprender é norma, não exceção. Quando todos aprendem, todos crescem.

SE IGNORAR ESSE ERRO...

Sua empresa continuará existindo — até o momento em que deixar de fazer sentido.

Você não vai perceber o fim. Vai apenas notar que os clientes sumiram, o faturamento caiu, e o mundo seguiu sem você.

**O mercado não pune os mais fracos.
Ele pune os que param de aprender.**



CONCLUSÃO

Você chegou até aqui.

Leu, refletiu, talvez se identificou com um ou mais erros. Talvez tenha sentido um desconforto. Ótimo. O desconforto é um excelente sinal — ele precede a mudança.

O fracasso não é construído da noite para o dia. Ele é erguido tijolo por tijolo, decisão por decisão, hábito por hábito. E quase sempre começa com a repetição de pequenos erros não corrigidos.

Você chegou até aqui.

**Mas a boa notícia é esta:
o sucesso também pode ser
construído do mesmo jeito — uma
correção de cada vez.**

**Este e-book não pretendeu te ensinar
tudo. Ele tem um objetivo mais direto
e necessário: mostrar onde você está
errando e por onde deve começar a
mudar em sua empresa.**

GOSTOU ?

SE GOSTOU, COMPARTILHE ESSAS
INFORMAÇÕES.

SIGA NOSSA REDE SOCIAL E NOSSO
SITE:

DESEJO A VOCÊ SUCESSO

INSTAGRAM:



Acesse nosso SITE
pelo QR Code:



56