

Guia Prático para Negócios Saudáveis

O que fazer antes de empreender, como manter um fluxo de caixa saudável e como acessar linhas de financiamento



POR

João Marcos Cazula

Baseado na palestra apresentada na
Conferência VivaMente 2026

Sumário

Sobre o autor	03
Introdução, e o vídeo completo da palestra	04
Capítulo 1 · O que é um negócio saudável ou sustentável?	05
Capítulo 2 · Vou empreender: 9 passos antes de começar	07
Capítulo 3 · Por que tantas empresas quebram nos primeiros anos?	10
Capítulo 4 · 7 dicas para um fluxo de caixa saudável	12
Capítulo 5 · Fontes de financiamento de caixa e investimentos	15
Capítulo 6 · Inspirações, negócios com propósito real	17
Conclusão e contatos	19

O QUE VOCÊ VAI LEVAR DESTE GUIA

Entender, na prática, o que torna um negócio saudável e sustentável

As rotinas de fluxo de caixa que separam empresas que crescem das que quebram

Um passo a passo financeiro completo para antes de empreender

Um mapa das principais fontes de financiamento disponíveis no Brasil

Empresas não quebram por falta de lucro no papel, quebram por falta de caixa.

APRESENTAÇÃO

Sobre o autor

João Marcos Cazula é casado, pai de dois filhos, e tem mais de 30 anos de experiência consolidada na gestão das áreas Financeira, Fluxo de Caixa, Contabilidade, Controladoria, FP&A, Gestão de Riscos, Compliance, Investimentos, RH, Suprimentos, TI, Jurídico e operações de Fusões e Aquisições.

Atuou por 17 anos como diretor financeiro estatutário em empresas como Ultrapar (Oxiteno México e Ultracargo), Takaoka, Madeirit, Alcatel e Alexander Proudfoot, com residência de 7 anos no México e 3 anos na Espanha. Fundador da Lumina Coach Consultoria Empresarial LTDA, com atuação desde 2017 apoiando a clientes empresarias em projetos de empreendedorismo e a executivos a avançarem em suas carreiras e se desenvolverem como líderes.

www.luminacoach.com.br

<https://www.linkedin.com/in/joao-marcos-cazula>



**Lumina Consultoria
Empresarial e Coach
Executivo**

FORMAÇÃO

Administração de Empresas (ESAN-FEI) · Pós em Administração Industrial (USP-Vanzolini) · MBA em Finanças Corporativas (IBMEC-SP) · Pós em Gestão Estratégica de Pessoas (FDC-INSEAD, França) · Pós CEO (FGV-SP) · Mestrado em Gestão Internacional de Negócios (Universidade de Barcelona, Espanha) · Mestrado em Coaching Executivo (Universidade Central da Catalunha, Espanha).

CERTIFICAÇÕES

CFO Certificado

IBEF, Instituto Brasileiro de Executivos de Finanças

Conselheiro de Administração e Membro de Comitê de Auditoria Certificado

IBGC, Instituto Brasileiro de Governança Corporativa

INTRODUÇÃO

Por que falar de negócios saudáveis?

O papel do líder financeiro ou dono empreendedor é garantir que todos os ângulos foram olhados antes de investir.

Num casal de empreendedores, geralmente há o que quer investir e o que não quer. O papel do financeiro é justamente o do segundo: fazer todas as perguntas necessárias para garantir que o investimento é seguro, que todos os ângulos foram olhados e que, uma vez feito, o negócio será sustentável e saudável. É esse o enfoque deste guia: o financeiro.

Ao longo destas páginas, você vai aprender na prática o que é um negócio saudável ou sustentável, receberá dicas do que fazer antes de empreender e de como manter um fluxo de caixa saudável, e conhecerá os principais caminhos para acessar linhas de financiamento no Brasil.



ASSISTA À PALESTRA COMPLETA

Este ebook nasceu da palestra apresentada na Conferência VivaMente 2026. Clique no card abaixo para assistir à gravação completa:

PALESTRA • CONFERÊNCIA VIVAMENTE • 30 DE MAIO

Guia prático: Negócios saudáveis

João Marcos Cazula, Diretor Financeiro

ASSISTIR NO YOUTUBE →

Duração: 1h14

https://www.youtube.com/live/_CviH5LUcYw

CAPÍTULO 1

O que é um negócio saudável ou sustentável?

Antes de qualquer planilha, uma pergunta de propósito.

Um negócio saudável é, antes de tudo, um negócio produtivo, aquele que realmente cumpre o seu propósito. Pense numa árvore: qual é o propósito dela? Dar fruto, gerar sombra, renovar o ar, gerar vida. Uma árvore que não dá fruto perdeu a razão de existir. Com empresas é igual.

Um negócio sustentável é aquele que equilibra desenvolvimento econômico com responsabilidade socioambiental: gera lucro enquanto protege o meio ambiente e beneficia a sociedade com empregos, produtos de melhor qualidade e salários mais equitativos.



Um negócio com um propósito real, a serviço da sociedade.

OS QUATRO PILARES DE UM NEGÓCIO SUSTENTÁVEL

1

Responsabilidade ambiental

Minimiza a poluição, o uso de recursos naturais e a geração de resíduos. Utiliza materiais recicláveis e renováveis, implementa eficiência energética e busca a neutralidade de carbono.

2

Responsabilidade social

Promove condições de trabalho justas e seguras para os colaboradores e contribui positivamente para as comunidades onde opera, apoiando iniciativas locais e promovendo inclusão.

3

Viabilidade econômica

Busca um modelo de negócios que gere lucro de forma ética e responsável, sem comprometer o futuro do negócio, com um fluxo de caixa saudável.

4

Governança transparente

Mantém altos padrões de ética e transparência nas operações e na comunicação com stakeholders, incentivando o diálogo e a colaboração com todas as partes interessadas.

PARA REFLETIR

O seu negócio (ou a sua ideia de negócio) responde bem aos quatro pilares? Onde está o pilar mais frágil hoje? Anote, os próximos capítulos vão ajudar você a fortalecê-lo, começando pelo pilar que mais derruba empresas: a viabilidade econômica.

Quando um pilar falha, a conta chega

Os pilares não são teoria: quando um deles é negligenciado, o custo aparece, às vezes décadas depois.

PILAR AMBIENTAL

Passivos ambientais deixados por operações industriais, como o caso emblemático da contaminação atribuída a antigas plantas da Shell/BASF em Paulínia (SP), geram indenizações bilionárias e destroem reputações.

PILAR DE GOVERNANÇA

Falhas de governança e transparência podem derrubar até gigantes do varejo, como mostrou a crise contábil da Americanas.

Um negócio só é saudável quando os quatro pilares são levados a sério, inclusive nos momentos em que respeitá-los custa caro.



CAPÍTULO 2

Vou empreender: 9 passos antes de começar

O fio condutor: gaste tempo no planejamento antes de gastar dinheiro na operação.

Agora que você já sabe o que é um negócio sustentável, aqui vão nove passos essenciais para quem está pensando em empreender.

1 Gaste tempo no planejamento, analise as 5 Forças de Porter

Antes de iniciar, analise o setor com a metodologia das 5 Forças Competitivas de Michael Porter (Estratégia Competitiva, 1980): rivalidade entre concorrentes, poder de barganha de fornecedores e de clientes, ameaça de novos entrantes e de produtos substitutos. Essa análise obriga você a pensar antes de colocar suas economias em risco, muitos empreendedores investem a rescisão de anos de trabalho num negócio sem avaliar que um concorrente de grande porte pode abrir na mesma rua um ano depois.

2 Pense na melhor forma de entrada no negócio

Vou empreender do zero, criando meus produtos, ou revender? Comprar uma franquia (vantagem da marca e do treinamento versus custo administrativo)? Fazer parceria com alguém que já está no mercado? Adquirir um negócio existente? Loja física, virtual ou ambas? Só mercado interno ou também exportação?

A forma de entrada pode determinar a sua sobrevivência. Negócios de alto risco ou mercados novos, com hábitos diferentes, podem pedir uma entrada mais segura, em parceria com quem já está estabelecido. Na aquisição de empresa existente, contrate boa assessoria para analisar os passivos, quem compra assume os passivos anteriores, incluindo fraudes. E priorize produtos e serviços escaláveis, que começam pequenos e podem crescer.



3 Estabeleça um bom plano de negócios

Detalhe todos os custos envolvidos, prazos, mão de obra e recursos necessários. E pergunte a quem já está no setor de onde vêm os ganhos do negócio: em eletrodomésticos, ganha-se mais no crédito ao consumidor do que na venda; em farmácias, mais em higiene e beleza do que em remédios; supermercados e postos operam com margens de cerca de 3%, o ganho vem da escala. Muitos entram em um negócio e se decepcionam porque não investiram tempo em entendê-lo antes.

4 Avalie o regime fiscal e os impostos incidentes

"O Brasil não é para amadores", e isso vale especialmente para a área fiscal. O sistema tributário é complexo e as multas por descumprimento são pesadas. Abrir empresa é fácil; encerrar, nem tanto, e pode comprometer o patrimônio pessoal da família. Conheça os regimes:

MEI

Simplificado para pequenos empreendedores; faturamento até R\$ 81 mil/ano e taxa mensal fixa reduzida.

Simplex Nacional

Micro e pequenas empresas (até R\$ 4,8 milhões/ano), tributos unificados via guia única (DAS).

Lucro Presumido

A Receita presume o lucro pelo faturamento; vantajoso com margem real superior à presumida (até R\$ 78 milhões).

Lucro Real e Arbitrado

Real: obrigatório acima de R\$ 78 milhões ou setores específicos; incide sobre o lucro líquido. Arbitrado: aplicado quando a contabilidade não é confiável.

5 Mapeie licenças, permissões e prazos

Levante todas as licenças e permissões necessárias para operar e comercializar nas esferas municipal, estadual e federal, e os prazos para obtê-las. Estime os prazos das autorizações de operação (AVCB etc.) e seja detalhista. Cuidado com o descasamento: assumir compromissos com bancos sem que as liberações ambientais estejam atreladas pode custar caro. Em operação, acompanhe as mudanças de legislação, e não esqueça de proteger marcas, domínios e patentes.



6 Pense na equipe que o seu plano exige

Avalie com quais recursos humanos você já conta e desenhe detalhadamente o perfil de equipe necessário para implementar o plano, a dimensão dela dependerá da estratégia de entrada (aquisição, franquia etc.). "Sonho que se sonha só é só um sonho; sonho que se sonha junto se torna realidade." A Visão da empresa é a realidade futura aonde a equipe deseja chegar, e a comunicação clara é a chave desse processo de engajamento.

7 Construa um fluxo de caixa detalhado (mínimo 5 anos)

Seja detalhista e realista, com três cenários: possível, pessimista e otimista. Inclua todos os impostos, os seguros necessários e os impactos de variação cambial em compras, dívidas e vendas. Um erro comum em negócios familiares é não incluir o salário dos donos e ir retirando do caixa conforme a necessidade da família, o ideal é definir um salário justo para a função, nem a mais, nem a menos. Inclua também custos de manutenção de grande porte e de substituição de equipamentos.

8 Defina as fontes de financiamento e as garantias

Uma vez decidido o investimento, defina de onde virão os recursos e quais garantias serão oferecidas: ações, terrenos, covenants etc. O Capítulo 5 deste guia detalha as principais fontes de financiamento disponíveis no Brasil.

9 Disciplina na execução do plano

Com o plano de negócio e o fluxo de caixa prontos e revisados, avalie se precisará contratar especialistas para apoiar uma execução mais segura. Esteja atento e cumpra as metas e prazos estabelecidos no plano e os compromissos assumidos com sócios e bancos. Boa sorte e mãos à obra!

MODELO SIMPLES DE PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA

NOME DA EMPRESA DATAS REPRESENTADAS	JAN			FEV			MAR		
	ESTIMAR	REAL	VARIAÇÃO	ESTIMAR	REAL	VARIAÇÃO	ESTIMAR	REAL	VARIAÇÃO
DE EQUILÍBRIO INICIAL DINHEIRO NA MÃO	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	
(+) RECIBOS EM DINHEIRO									
VENDAS EM DINHEIRO	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	
COBRANÇAS DE CONTAS DE CLIENTES	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	
EMPRÉSTIMO / INJEÇÃO DE DINHEIRO	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	
RENDIMENTOS DE JUROS	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	
RESTITUIÇÃO DE IMPOSTOS	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	
OUTROS RECIBOS EM DINHEIRO	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	
OUTRO	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	
OUTRO	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	
OUTRO	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	
TOTAL DE RECIBOS EM DINHEIRO									
(-) PAGAMENTOS EM DINHEIRO									
(-) CUSTO DAS MERCADORIAS VENDIDAS									
CUSTOS DIRETOS DE PRODUTO/SERVIÇO	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	
IMPACTOS SOBRE A FOLHA DE PAGAMENTOS JUDICIAIS	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	
SALÁRIOS - DIRETO	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	
SUPRIMENTOS	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	

Sozinho às vezes se chega mais rápido, mas junto se chega mais longe.

CAPÍTULO 3

Por que tantas empresas quebram nos primeiros anos?

A resposta é mais simples, e mais urgente, do que parece.

As empresas quebram por **falta de liquidez**, falta de caixa para pagar fornecedores e bancos e honrar compromissos com clientes. Não é (só) falta de lucro no papel; é falta de dinheiro na conta na hora de pagar.

Você teria coragem de dirigir um carro de olhos fechados?

Provavelmente não, isso deixaria você exposto a sérios riscos na estrada. Nos negócios, operar sem controle de fluxo de caixa é exatamente isso: sem ele, você não consegue enxergar os caminhos para manter as contas no azul. Antes das dicas práticas, vale dominar alguns conceitos:

Competência x Caixa

No regime de **competência**, receitas e despesas são registradas quando ocorrem (a venda faturada hoje conta hoje, mesmo que o cliente pague em 60 dias). No regime de **caixa**, o que importa é quando o dinheiro efetivamente entra ou sai. Uma empresa pode ser lucrativa por competência e quebrar por caixa, por isso os dois olhares são indispensáveis.

Estrutura de capital e WACC

A estrutura de capital é a proporção entre capital de terceiros (dívidas) e capital próprio. O WACC (Weighted Average Cost of Capital, ou Custo Médio Ponderado de Capital) representa o retorno mínimo exigido para um valor investido, que deve sempre ser comparado ao seu custo de oportunidade. Estruturas pouco alavancadas dão mais segurança nos primeiros anos.



Fluxo de caixa projetado no longo prazo

Normalmente, empresas e projetos de investimento são deficitários nos primeiros anos ou na fase pré-operacional, até entrarem na normalidade e iniciarem a recuperação financeira. O sucesso da estratégia de crescimento está na assertividade em projetar o futuro do negócio, daí a importância de um plano detalhado, com diversos cenários e um fluxo de caixa projetado bem estruturado.

EM RESUMO

Lucro é opinião, caixa é fato. Domine a diferença entre competência e caixa, conheça o custo do seu capital e projete o fluxo de caixa para além do primeiro ano, inclusive o período em que ele será negativo.

Sinais de alerta de liquidez

- 01** Recorrer repetidamente ao limite da conta ou ao cheque especial para fechar o mês
- 02** Atrasar fornecedores para conseguir pagar a folha
- 03** Não saber, de cabeça, o saldo de caixa projetado das próximas semanas
- 04** Retiradas dos sócios feitas conforme a necessidade da família, sem salário definido

Se você reconheceu **dois ou mais sinais**, o próximo capítulo é para você: sete rotinas práticas para colocar o caixa sob controle.



CAPÍTULO 4

7 dicas para um fluxo de caixa saudável

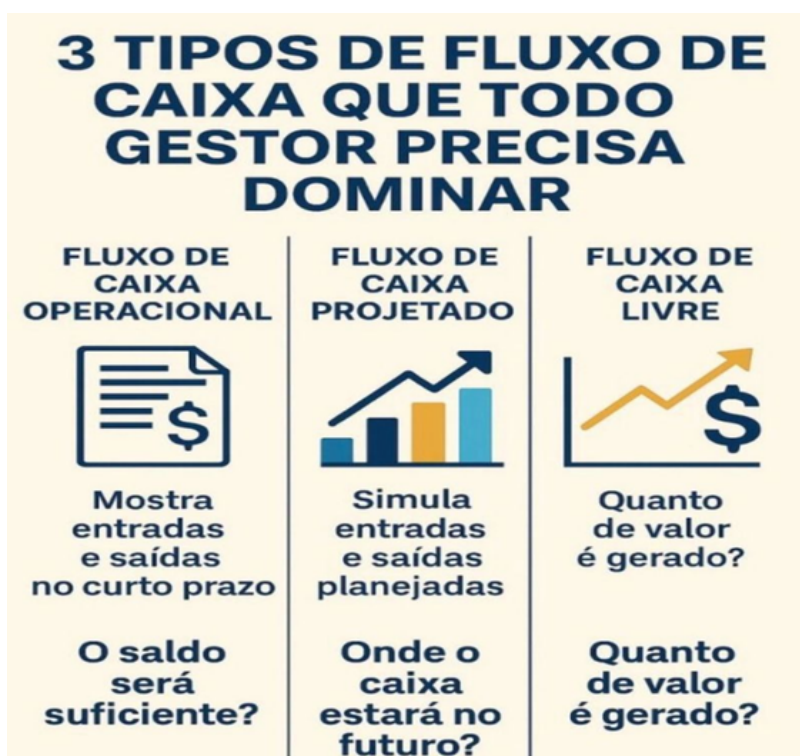
As rotinas que separam empresas que crescem das que quebram.

1 Registre e categorize todas as movimentações

Separe tudo em categorias para identificar os principais tipos de gastos e receitas e suas variações, nunca registre apenas como "gastos" e "ganhos", ou você não saberá como usou os recursos nem a origem exata das entradas. Vale investir numa boa plataforma de gestão financeira (empresas de médio e grande porte usam ERPs como SAP e Oracle). Identifique bem os ativos: máquinas e equipamentos vão para o ativo fixo; consumíveis, para gastos conforme o uso. E, desde o início, estabeleça regras claras de aprovação de gastos: quem pode aprovar, com quais limites e alçadas.

2 Verifique o caixa diariamente e faça reuniões semanais

O controle de fluxo de caixa oferece uma visão realista e em tempo real da situação financeira do negócio, o ideal é consultá-lo todos os dias para evitar surpresas negativas. Compare sempre o realizado com o orçado e entenda o porquê das variações. Faça reuniões semanais com os gestores diretos para entender o que está impactando a geração de caixa: deixamos de faturar por problemas operacionais? São problemas de curto prazo ou de longa duração? Teremos que adiar pagamentos e renegociar dívidas?



3 Planeje e gerencie bem o seu estoque

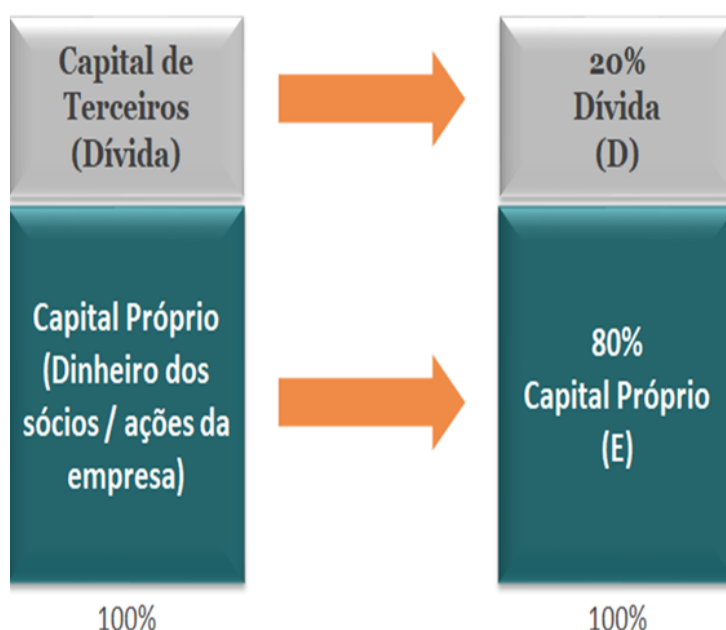
Um estoque bem controlado mostra as quantidades de produtos e insumos disponíveis e aponta quando comprar, permitindo planejar a demanda com antecedência e negociar descontos e prazos melhores. Lembre-se: estoque é capital que não rende juros nem gera renda, dinheiro mal investido nele pode impedir você de aproveitar oportunidades mais lucrativas. Perguntas como "qual é o valor do seu estoque hoje?" e "quais os limites máximo e mínimo?" revelam o seu nível de controle. Alguns negócios são especialmente sensíveis a estoque: farmácias, supermercados, laticínios, moda.

4 Não viva apagando incêndios, pense no longo prazo

Sai mais barato se planejar para resolver os problemas na raiz do que gastar tempo e dinheiro com desafios pontuais. Com o fluxo de caixa, projete o ano inteiro e avalie diferentes cenários. Mantenha sempre uma reserva financeira para crises e surpresas (como uma manutenção não prevista), tenha linhas de crédito pré-aprovadas, mesmo que mais caras, para emergências, e, sempre que possível, transfira riscos para seguros.

5 Avalie seu capital de giro e seja realista

O capital de giro é a reserva necessária para o negócio funcionar de maneira saudável, pagando as contas em dia. Se você não está conseguindo gerenciá-lo, é sinal de que o fluxo de caixa não está sob controle. Encontre o real motivo do desequilíbrio: custos altos? Preços abaixo do mercado? Algo atípico no faturamento? Se o capital de giro está muito abaixo do projetado, é hora de trabalhar margens ou cortar custos; se está elevado, você está crescendo e pode avaliar novos investimentos.



6

Monitore os prazos e hábitos de pagamento dos clientes

Sabendo as datas em que entram mais recursos, você programa melhor o pagamento das suas contas e mantém o capital de giro garantido. Isso também ajuda a minimizar a inadimplência, com avisos de cobrança e boletos enviados com antecedência. Estabeleça uma boa política de concessão de crédito: identifique os bons pagadores que merecem ampliação e os que devem ser reavaliados ou ter o crédito suspenso.

7

Monitore fornecedores críticos e crie parcerias de longo prazo

Gerencie o Prazo Médio de Pagamento a Fornecedores (PMPF): aumentá-lo permite vender os produtos antes de quitá-los, melhorando a liquidez. Bons acordos, descontos por volume ou antecipação, reduzem custos e melhoram a lucratividade. Relacionamentos sólidos evitam atrasos, multas e juros, e fornecedores estratégicos ajudam a não imobilizar caixa em estoques desnecessários. Em alguns casos, vale oferecer garantias bancárias (cartas de crédito, fianças, seguro-fiança). E mantenha uma boa política de avaliação de fornecedores.

RECAPITULANDO, AS 7 ROTINAS DO CAIXA SAUDÁVEL

- 1. Registre e categorize todas as movimentações •**
- 2. Verifique o caixa diariamente e faça reuniões semanais •**
- 3. Planeje e gerencie o estoque •**
- 4. Não viva apagando incêndios •**
- 5. Avalie o capital de giro com realismo •**
- 6. Monitore os pagamentos dos clientes •**
- 7. Monitore fornecedores críticos e crie parcerias.**

O segredo não está em conhecer as dicas, mas na disciplina de acompanhar a evolução diária e semanalmente, corrigindo os desvios.

CAPÍTULO 5

Fontes de financiamento de caixa e investimentos

Da porta mais simples à mais sofisticada: onde buscar recursos no Brasil.

Definido o investimento, de onde virá o dinheiro? Estas são as principais portas de acesso a recursos no Brasil:

1 Bancos comerciais e cooperativas de crédito

Oferecem linhas de capital de giro, conta garantida, desconto de duplicatas, ACC e ACE (para exportadores), produtos de cobrança, comprar e vender, produtos de securitização, emissão de debêntures, garantias bancárias e seguro-fiança.

2 BNDES, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

Com R\$ 366 bilhões em investimentos em 2025, o BNDES oferece crédito para pequenas e médias empresas com custo financeiro do agente + 1,35% a.a., prazo de até 5 anos com carência de 2, e fundo garantidor BNDES-SEBRAE ou garantias de livre negociação. Há ainda o Cartão BNDES para aquisição de bens e serviços e o BNDES Microcrédito. Mais informações: www.bndes.gov.br

3 FINEP, Financiadora de Estudos e Projetos

Concede recursos reembolsáveis e não reembolsáveis a instituições de pesquisa e empresas brasileiras, cobrindo todas as etapas do ciclo de desenvolvimento científico e tecnológico: pesquisa básica e aplicada, inovação e desenvolvimento de produtos, serviços e processos. Custo: TR + 4% a 7% a.a.; prazo de até 168 meses, com carência de até 48. Mais informações: www.finep.gov.br



4 Investidores-anjo e venture capital

Fundos e programas que investem em startups promissoras. Exemplos no Brasil: a Oxigênio, aceleradora da Porto Seguro, com mais de 210 startups apresentadas e 100 aceleradas; o Inovabra, do Bradesco; e a Anjos do Brasil, que fomenta o investimento-anjo e o empreendedorismo de inovação.

5 Emissão de debêntures

Títulos de dívida corporativa registrados na CVM, mercado que já movimentou R\$ 457 bilhões, com 202 empresas emissoras.

6 Project Finance

Estrutura indicada para projetos de grande escala (acima de R\$ 100 milhões), com riscos específicos, longo tempo de construção, múltiplas partes envolvidas, apoio governamental e setores fortemente regulamentados (como telecomunicações e energia) ou de inovação tecnológica. Exige a criação de uma SPE, Sociedade de Propósito Específico, com demonstrações financeiras auditadas.

7 Bolsa de Valores (B3)

Acesso a recursos via abertura de capital (IPO primário ou secundário). Condições mínimas do Novo Mercado: R\$ 10 milhões de capital social, registro na CVM, demonstrações auditadas e governança corporativa. Existe o Regime Fácil para empresas com faturamento abaixo de R\$ 500 milhões, mas o recomendável é abrir capital com faturamento acima de R\$ 50 milhões, devido aos custos de manutenção. Em maio de 2026, 476 empresas mantinham capital aberto na B3, e o IPO da Compass (grupo Cosan), de cerca de R\$ 3,2 bilhões em 11/05/2026, foi o primeiro desde o da Nubank em dezembro de 2021.

DICA DE OURO

Negocie as linhas de crédito antes de precisar delas. Crédito pré-aprovado em momento de tranquilidade custa muito menos do que crédito buscado em momento de crise, e as garantias exigidas também serão menores.

CAPÍTULO 6

Inspirações, negócios com propósito real

Casos que provam que lucro e propósito andam juntos.

TOMS Shoes, o conceito One for One

Fundada pelo empreendedor americano Blake Mycoskie, a TOMS ficou famosa pelo modelo "um por um": para cada par de sapatos vendido, a empresa doa um par a uma criança necessitada. O conceito se tornou o grande diferencial da marca e inspirou outras empresas a adotarem práticas de responsabilidade social, provando que é possível unir lucro e propósito.

Natura (Espanha), produção artesanal e desenvolvimento local

Na rede espanhola Natura, o consumidor sabe que encontrará roupas e produtos de decoração a preços acessíveis, todos de origem artesanal, feitos em comunidades locais e carentes de diversos países. Os compradores podem fazer encomendas globais para essas comunidades, estabelecendo um padrão de fornecimento que influencia o desenvolvimento local.

Anna Telles, a Rainha dos Cachos

Empresária baiana que transformou sua trajetória de superação em um império da beleza. Fundadora da marca de cosméticos homônima, com linha de produtos veganos, livres de petrolatos e parabenos, tornou-se referência para milhares de mulheres que se sentem representadas por ela.

Olhi, elas por elas

Criada por Stefanie Schmitt, a Olhi conecta mulheres especialistas a pessoas, famílias e empresas que precisam de orientação, apoio e serviços de cuidado no dia a dia, em diversas especialidades, com atendimento online rápido e acessível. Saiba mais em olhi.com.br.



Startups brasileiras de sucesso



Nubank

2013

Maior banco digital da América Latina, focado em eliminar taxas e burocracia: avaliação estimada em mais de US\$ 77 bilhões, 131 milhões de clientes e atuação no Brasil, México e Colômbia.



iFood

2011

Líder do delivery de comida na América Latina, avaliado em US\$ 5,2 bilhões, com 60 milhões de clientes registrados.



QuintoAndar

2013

Revolucionou o mercado imobiliário ao facilitar aluguel e compra de imóveis online, sem fiador; avaliado em cerca de US\$ 5 bilhões.

O QUE ELAS TÊM EM COMUM?

Uso intensivo de tecnologia com foco na solução de problemas reais dos clientes · Excelência na experiência do usuário ·

Plataformas fáceis de usar, com atendimento como diferencial ·

Capacidade de expansão ágil em território nacional e regional.

E o seu negócio?

Nenhuma dessas histórias começou grande. Todas começaram com um propósito claro, um problema real para resolver e disciplina financeira para atravessar os primeiros anos, exatamente o caminho percorrido neste guia. A pergunta que fica é: **qual problema real o seu negócio resolve, e para quem?**

CONCLUSÃO

Como ter, e manter, um negócio saudável?

Propósito, planejamento e disciplina: o tripé que sustenta tudo.

Um negócio saudável nasce de um propósito real a serviço da sociedade e se mantém de pé com planejamento detalhado, disciplina na execução e controle rigoroso do fluxo de caixa. Gaste tempo pensando antes de investir, conheça profundamente o setor em que vai entrar, projete cenários realistas, acompanhe o caixa todos os dias e construa relações de longo prazo com clientes, fornecedores, equipe e parceiros financeiros.

Sozinho às vezes se chega mais rápido, mas junto se chega mais longe.



FALE COM O AUTOR

João Marcos Cazula

E-MAIL

jmcazula@gmail.com.br

SITE

www.luminacoach.com.br

Obrigado!

Que este guia seja o primeiro passo, ou o próximo passo, de um negócio saudável, sustentável e com propósito.

Me segue nas redes sociais para atualizações sobre palestras e mais conteúdos como este.



@joaocazula



[linkedin.com/in/joao-marcos-cazula/](https://www.linkedin.com/in/joao-marcos-cazula/)



www.luminacoach.com.br



REVEJA A PALESTRA COMPLETA

PALESTRA • CONFERÊNCIA VIVAMENTE • 30

Guia prático: Negócios saudáveis

João Marcos Cazula, Diretor Financeiro

ASSISTIR NO YOUTUBE →

Duração: 1h14

https://www.youtube.com/live/_CviH5LUcYw

Ebook baseado na palestra apresentada na Conferência VivaMente Maio/2026, Conectando Mentes & Corações.