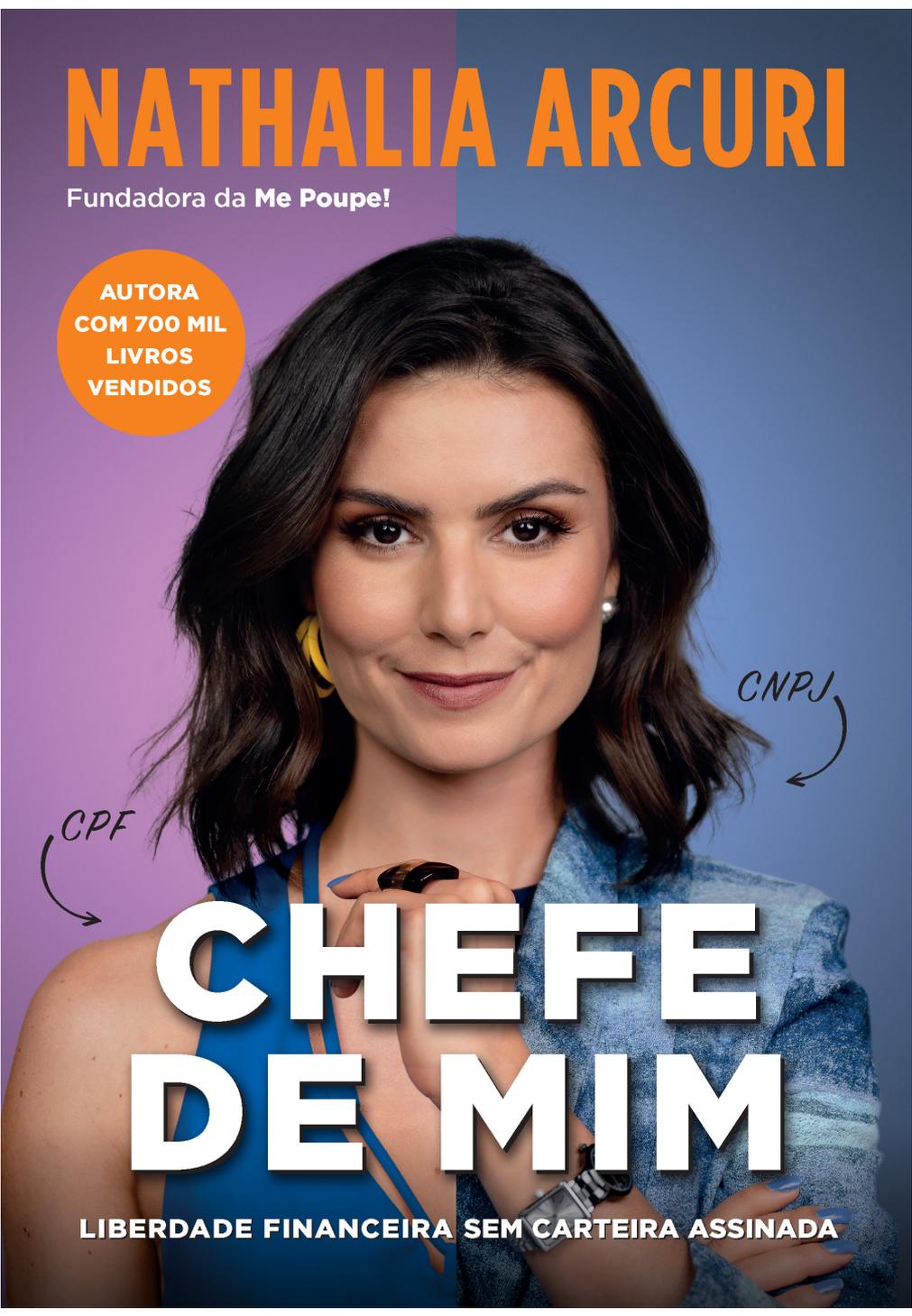


NATHALIA ARCURI

Fundadora da Me Poupe!

AUTORA
COM 700 MIL
LIVROS
VENDIDOS

A portrait of Nathalia Arcuri, a woman with dark wavy hair, wearing a blue top and a denim jacket. She is smiling slightly and looking directly at the camera. Her hands are clasped in front of her. The background is a gradient of purple and blue.

CPF

CNPJ

CHEFE DE MIM

LIBERDADE FINANCEIRA SEM CARTEIRA ASSINADA

Eu, _____ , chefe de mim, me comprometo a utilizar as ferramentas fornecidas neste livro e assumo a responsabilidade pelo sucesso de sua aplicação.

Apresentação

Querida leitora, querido leitor. Até que enfim você criou coragem e chegou aqui. Estou orgulhosa de você, mesmo sem te conhecer. Eu já estive no seu lugar. Lidar com o dinheiro e encarar as suas duas vidas financeiras (sim, são duas: a da empresa e a sua; já tinha pensado nisso?) não é tarefa fácil, mas o primeiro passo, e o mais difícil, você já deu: buscar ajuda de uma especialista. Para a sua sorte, eu sou boa nisso, e muito modesta também. Me encare como uma amiga que já passou por muitas das dores que você está enfrentando agora e reservou um tempo da própria vida para te orientar e te tirar de algumas furadas. Pode ser que você já tenha se metido nelas, pode ser que ainda vá se meter – vamos trabalhar juntos para evitar que isso aconteça. A ideia deste livro é compartilhar histórias, técnicas e ferramentas que me ajudaram a vencer as minhas dificuldades como chefe de mim mesma para que você vença as suas também.

Para que a nossa relação floresça ao longo destas páginas, tenho algumas perguntas e quero que você responda com muita honestidade, ok? Vamos lá.

1. Você já experimentou a sensação de estar com todos os boletos do ano pagos e com reserva de dinheiro suficiente para poder tirar férias de um mês e voltar sem dívidas?
 - a) Claro
 - b) Isso não existe
 - c) Seria meu sonho, mas será que é possível?

2. Quando foi a última vez que você se pagou um décimo terceiro ou se apropriou dos lucros da sua empresa mantendo um caixa suficiente para que ela se mantivesse firme e ainda com reservas para custear o seu salário por no mínimo mais seis meses?
 - a) Nunca
 - b) Hahahahaha
 - c) Já aconteceu comigo, mas não consegui manter
 - d) É uma prática anual que venho mantendo

3. Seus clientes recomendam seus produtos ou serviços de tal modo que seu desafio atual é gerenciar a demanda gigante e o dinheiro que não para de entrar?
 - a) Quem me dera!
 - b) A autora pirou
 - c) Esse é meu “problema bom” hoje em dia

Eu adoraria ver as respostas que você assinalou, para poder te conhecer melhor. Se quiser me mostrar, pode fotografar e publicar nas redes sociais marcando @NathaliaArcuri e usando a hashtag #ChefedeMim. Não precisa ter medo nem vergonha de assumir a sua situação. A maioria dos 93 milhões de brasileiros que são chefes de si mesmos está no mesmo pé que você e o meu desejo é que este livro passe pelo maior número possível de mãos e olhos.

Plano de leitura para chefes de si

1. Defina uma data para terminar o livro. Pode ser que durante a leitura você precise de pausas para organizar materiais ou simplesmente para refletir sobre o que acabou de ler. Fique à vontade. Mas volte e termine no prazo combinado. Escreva aqui a data-limite:

___/___/_____

2. Anote que dia é hoje e dê uma nota para a sua vida financeira atual, de 1 a 10, sendo 1 para “Está uma calamidade” e 10 “Está excelente”. Por enquanto, considere as finanças da sua pessoa física e da sua empresa como uma coisa só (até porque eu aposto que elas estão misturadas mesmo).

HOJE: ____ / ____ / ____ NOTA:

3. Sabendo como está a sua vida financeira hoje, defina como gostaria que ela estivesse ao final da leitura deste livro. Se você deu uma nota 3 para a situação atual e está se achando pouco ambiciosa por sonhar com um 6, observe que já seria um avanço de 100%. Sim, é muito. E, sim, você consegue. Tem gente que quer sair de 0 a 10 aqui e se frustra pela distância gigantesca que impôs a si mesma. Não cometa esse erro. Dê um passo de cada vez. Se você avalia que sua vida financeira merece um 4 hoje, permita-se chegar a 6 até o final do livro, quem sabe um 7. Já será um avanço enorme.
4. Quando terminar a leitura, volte aqui e pense sobre sua nota antiga e sua atual. Você acha que chegou perto da sua meta? Como foi sua evolução? Já consegue definir uma meta para o próximo semestre, o ano que vem, quem sabe até para os próximos cinco anos?
5. O caminho que eu proponho neste livro pode ficar mais suave se você tiver com quem dividir as conquistas, as dores e os desafios que vão aparecer (ah, se vão!). Minha sugestão, como no meu primeiro livro, é que você convide uma pessoa para ler junto com você e vá compartilhando suas impressões. É importante que seja alguém com interesses parecidos com os seus.

Agora quero te contar como vai ser o nosso voo.

Meu método para formar verdadeiros chefes de si mesmos tem três pilares:

- Pilar nº 1: Desvendar o presente
- Pilar nº 2: Desenhar o futuro
- Pilar nº 3: Traçar a **estratégia** para chegar lá

O Pilar nº 3, que consiste na **estratégia**, envolve quatro etapas vencedoras:

1. Gastar de forma mais inteligente
2. Ganhar mais
3. Investir mais e melhor
4. Nunca parar de se aperfeiçoar

Vou desdobrar esses pilares em 16 capítulos. Assim:

No Capítulo 1 você vai entender que tem uma empresa, sim, mesmo que essa ideia pareça distante ou intimidadora à primeira vista. E que essa empresa tem uma funcionária ou um funcionário com muito potencial para ganhar dinheiro: você! Tô aqui pra isso.

No Capítulo 2 eu falo das minhas credenciais para te ajudar e mostro o Kit Patroa ou Patrão, que vai fazer o seu negócio decolar.

O Capítulo 3 trata do divórcio necessário e definitivo entre Ruth e Raquel (calma, você já vai entender que conversa é essa). Aqui você vai aprender a separar tudo que é despesa da pessoa física (você) daquilo que é despesa da pessoa jurídica (sua empresa). É o começo da Grande Mudança. Puro entretenimento financeiro – que vai mudar sua vida.

No Capítulo 4 eu ensino a diferença entre os seus passivos e ativos, um rolê contábil que a Nath (eu, no caso) te explica como ninguém te explicou antes e que vai fazer uma diferença BRUTAL no seu modo de ver o mundo e gerenciar o seu negócio.

Um mergulho profundo nos seus sonhos é a proposta do Capítulo 5. Vamos conversar sobre por que você trabalha tanto, quais são seus maiores desejos e como tirá-los do território dos sonhos e transformá-los em metas. Vamos fazer o mesmo com os sonhos da sua empresa e então, magicamente, tudo vai fazer sentido. Você vai ver.

O Capítulo 6 propõe uma pausa para um assunto importantíssimo: a reserva de emergência da sua empresa. Vou te contar como construir a reserva, de quanto deve ser e onde aplicar esse dinheiro que pode ser a sua boia de salvação quando cair aquela tempestade. E acredite: tempestades virão.

No Capítulo 7 vamos falar sobre a primeira parte da estratégia para você se tornar a melhor chefe que já teve. Você vai aprender a gastar menos e com mais inteligência usando o método 70/30, agora em versão empresarial. De bônus, um exercício transformador para você calibrar seus gastos de acordo com o que é essencial para você.

Eu tenho plena consciência de que o Capítulo 7 traz muitos desafios. Então, pra te ajudar real, no Capítulo 8 vou detalhar dois cases maravilhosos, com todas as contas na ponta do lápis, para você poder adaptar à sua vida de empresária.

Os Capítulos 9 e 10 abordam a segunda parte da estratégia. É hora de ganhar mais dinheiro aplicando os Elementos ARCURI de distinção no mercado. Você vai entender por que é muito mais fácil aumentar sua renda sendo autônoma do que sendo CLT e como precificar o seu produto ou serviço de modo a alcançar mesmo as suas metas mais ousadas. Aqui vou te contar coisas que ninguém nunca contou sobre quanto cobrar. Só neste capítulo tem um MBA inteiro!

Então, no Capítulo 11, quando você estiver ganhando mais, eu te ajudo a investir esse dinheiro com segurança e rentabilidade digna, que é a terceira etapa da minha estratégia.

O Capítulo 12 encerra as quatro etapas do pilar estratégia. Nele eu te mostro como se aperfeiçoar cada vez mais na arte de chefiar a si mesma. Incluí ferramentas para ajudar seu negócio a deslanchar enquanto você se dedica ao que realmente importa.

Caminhando para o final, vou te falar das vantagens de formalizar o seu negócio caso eu ainda não tenha te convencido disso (Capítulo 13), do dilema entre crescer ou permanecer no tamanho atual (Capítulo 14) e de algumas decisões difíceis, como ter ou não sócios e tomar dinheiro emprestado ou não (Capítulo 15).

Por último, quero deixar uma mensagem sobre a importância de

cultivar mentores e tudo que eles podem fazer por você. Esse é o assunto do Capítulo 16.

Vai ser lindo.

Vamos começar? Pega na minha mão e vem!

CAPÍTULO 1

Será que eu tenho mesmo uma empresa?

Era uma tarde ensolarada de janeiro de 2016 e fazia pouco mais de um mês que eu havia tomado a decisão mais difícil da minha vida até então. Lembro de estar na recepção de um prédio pomposo na avenida Juscelino Kubitschek, na região da Faria Lima, em São Paulo. Com os cotovelos apoiados no balcão, eu encarava a recepcionista meio sem jeito de dar a resposta para a pergunta simples que ela tinha acabado de fazer.

“Nathalia de qual empresa?”

Eu não sabia o que responder. Passei 11 anos da minha carreira como jornalista carregando os crachás de duas grandes emissoras de TV do Brasil, SBT e Record. Foram quatro anos na primeira e sete na segunda. E então aquele salto no desconhecido: pedir demissão para investir no meu próprio negócio, uma plataforma de entretenimento financeiro com a missão de desfuder o Brasil. Ambição pouca é bobagem, né?

A sensação de chegar a um lugar desconhecido sem resposta para a pergunta “Nathalia de qual empresa?” era ao mesmo tempo de medo e euforia. Eu estava com o maior cagaço (sim, essa era a sensação, me perdoe o português chulo), mas parte de mim se orgulhava da decisão que eu tinha tomado em dezembro do ano anterior.

Na verdade, eu não sabia o que dizer. *Será que eu tenho uma empresa? Será que não seria melhor só falar que é Nathalia Arcuri e pronto?* Eu não tinha nenhum funcionário ou funcionária e não me sentia digna de me anunciar como “dona da empresa”. Empresa de quê? Chefe de quem?

Eu estava paralisada. A recepcionista olhava para mim, esperando a resposta e talvez se perguntando *Será que eu chamo um médico?*. Ela repetiu:

– A senhora é de alguma empresa?

Acordei do meu devaneio e respondi apressada, meio envergonhada, com um sorriso debochado, como quem tenta sustentar um personagem:

– Me Poupe! Não, não é com você... é o nome da empresa.

A moça sorriu e anunciou a minha chegada com certo constrangimento. Afinal, quem dá à própria empresa o nome Me Poupe?

Se você está aqui hoje, com este livro na mão, provavelmente está passando por algo semelhante, se fazendo muitas das perguntas que eu me fiz anos atrás e precisando de ajuda. Como o título deixa bem óbvio, este é um livro sobre a maravilhosa aventura de ser autônomo no Brasil. Ou seja, é bem provável que você seja sua própria chefe (ou sonhe loucamente com isso e não veja a hora de dar um pé na bunda do seu empregador atual) e esteja sem rumo. Ou com dívidas. Ou sem clientes. Na lama.

Eu já estive exatamente onde você está agora. Escrevo este livro depois de ter garantido que os passos que dei me tiraram desse mar agitado de incertezas. E aqui vale a pena um breve spoiler do que você verá nestas páginas:

Autonomia não precisa significar instabilidade.

Ser dona do seu próprio tempo e do seu próprio negócio não precisa ser sinônimo de “Não consigo me planejar porque minha renda cada mês é uma”.

Acredite em mim: com as ferramentas certas, sua vida financeira pode ser mais estável e próspera que a de um profissional que bate cartão em uma empresa ou que tem estabilidade por ser funcionário público.

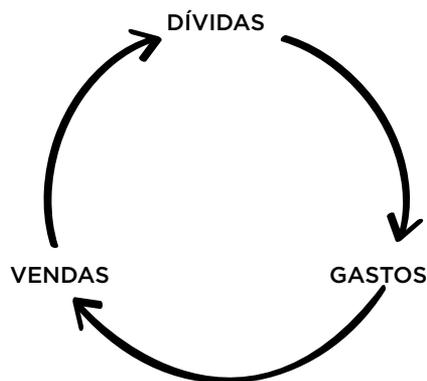
Nestas páginas vou te dar todas as orientações que eu gostaria de ter recebido quando decidi ser a minha própria chefe. Também vou te dar as ferramentas necessárias para você se tornar uma autônoma próspera, realizada no trabalho, preparada para equilibrar receitas (o dinheiro que entra no seu pequeno negócio) e despesas (o dinheiro que sai) e, pouco a pouco, aumentar seus ganhos para investir no que quiser – inclusive

no crescimento do seu empreendimento, **se quiser crescer**. Você tem autonomia para decidir. Este livro parte da premissa de que nem todo mundo faz questão de crescer e ter uma empresa milionária. É um livro para você que quer ter uma boa noite de sono, cuidar da família, viajar, quitar a casa própria e se divertir. É um livro para quem quer ser feliz trabalhando com o que ama sem os solavancos financeiros da vida empreendedora, ganhando o suficiente para pagar as contas e não depender de patrão, patroa ou do Estado. É um caminho para todas as pessoas que desejam ser livres e usar o tempo da forma mais rica possível, e isso não significa apenas ganhar dinheiro, mesmo que ganhar dinheiro seja parte importante do processo.

“Mas, Nath, eu quero muito ficar milionária com o meu negócio! Comprei o livro errado?”

De forma alguma. Vamos falar sobre as suas metas de vida no Capítulo 5. É bom ficar claro que estou falando aqui com quem quer ganhar muito dinheiro com o próprio negócio, mas não apenas com esse grupo.

Este livro será a base de que qualquer pessoa que trabalha por conta própria ou tem poucos funcionários precisa para encontrar paz financeira e sair do círculo vicioso dívidas → gastos → vendas → novas dívidas.



E, para começar a nossa conversa, eu quero saber: você se sente dona de um negócio? Já parou para pensar que não importa o que os outros digam, você tem uma pessoa trabalhando para você?

“Ah, Nath... mas essa pessoa sou eu mesma. Não é exagero dizer que eu sou uma empresária?”

Obrigada pelo gancho. Excelente ponto. Era exatamente isso que passava pela minha cabeça quando a recepcionista perguntou de qual empresa eu era. E dar aquela resposta naquele momento, ainda que de forma tímida e sem muita confiança, alterou o modo como eu gerenciava o meu dinheiro – e o da minha empresa.

Atenção, o que eu vou dizer agora pode ser doloroso, mas meu papel aqui é te ajudar a sair da lama ou melhorar consideravelmente a sua vida financeira de autônoma. Para isso, algumas verdades doloridas precisam ser ditas.

É provável que a desordem na sua vida financeira esteja sendo causada pela sua incapacidade momentânea de separar as suas finanças pessoais das finanças da sua empresa.

Enquanto você se enxergar nessa simbiose, como se as duas coisas fossem apenas uma, você e sua empresa vão padecer do mesmo mal: fudência financeira. E, para curar esse mal, nós teremos que fazer um primeiro combinado. A partir de hoje, em vez de se apresentar como “Joana, manicure” ou “Roberto, motorista”, você vai começar a se anunciar como “Joana da Silva, proprietária da Silva Unhas Perfeitas” ou “Roberto Camargo, da Camargo Transportes Executivos”.

Vai parecer ridículo no começo? Vai. Mas para que a cirurgia de desmembrar sua pessoa física e sua pessoa jurídica seja bem-sucedida, vai ser necessário pagar esse mico. E eu explico o porquê.

Até hoje, os seus hábitos financeiros foram calcados na ideia de que estabilidade não existe, de que você precisa “vender o almoço para comprar a janta” e coisas como “Separar a conta física da jurídica não faz sentido pra mim porque sou apenas uma profissional liberal e isso é perda de tempo”. Acertei?

Pois bem, nos últimos 10 anos eu me dediquei ao estudo das ciências comportamentais buscando artigos científicos, autores e pesquisas que

me dessem pistas de quais ferramentas seriam mais úteis no processo de mudança do comportamento financeiro e me mostrassem quais eram as melhores formas de ensiná-las. Neste livro trago muitos elementos dessa investigação na forma de propostas já validadas por diversos alunos e alunas do meu curso. Alguns deles generosamente trarão seus depoimentos, com o intuito de ilustrar de que forma as práticas aprendidas alteraram a maneira como cuidavam (ou deixavam de cuidar) do dinheiro.

O objetivo é que você se inspire com as histórias de pessoas reais.

A primeira convidada é uma aluna minha do curso Eu, Chefe de Mim, disponível na plataforma de streaming Me Poupe+. O exercício de passar a se colocar no mundo como **dona da empresa** e não apenas “a fulana que tem um salão de beleza” alterou a maneira de Jaqueline enxergar o dinheiro. Quando ela e a empresa se separaram, Jaque finalmente percebeu o potencial que ambas tinham.

Eu trabalho há sete anos com estética e sempre fui organizada com as minhas contas, anotava tudo, mas não tinha controle nos gastos. No começo eu atendia minhas clientes em casa. Depois aluguei uma sala, que passou a ser o meu estúdio, o que já deu outra cara para o negócio. Mas a diferença mesmo foi há um ano, depois que fiz o curso da Nath. De lá pra cá, muita coisa mudou na minha vida.

Antes eu tinha só uma conta num banco físico, onde entravam os pagamentos das clientes, mas depois do curso abri outra. A antiga passou a ser apenas da minha pessoa jurídica: o dinheiro entra todo lá e eu transfiro o meu ‘salário’ para uma segunda conta, digital. Nessa segunda conta eu concentro todas as despesas da minha pessoa física.

Para calcular qual seria o meu salário, peguei minha planilha de ganhos de um ano inteiro e descobri que no meu mês mais fraco eu tinha recebido 3.500 reais. É como a Nath fala: não adianta olhar para o mês em que eu ganhei mais, porque pode

ter sido excepcional. Logo, 3.500 seria o meu salário. Mas eu não precisava de tanto para a minha pessoa física, então combinei comigo mesma que me pagaria 2.500 reais.

Desde essa época, eu me organizo assim: toda a renda do meu trabalho entra na conta da pessoa jurídica e a cada começo de mês eu transfiro só o dinheiro do meu salário para a conta digital. Está tudo separadinho.

Meu marido, Gilberto, não fez o curso, mas admira o controle que eu faço e entende o valor de ter tudo certinho. Ele é agricultor - plantamos tabaco na nossa pequena propriedade - e, para organizar tudo, nós dois sentamos, conversamos e entramos em um acordo para dividir nossas despesas. Nessa divisão, eu fiquei responsável por pegar parte do meu 'salário' e pagar o 'boleto' da aposentadoria para nós dois. Também vou poupando para a nossa reserva de emergência pessoal, que a Nath recomenda tanto.

O restante do dinheiro que eu ganho não é meu, é da minha empresa, e fica lá na conta da pessoa jurídica. Uso para pagar o aluguel do estúdio, repor os produtos que uso para trabalhar e poupar para as metas do meu negócio. No momento, tenho duas metas: formar uma reserva de emergência exclusivamente para a empresa e fazer uma pequena reforma no estúdio. Quando alcançar essas metas, estou pensando em me dar um aumento. Mas primeiro tenho que falar com a chefe. [Risos.]

Minha história no empreendedorismo e a minha maneira de organizar a vida financeira me renderam um convite para ser parceira do Projeto Horizonte, aqui na minha cidade. A ideia é capacitar jovens e ajudá-los a entrar no mercado de trabalho, além de formar futuros empreendedores. Isso me deixou ainda mais motivada, e espero estimular outras pessoas também a participar do projeto.

Jaqueline Aparecida de Souza Sprada, 30 anos, é microempresária do ramo da beleza em Teixeira Soares (PR)

Aposto que você ficou impressionada com a história da Jaque. Pois eu prometo que você pode ser a Jaque amanhã. É possível aprender uma nova maneira de se organizar, de cuidar do seu dinheiro, de poupar para as metas da sua pessoa jurídica e até ter o boleto da aposentadoria. A única coisa que eu te peço é: não solta a minha mão.

Sugiro que antes de continuar a leitura você separe um caderno apenas para os objetivos deste livro ou abra o aplicativo de notas do seu celular. No alto da página ou da pasta eletrônica, escreva “Novos hábitos financeiros”, como se fosse o título da sua nova vida financeira como pessoa que trabalha para si própria. Essa pasta ou caderno será seu aliado de leitura, para que você possa exercitar as práticas propostas (melhor se for caderno, como explico na página 68).

Sua primeira tarefa é criar a sua nova forma de se apresentar, que coloque em pé de igualdade a pessoa jurídica por trás da profissional e a profissional por trás da empresa. A partir de agora, lembre-se, você não será apenas a “Joaquina, advogada”. Lembre-se de colocar no papel ou no celular o seu nome e a empresa que você representa, como no modelo a seguir:

*Vou mudar minha forma de me apresentar.
De Mariana Pinheiro, advogada
Para Mariana Pinheiro, CEO da Pinheiro Assessoria Jurídica*

Se você tem cartões de visita, LinkedIn, assinatura de e-mail, etc., aproveite para alterá-los também.

“Mas, Nath, eu sou só uma manicure, trabalho em domicílio no começo da semana e num salão sexta e sábado. Dá pra chamar isso de ‘negócio’?” Claro que dá, e a Jaque, que você conheceu há pouco, já deixou isso bem claro!

“Ah, Nath, eu sou nutricionista, alugo uma salinha pra atender meus clientes. Dá pra dizer que eu tenho a minha empresa?” A minha resposta a essa pergunta é outra pergunta: você tem mais de um cliente? Se a resposta for sim, então você tem um negócio.

Existem também negócios de apenas um cliente, mas uma empresa

com um único cliente corre um sério risco de quebrar, caso esse cliente deixe de contratá-la. É o que acontece com todos os funcionários contratados em regime de CLT. Quem depende de um empregador – que é como se fosse seu único cliente – corre um risco muito maior de não ter empregador nenhum; afinal, basta uma mudança estratégica dentro de uma empresa para se tornar alvo de demissão. E você achando que ser autônomo é que era arriscado...

Mas afinal de contas, quando falamos de autônomos, de que tipo de profissional estamos falando?

Autônomo é todo profissional que atua sem vínculo empregatício. Os autônomos trabalham de maneira independente. Organizam a própria agenda, traçam as próprias metas e cuidam (ou deveriam cuidar) do próprio dinheiro – e do dinheiro da empresa.

Muita gente que trabalha como funcionário de empresa, em geral com carteira assinada, cobiça a vida “livre” desses profissionais, porque acha que eles não têm chefe. Na imaginação de quem tem essa suposta estabilidade, donos de pequenos negócios e prestadores de serviço podem buscar o filho na escola sem dar satisfação a ninguém. Podem tirar uma manhã de folga simplesmente porque foram na balada e compensar estendendo o “expediente” até de noite. Podem decidir começar o fim de semana na quinta-feira e fazer pilates no meio da tarde. Tudo muito bonito, muito livre, muito “eu mando em mim”, não é?

Pois agora começa o choque de realidade.

A primeira notícia que eu tenho pra você é: autônomo tem chefe, sim, e dos bons. Aliás, com dedicação e trabalho disciplinado você terá vários chefes em vez de apenas um. Esses chefes são exigentes. Insaciáveis.

Os chefes dos autônomos são os clientes. Sem clientes, o negócio do autônomo simplesmente não existe.

O autônomo trabalha muito, principalmente no começo do negócio, quando ainda precisa se provar, muitas vezes cobrando preços abaixo do mercado para conquistar uma boa base de clientes. Só assim ele terá alguma vantagem competitiva e será percebido no oceano de

concorrentes. Vou falar sobre precificação de produtos e serviços mais à frente e trazer ideias e ferramentas testadas para que você consiga cobrar mais pelos seus produtos ou serviços e conseguir ganhar mais em menos tempo.

Se você já é autônoma e está aqui para melhorar a sua situação, já entendeu que ser sua própria chefe dá muito trabalho e exige competências não tão fáceis de desenvolver, como foco, disciplina, planejamento, comunicação didática e envolvente para conquistar clientes, habilidades de negociação, organização para gerenciar o tempo e o dinheiro. Se ainda não sabia, agora você sabe.

E, antes que você questione a sua capacidade de agregar todas essas competências, deixa eu te contar uma coisa: nem você nem ninguém é capaz de ter todas elas na sua máxima potência em todas as áreas da vida. Todos nós temos algo de disciplinados, focados, planejados – e também, muitas vezes, o contrário de tudo isso. Um dono de bar que esquece de pagar a conta de luz é a mesma pessoa que nunca esquece um único jogo do time de futebol do coração e é capaz de preparar a casa para uma final de campeonato cuidando dos mínimos detalhes.

Você certamente reúne as competências necessárias, mesmo que em graus diferentes, só não está canalizando-as neste momento para a organização da sua vida financeira. Nosso trabalho conjunto aqui será redirecionar o talento que você já tem para a área carente da sua vida hoje, que é a gestão financeira.

“Nath, você disse que o autônomo trabalha muito. Muito quanto?”

Se você está no começo da sua jornada empreendedora, prepare-se para trabalhar de 8 a 12 horas por dia. Você vai escolher o seu horário, o que é uma vantagem, mas ainda assim serão muitas horas.

“Nath, mas eu sou CLT e também trabalho muito!”

Ok, a pessoa que é CLT também trabalha muito, mas no mundo dos autônomos estamos falando de alguém que acumula as funções de secretário, analista financeiro, gerente de marketing, representante comercial, motorista e ainda presta o serviço ou produz a mercadoria em questão, tudo ao mesmo tempo. São pessoas que têm muita dificuldade para desligar, porque têm muitas incertezas. *Será que o cliente vai mesmo*

fechar aquele contrato? Será que aquele paciente vai marcar horário semana que vem? Será que alguém vai encomendar as minhas marmitas hoje? Será que vou ter dinheiro mês que vem?

Ao contrário do funcionário CLT ou do servidor público, que sabe direitinho quanto vai entrar a cada mês, o autônomo dificilmente faz planos. Uma hora está tudo bem no barquinho, com vento a favor, entrando dinheiro suficiente para fechar as contas e até investir o que sobrou, e aí vem uma onda gigante e vira a embarcação. Se não tiver uma boia, esse empreendedor afunda. Tem fases em que o mar fica agitado demais e o autônomo leva um caldo atrás de outro. Aí pode até vir uma calmaria, mas a verdade é que ele nunca sabe quanto tempo vai durar: quando menos espera, entra água no barco, ele se molha todo e a onda pode até levar a boia para longe.

Esses solavancos podem surgir com a perda de um cliente importante, ou até de todos os clientes ao mesmo tempo, como aconteceu com muita gente durante a pandemia de covid-19.

Talvez você pense que é assim mesmo. Que autônomo não tem bola de cristal e não consegue prever o futuro. Que a vida tem que ser um eterno corre-corre para pagar as contas deste mês e as que ainda vão chegar. E rezar pra ter job no mês que vem.

Pois saiba que este livro vai ser um divisor de águas na sua vida de autônoma. Você vai pensar no seu negócio em termos de a.N. e d.N.: antes da Nath e depois da Nath. Vai fazer as pazes com a sua vida financeira.

Você vai ter controle absoluto sobre quanto ganha, quanto gasta e quanto investe, mesmo que não tenha uma entrada de valor fixo na empresa.

Leia novamente a frase anterior. Isso mesmo. *Na empresa*. Pense na Jaqueline.

“Ah, Nath, isso pra mim é impossível!”

Eu sei que você pensou isso, não precisa disfarçar. Sei porque 100% das alunas e alunos que fizeram meu curso para autônomos achavam isso... até entenderem que o que faltava era conhecimento

específico para quem acredita que não pode ter estabilidade – como eles e como você.

Vou além: você vai descobrir que tem potencial para ganhar mais que muita gente assalariada por aí, seja qual for o segmento do seu negócio, desde que bem gerenciado e com os diferenciais que veremos adiante com os elementos ARCURI. Mesmo que não goste de contas nem de planilhas, vai aprender a fazer o planejamento financeiro do seu negócio de um jeito indolor e eficaz. Vai montar uma reserva de emergência para sobreviver aos “caldos” e preparar seu futuro e o da sua família mesmo sem as garantias do contracheque.

Como é que eu sei disso? Porque essa é a minha vida.

CONHEÇA OS LIVROS DE NATHALIA ARCURI

Me poupe!: 10 passos para nunca mais faltar dinheiro no seu bolso

Guia prático Me poupe!: 33 dias para mudar sua vida financeira

Chefe de mim

Para saber mais sobre os títulos e autores da Editora Sextante,
visite o nosso site e siga as nossas redes sociais.

Além de informações sobre os próximos lançamentos,
você terá acesso a conteúdos exclusivos
e poderá participar de promoções e sorteios.

sextante.com.br

