

OS 13 MITOS QUE ESTÃO A TRAVAR O TEU SUCESSO

COMO EMPREENDEDOR



DESCOBRIR AS CRENÇAS ERRADAS QUE TE ESTÃO A
IMPEDIR DE ATINGIR OS TEUS OBJETIVOS E APRENDE
COMO SUPERÁ-LAS!

Lidia Sousa

QUEM SOU EU?

Daqui é Lídia Sousa que te escreve!

Gestora de empresas de formação e contabilista de profissão há mais de 20 anos, a minha missão é ajudar empreendedores a pôr os seus negócios no mundo e ajudá-los a crescer e empresários na gestão dos seus negócios rumo ao sucesso!

Criadora do meu negócio em 2012, fui crescendo e passados 10 anos, em 2022, criei a empresa com o meu nome “Lídia Sousa - Sucesso na Gestão Unip. Lda.”!

O desenvolvimento em várias áreas de aprendizagem como crescimento pessoal, empreendedorismo, coaching e liderança permitem-me prestar um serviço personalizado e direcionado para as necessidades de cada empreendedor e negócio!

Criei vários cursos online, fiz workshops e escrevi e-books, como este.

A minha mais recente criação foi o podcast “Negócio Pod+” disponível desde Julho em todas as plataformas de podcast!

Em 2025, será o lançamento do meu primeiro livro a solo: GPS - Gerir para o sucesso!

Lídia Sousa

OS MITOS

1. “Não é boa altura para abrir o negócio.”
2. “Preciso de estar muito bem preparad@ para começar a empreender.”
3. “Quando começar a empreender os resultados serão rápidos.”
4. “Não posso faturar muito para não pagar impostos!”
5. “O IVA é dinheiro meu.”
6. “Não preciso de ninguém para começar a empreender.”
7. “Meter pessoas na equipa/empresa é um custo.”
8. “Eu não consigo delegar.”
9. “Não preciso da contabilidade para gerir o meu negócio!”
10. “Não preciso de definir objetivos nem visão para o meu negócio!”
11. “Não preciso de planear!”
12. “Só preciso de ganhar o suficiente para viver e pagar as minhas contas.”
13. “O meu negócio não funciona sem mim.”

Lidia Sousa

1 “Não é boa altura para abrir o negócio.”

Isto é algo que eu ouço algumas vezes e pode ser verdade ou mentira.

Se pretendes abrir uma loja de biquinis em pleno inverno, provavelmente vais desmotivar porque nessa altura não irás vender nenhum!

No entanto, não há alturas certas para abrir negócios há altura certa para ti.

Se vais ter todos os recursos para o fazer, provavelmente não. Mas como diz um ditado popular, “começa a andar que o chão aparece”.

Outra situação, quando o empreendedor@, já tem o seu negócio como trabalhador@ independente e quer saber a melhor altura para transformar o negócio numa empresa, aí convém olhar para os dados. Quais? Faturação, essencialmente. Se estiver entre os 1500 e 2000 euros mensais nos últimos 6 meses, de forma consistente, então estará na altura de mudar para crescer, como costume dizer!

Lidia Sousa



2 “Preciso de estar muito bem preparad@ para começar a empreender.”

Sim, precisas de estar preparad@, mas não precisas de saber TUDO!

Nunca ninguém vai saber. Como diz um escritor famoso, Gustavo Santos: “Não nascemos prontos nem morremos acabados!”

A vida em si é uma aprendizagem constante.

Então, não te escondas atrás de todos os cursos que tens de fazer, de tudo o que tens de saber para seres um profissional incrível ou prestares um serviço de excelência, basta saberes o que tens de fazer e começares a fazer. Isso é o medo a falar por ti. E quanto mais lhe deres ouvidos, mais vais adiar o teu projeto.

Vais estar continuamente a aprender, assim tu querias e assim, tudo o que vais aprendendo vais pondo em prática e a tua aprendizagem será muito mais efetiva.

Eu costumo dizer que o super poder do empreendedor@ é ser um aprendiz constantemente.

Se não te sentes preparado, procura ajuda e apoio.

Lidia Sousa

3 “Quando começar a empreender os resultados serão rápidos.”

No mundo dos negócios, cada um tem o seu tempo.

Se há um segredo aqui, esse é o da consistência e persistência.

Ter as expectativas no lugar certo é muito importante para se vencer no mundo do empreendedorismo.

Se fizeres o trabalho de casa, o mesmo quer dizer, tiveres escrito a tua ideia e todos os pormenores que a envolvem, ou seja, tiveres feito um plano de negócio em que analisaste bem o mercado e os teus clientes, saberás exatamente quando é previsto começares a ter resultados com as ações que fizeres.

Uma coisa é certa, se não fizeres nada, nada vai acontecer.

Por exemplo, se vais iniciar um negócio na área da agricultura, é obvio que até teres vendas vais passar alguns meses senão anos, e é bom que estejas prepara@ para isso.

Lidia Sousa



4 “Não posso faturar muito para não pagar impostos!”

Adoro desconstruir este mito.

A maioria dos empreendedores assume isto como verdade absoluta e como se pagar impostos fosse mau.

Não! Há que saber como fazer para poupar, é certo, mas os impostos têm uma utilidade.

Faço-te a seguinte pergunta: tens estradas, pagaste ao empreiteiro pela sua manutenção? tens serviços de saúde mais acessíveis, és tu que pagas os salários aos médicos e enfermeiros diretamente?

Não estamos aqui a por em causa se é de qualidade ou não. E sim, são os teus impostos que vão pagar estes serviços.

Quando alguém me aborda para começar um negócio, aponto sempre para a forma mais simples e mais barata de começar. Porquê? Porque realmente quero que esses negócios prosperem e durem muito tempo, e para isso, quanto mais simples e barato começarem, melhor!

Quando falo que, o limite de isenção de IVA e IRS é de 14.500 euros (2024, 15.000 euros em 2025), os empreendedores assumem logo que não podem passar desse limite! Porquê?!

Se faturarem mais também vão ter mais dinheiro para pagar os imposto, certo? E com a estratégia certa vão sim ter dinheiro para isso.

Não se limitem por isso!

Grandes empreendedores pagam milhares em impostos e são felizes por isso.

Queres ser grande ou não?

Lidia Sousa

5 “O IVA é dinheiro meu.”

O IVA é um imposto. Imposto sobre o Valor Acrescentado.

E não, não é dinheiro teu. E tens de ter isso bem em mente.

O dinheiro que é teu é o teu valor (valor base). O dinheiro que vais pedir ao teu cliente é o teu valor mais IVA. E o que vais fazer?

Sugiro sempre que ponhas o IVA numa conta á parte, e esquece que ele existe, pelo menos durante 3 meses. E se possível, põe numa conta, por exemplo de poupança, que te dê juros por teres lá o dinheiro parado e como prazo de 3 meses.

Ao fim de 3 meses a tua contabilidade irá informar-te do IVA que terás de pagar (ou não) e tu já terás esse dinheiro separado.

Melhor ainda, e vai sobrar. Porquê? Porque o IVA que vais pagar é a diferença entre o IVA das vendas e o IVA das compras, o que significa que vais ficar com o IVA das tuas compras! E o que vais fazer nessa altura?

Eu diria, nada. Não mexas, deixa estar, é uma espécie de poupança.

Assim nunca ficarás aflit@ quando tiveres de pagar o IVA.

Não é bom?



Lidia Sousa

6 “Não preciso de ninguém para começar a empreender.”

Completamente mentira!

Precisas pelo menos de 1 pessoa: tu!

Para começares um negócio, dependendo da ideia e do investimento que terás de fazer para começar, podes de facto, apenas precisar de ti.

Terás de ter consciência que serás: empregado de limpeza, de escritório, administrativ@, diretor@ de compras, diretor@ de marketing, produtor@ de conteúdos, gestor@ de redes sociais e finalmente CEO do teu negócio.

Durante algum tempo deverás de facto saber um pouco de todas estas tarefas. Considera como que um estágio para seres líder do teu negócio. Para isso tens de saber como se fazem as coisas, certo?

No entanto, é importante que tenhas em mente que, para crescer, terás algum dia de aumentar a equipa, para que tu possas voltar a ter tempo para ti e para a tua família.

E quando será esse momento? Quando tu trabalhares muito mais do que 8h por dia, quando vires que não consegues satisfazer todas as necessidades dos teus clientes e comesças a sentir-te cansad@.

Estará então na altura de pensares em crescer. Sem medos!

Lidia Sousa

7 “Meter pessoas na equipa/empresa é um custo.”

De facto esta é uma das maiores dores de crescimento dos empreendedores com quem trabalho, e a outra falarei a seguir.

Encaram sempre o aumento da equipa como um custo e não como deviam ver: como um investimento!

Sim, é um investimento e com grande potencial. Porquê?

Porque vais “ganhar” mais uma cabeça, dois braços e duas pernas para te ajudar.

Sim, sim eu sei, não é de graça e a segurança social, e os seguros e os subsídios de férias e natal, etc....

Bem, vamos lá:

- Será que precisas de uma pessoa a tempo inteiro para começar? Pode ser part-time, logo, despesas menores.

- Será que tem de ser com contrato de trabalho? Logo de início? Se calhar a pessoa pode passar recibos verdes, ou ato isolado pelas horas/serviços que fizer no teu negócio. Consoante o trabalho, a pessoa e a necessidade e também a faturação deverás ir avaliando se precisas de mais tempo ou não dessa pessoa e como o remunerar.

Se não souberes, se não perceberes nada disto, pede ajuda à contabilidade!

Lidia Sousa

8 “Eu não consigo delegar.”

Consegues sim!

Então, não conseguiste tornar-te empreendedor@? A maioria dos empreendedores que conheço e acompanho têm muita dificuldade em delegar, porquê?

Eu chamo-lhe o “síndrome do bebé”. O negócio é o seu “bebé” e ninguém trata melhor dele do que tu. Só tu é que sabes fazer o serviço/produto na perfeição.

Mas se precisas de ajuda e se queres crescer, vais ter de delegar.

Existe um processo, que te pode dar mais segurança.

- Delega primeiro tarefas simples.
- Depois de constatares que as tarefas estão a ser bem realizadas, comesças a passar tarefas com cada vez maior grau de complexidade e responsabilidade.
- Confirma sempre que a cada nova tarefa a pessoa entendeu bem o que era preciso fazer e mais, o objetivo final, o grande porquê, por detrás daquela tarefa.
- Pede e aceita sugestões (se fizerem sentido, claro!)
- Valida no fim que as tarefas foram realizadas conforme pretendido e se não forem, questiona porquê.

Não invalides continuar a delegar apenas porque a pessoa não fez uma tarefa conforme querias.

Se ela não percebeu quando falaste oralmente, experimenta escrever?

Pode resultar!

Lidia Sousa



9 “Não preciso da contabilidade para gerir o meu negócio!”

Nunca me disseram isto diretamente, mas não é preciso, pois as atitudes dos empreendedores denotam isto mesmo: só precisam da contabilidade para lhes dizer quanto têm de pagar de impostos e quanto menos melhor.

Mas isto é tão redutor!

A maior parte dos empreendedores não percebe que a contabilidade é um pilar fundamental para o sucesso do seu negócio!

Mais, já diz Warren Buffet (conheces?): “A contabilidade é a linguagem dos negócios”. E este senhor é milionário, um dos maiores do mundo!

A contabilidade é essencial para conduzir um negócio rumo ao sucesso.

Os mapas que a contabilidade produz, são como os relatórios das análises clínicas ao sangue, permitem saber se um negócio está bem de saúde ou não.

Permitem medir a performance do teu negócio. Se estás a ter lucro, parabéns, a faturação é mais do que suficiente para pagar os custos do teu negócio, e a diferença entre a faturação e os custos, é a tua margem, que convém seja a maior possível.

Com base nestes mapas, a contabilidade ajuda-te a perceber o caminho que já percorreste, o que correu bem e o que podia ter corrido melhor, e ajuda-te a desenhar um novo caminho, a traçar objetivos, a fazer orçamentos, a avaliar desvios, enfm... a gerir o teu negócio, rumo ao sucesso.

Tens de ser contabilista para ter um negócio? Claro que não! Mas deves ter interesse em saber os números, em interpretá-los e ter o melhor aconselhamento para te ajudar.

Lidia Sousa

10 “Não preciso de definir objetivos nem visão para o meu negócio!”

Ok, vou fazer de conta que acredito.

Então diz lá, quanto queres faturar para o ano?

Não sabes? Então como sabes como fazer para lá chegar?

Se os atletas não tivessem uma meta, como saberiam quando lá chegassem? Iriam estar continuamente a correr?

O autor do livro “Alice no país das maravilhas”, Lewis Carroll, numa das partes do conto escreveu o seguinte diálogo:

“Gatinho de Cheshire (...) Poderia me dizer, por favor, que caminho devo tomar para ir embora daqui?”

- Isso depende muito de para onde quer ir - responder o Gato.

- Para mim, acho que tanto faz... - disse a menina.

- Nesse caso, qualquer caminho serve - afirmou o Gato.”

Se queres ter sucesso no teu negócio isso tem de se traduzir em números primeiro anuais, depois trimestrais e mensais. Assim, ao medires depois, saberás se estás a caminhar para o teu objetivo.

A visão é mais abrangente, pode traduzir-se em objetivos para atingir no curto prazo ou médio/longo prazo. No fundo traduz-se na forma como queres ver o teu negócio daqui a 1 ano, 3 ou 5. O que vais estar a fazer nessa altura? Que pessoas vais impactar? Quantos clientes vais ter? Onde vais estar presente? É sonhar, mas sonhar em GRANDE!

Como diz a Susana Torres, Coach e Mentora de Alta Performance “Dá menos trabalho pensar em grande do que pensar pequeno!”

Pensas que não é possível?

Pensa no teu negócio se não houvessem limitações nem de espaço, nem financeiras, nem materiais. Pensa livremente! (já te estou a ver a sorrir ao imaginares o teu negócio daqui a uns anos). É porque se pensares no teu negócio daqui a uns anos com os recursos que tens agora, não vais pensar em grande, vais pensar limitado, ou seja, pequeno.

Lembra-te, “o sonho comanda a vida” e neste caso é a visão que comanda o teu negócio!

Lidia Sousa

11 “Não preciso de planejar!”

Ai não?

Já diz a frase: quem não planeia, já planeia falhar!

É mesmo muito importante. Planejar permite-te ter mais tranquilidade, porque sabes o que tens de fazer para atingires os teus objetivos.

Tenho a certeza que não te tornaste empreendedor para ter uma vida medíocre, nem para estares na média.

Então planeia! Para isso, aviso já, tens de ter definida a visão, de que falei anteriormente, e os objetivos também. Agora é só planeares o quê e quando vais fazer para atingires esses objetivos rumo à tua visão.

Se não queres falhar, tens de planejar!

Não sabes como fazer? Pára, pensa. O teu negócio também tem de ser pensado. É como carregar o telemóvel para voltar a usar. Tens mesmo de parar, para veres onde estás e definires para onde queres ir.

Sem saberes a tua situação atual não saberás como podes sair dela.

O planeamento são ações concretas que vais definir, para serem feitas em dias concretos e horas também, com vista aos teus objetivos.

Se os teus objetivos são mensais ou trimestrais, deves parar novamente nessas alturas e avaliares a tua performance, pode ser que tenhas de ajustar as ações, o mesmo é dizer planeamento, para conseguires atingir o que desejas para o teu negócio.

Se não sabes como fazer, pede ajuda, a contabilidade poderá ajudar-te, não fiques é parado à espera de ter tempo, para fazeres isto.

Lidia Sousa

12 “Só preciso de ganhar o suficiente para viver e pagar as minhas contas.”

A sério? Mesmo?

Ok, então devo-te dizer que estás a ser egoísta e só a olhar para o teu umbigo.

Digo o mesmo quando alguém me diz “Ah e tal tenho um projeto, uma ideia, mas está na gaveta...”. Quantas pessoas podiam estar a usufruir do teu produto/serviço e não estão porque (por medo também) o tens na “gaveta” bem guardado? A quantas pessoas podias dar trabalho? Quantas pessoas podias ajudar? Se não tiras a tua ideia do papel ou o projeto da gaveta, estás a ser egoísta.

Ouçó tantas pessoas, incluindo empreendedores a dizer isto! A sério que “só precisas do suficiente para viver e pagar as tuas contas”?

E se tivesses mais do que o suficiente? Não saberias gerir é isso?

E se tivesses mais do que “o suficiente”, não podias ajudar pessoas dando emprego, fazendo caridade, etc.?

Quando pensas assim, estás a dizer ao universo que só precisas do suficiente, logo, só vais ter o suficiente, simples assim.

Para um empreendedor de sucesso, o “suficiente” nunca é suficiente, ele quer ganhar mais, para poder ajudar mais pessoas, para poder dar trabalho a outras tantas, para poder investir, etc. E não estou a falar de ambição desmedida, mas sim de vontade genuína de crescer e ajudar a crescer.

Por isso, nunca digas isso, pede e espera sempre mais, porque podes, mereces e consegues!

Lidia Sousa

13 “O meu negócio não funciona sem mim.”

Bem, lamento informar-te que, mais cedo ou mais tarde, e convém que seja mais cedo, sim, o teu negócio tem de funcionar sem ti!

Sim, sim. Mesmo que seja o teu “bébé”, até estes seres queridos vão ganhando independência com a idade, e porque é que o teu negócio não?

Normalmente ouço isto quando se aproximam as férias, e os empreendedores levam trabalho atrás de si, o telefone atrás de si, continuam a responder a tudo, mesmo nas férias. Então, não estão de férias, certo?

E como resolver isto?

Primeiro quero que tomes consciência que, se ainda és a única pessoa no teu negócio, tens de ter tempo para ti e também para a tua família.

Organiza-te e planeia. Se não der para tirar 2 semanas seguidas, tira 1, se não der para tirar 1, tira dois fins de semana. Mas faz por estar “presente” para ti e para os teus nessa altura.

É tão importante descansares, renovares energias, estares bem!

E o teu negócio vai agradecer, acredita!

Primeiro estás tu, depois a família e depois o negócio! Como diz o Joel Jota, não invertas a ordem.

Se queres ter um negócio de saúde, começa por ti!

O teu negócio vai ser o teu reflexo.

Sim sim, se estiveres bem o teu negócio também vais estar.

Pensa um pouco e vais-me dar razão.

Por isso, descansa, tira tempo para ti e para os teus e quando fores de férias/descanso, avisa os teus clientes e fornecedores e não vejas o e-mail. Eles irão respeitar esse espaço, se tu o respeitares primeiro.

Lidia Sousa



CONCLUSÃO

Espero que o que partilhei contigo neste e-book tenha feito sentido para ti e que te ajude a abrir a mentalidade para o teu crescimento e progresso.

Daqui deste lado podes contar comigo para o que precisares!

Se ainda não conheces, e queres um impulso extra para direcionares a tua mentalidade, deixo-te aqui o link para ouvires o meu podcast semanal, “Negócio Pod+”, disponível em todas as plataformas de podcast:



Dia 30 vou lançar um audiocurso “Mindset Evolution: Desafios para empreendedores de sucesso”. Se queres ser o primeiro a ter acesso a este curso com condições exclusivas entra no grupo VIP do whatsapp aqui:

[→GRUPO VIP DO WHATSAPP](#)

Obrigada por me leres e se poderes deixa o teu feedback nas redes sociais!

Lidia Sousa



Redes sociais: [lidiasousa_sucessonagem](#)

E-mail: geral@lidigest.pt

Contatos: 916 108 836

Lidia Sousa