

8 erros que os empreendedores devem evitar

Ignorar a concorrência, não sabe lidar com a equipe e misturar as contas pessoais e profissionais são problemas graves na gestão.

Ter fluxo de caixa, controlar o estoque, saber lidar com funcionários e cuidar do marketing da empresa. Alguns itens de gestão e controle de uma empresa praticamente já fazem parte do senso comum. Essas e outras dicas de administração são temas recorrentes de palestras e livros.

Especialistas afirmam, no entanto, que apesar de ser de conhecimento geral, esses erros são muito comuns entre micro e pequenas empresas. Como lidar com eles? Para o professor de economia da ESPM José Eduardo Amato Balian, um plano de negócios detalhado pode prever mais da metade dos problemas que uma empresa vai enfrentar e ajudar a solucioná-los.

Confira os equívocos mais recorrentes entre empreendedores que podem ser fatais para o negócio.

1. Achar que amigos são bons sócios

O professor de economia da ESPM destaca que a sociedade deve ser formada com alguém que compartilhe os mesmos valores e objetivo. "É essencial que, além disso, a pessoa seja complementar, por exemplo, um com formação técnica, outro melhor em gestão; um mais arrojado e outro conservador". Embora a amizade facilite a inteiração, é importante ter intimidade profissional para poder acertar.

2. Não investir em marketing

Com a diversidade de opções existentes, os clientes vão recorrer a empresas com as quais se familiarizem e, para isso, é preciso divulgar. "Fazer propaganda não é só coisa para empresa grande. Tem que ser proporcional aos recursos e ao tamanho da empresa, mas deve existir", diz o consultor do Sebrae/SP. Seja com panfletos, mídias sociais ou anúncios específicos, as pequenas empresas não podem contar com a sorte para atrair os consumidores.

3. Não ter reservas financeiras

Abrir a empresa precisando de um retorno financeiro imediato é uma grave falha. É preciso lembrar que existe um ponto de maturação até que o negócio passe a dar lucro. "Alguns iniciantes não têm reserva financeira para se sustentar até o alcance do ponto de equilíbrio, com uma necessidade iminente de viver e sobreviver dos resultados da empresa", explica Carrer.

O professor de economia da ESPM lembra que a situação é mais corriqueira do que se imagina e pode comprometer todo o negócio. "Muitos empresários não dimensionam a necessidade de capital de giro. É comum começar o negócio e só depois verificar que o dinheiro demora mais para retornar e tem contas a pagar".

4. Misturar contas física e jurídica

A falta de organização de muitos empresários na hora de gastar o dinheiro da empresa pode causar danos irreversíveis. "Mesmo quando a empresa já é lucrativa, a intensidade das retiradas e a falta de controle sobre o que é dinheiro da empresa e o que é gasto pessoal pode conduzir uma empresa saudável a um desequilíbrio financeiro irreversível", aponta o consultor do Sebrae/SP.

5. Não controlar estoque

Hoje, por incrível que pareça, pode ser difícil encontrar uma pequena empresa que cuide atentamente do estoque e faça um controle na escala que deveria. Para ele, isso ainda é um

desafio no ramo. "A depender do que se vende, é preciso fazer um inventário uma vez por dia, por semana ou, ao menos, por mês, o que implica um controle de estoque deficiente que pode se refletir em uma complicação nas contas a pagar e prazos", indica o consultor.

6. Ter dificuldade em lidar com a equipe

À medida que o negócio cresce, a estrutura organizacional começa a exigir mais técnica e organização. "Gestão de recursos humanos pode ser um item de dificuldades comuns na empresa", avalia Gustavo Carrer. Questões como remuneração, planos de carreira e processos de seleção e treinamentos merecem atenção. "Sem buscar ajuda, o empreendedor costuma errar bastante na hora de contratar", diz.

7. Subestimar a concorrência

Para o consultor do Sebrae-SP, também é comum olhar para empresas semelhantes apenas sob o aspecto das deficiências, sem reconhecer o que o concorrente tem de bom. "Esquece-se de que a empresa que está há mais tempo no mercado estabeleceu relação com os consumidores. Pessoas já se acostumaram a comprar ali e já se acostumaram, inclusive, com as falhas do estabelecimento". É importante perceber a capacidade de ofensiva da concorrência, bem como de melhorar e consertar erros cometidos.

8. Desconhecer o mercado

Para Balian, é essencial fazer uma previsão de vendas para tentar errar menos. "Um estudo do mercado é importantíssimo, porque muitas vezes se vende menos do que se espera". Segundo o consultor do Sebrae-SP Gustavo Carrer, é um erro comum entre quem está começando no mundo dos negócios acreditar em grande procura de produtos sem uma pesquisa prévia. "Muitos não têm noção do ponto de equilíbrio da empresa e acham que é fácil conseguir dinheiro. É um otimismo exagerado", diz Carrer.

Fonte: Exame online [Portal].

Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/>> Acesso em 28 fev. 2012.