

Principais erros ao se montar uma pequena empresa

**Emerson Castello Branco Simenes*

É muito comum pessoas cansadas do atual trabalho ou desempregadas aventurarem-se em novos empreendimentos. Muitas delas começam um negócio a partir de uma idéia ou de um sonho. Imaginam montar um negócio e em pouco tempo começar e viver dos rendimentos desse empreendimento. Na maioria das vezes, esse sonho acaba se tornando um pesadelo, pois o empreendimento não foi bem planejado.

Muitas vezes a pessoa tem um emprego fixo, mas não está satisfeito com o trabalho, com o chefe ou não se sente realizado e quer mudar de vida. Vem então a idéia de ser o próprio patrão. Ainda há aquelas que estão desempregadas, não conseguem nova colocação e imaginam que abrir um próprio negócio seja a melhor alternativa para voltar a trabalhar. Estes são os dois casos clássicos de empreendedores que fracassam por falta de planejamento e falta de capital.

Em muitos casos, essas pessoas acabam lançando-se em ramos de atividade totalmente desconhecidos, simplesmente porque "ouviram dizer" que é um ramo lucrativo, ou porque sonham com um trabalho que lhes dê prazer. Todos os ramos são lucrativos, desde que se conheça o mercado, o local onde a empresa será instalada, os fornecedores, os prazos de pagamento dos insumos, o prazo de retorno do investimento, taxas e impostos a serem pagos e mais do que tudo, que se tenha uma boa noção das despesas e receitas mensais do empreendimento.

O principal motivo que faz pequenas empresas naufragarem antes do primeiro ano de vida é a falta de planejamento. Esse planejamento muitas vezes não é feito por falta de conhecimento da estrutura de um negócio, ou por subestimar as despesas do início da atividade de uma empresa. Nestes casos, o negócio tem início com pouco dinheiro, sobrando pouca reserva para imprevistos e para a sobrevivência durante o tempo que o empreendimento ainda não começou a se pagar. Nesta hora o empresário tem continuar tirando dinheiro do bolso para alimentar a empresa até que ela comece a dar lucro, e ainda tem que ter dinheiro para pagar suas contas pessoais. É nesse ínterim que as contas desandam. Começa a faltar dinheiro para injetar na empresa como capital de giro ao mesmo tempo que falta dinheiro para o pagamento das contas pessoais. No fim das contas, as únicas alternativas que restam são vender a empresa por um valor irrisório, ou ainda, a mais penosa, que é simplesmente fechar as portas e arcar com todos os prejuízos.

Todos estes transtornos podem ser evitados. Basta que seja feito um planejamento meticuloso do empreendimento antes que se invista o primeiro centavo. Caso o empreendedor não se sinta capaz de fazer este trabalho, pode contratar empresas ou consultores aptos a realizar este trabalho. Claro que isto também requer um desembolso. Mas este gasto com um profissional qualificado não será em vão, pois ele lhe esclarecerá muitos pontos que podem inviabilizar o seu projeto e com isso evitar que você invista dinheiro e tempo num sonho que em menos de um ano pode se transformar num pesadelo e jogá-lo de novo no mercado de trabalho. Mas pode também orientá-lo a redirecionar o seu projeto e torná-lo viável, fazendo com que o

seu lucro venha em menos tempo do que viria caso você não fosse assistido por um profissional qualificado.

**Emerson Castello Branco Simenes. www.cbsconsultoriafinanceira.com.br*