

## FOLHA DE S.PAULO



# Saiba quais são os 7 erros mais comuns entre empreendedores

Atitude passiva, problemas com sócios e com as finanças podem levar pequenos negócios para o buraco

7.out.2019 à 1h00

 EDIÇÃO IMPRESSA (<https://www1.folha.uol.com.br/fsp/fac-simile/2019/10/07/>)

### Carolina Muniz

**SÃO PAULO** Falta de planejamento, dificuldades de gestão e comportamento passivo são os principais fatores que levam uma empresa ao fracasso (<https://www1.folha.uol.com.br/mpme/2019/07/de-uma-giradilha-no-seu-negocio-e-evite-o-fracasso.shtml>). Em muitos casos, o empreendedor demora a descobrir o problema que está ameaçando sua empresa porque resiste em fazer uma autoanálise e buscar ajuda.

A seguir, veja sete erros mais recorrentes cometidos por pequenos empresários e formas de evitá-los, de acordo com especialistas em negócios.

### **Não usar indicadores para medir performance**

Tomar decisões que não são baseadas em dados é uma atitude perigosa. Por exemplo, dar 10% de desconto nos pagamentos à vista, porque todos dão. Ou fazer uma promoção (<https://www1.folha.uol.com.br/mpme/2019/02/empresario-deve-fazer-promocao-com-prazo-e-regras-claras-para-ter-lucro.shtml>) sem calcular se o preço estabelecido é viável.

O empresário deve trabalhar com pelo menos três indicadores básicos: quanto

ganha, quanto gasta e quanto recebe por produto.

Sem uma autoanálise, ele não consegue verificar se o negócio está financeiramente saudável e descobrir se algo está dando errado. Aí, acaba pegando um empréstimo para estancar o prejuízo, mas se endivida ainda mais, porque não vai ao cerne do problema.

### **Ficar refém de preço, sem buscar diferenciação**

Para uma pequena empresa, é muito difícil entrar na guerra por preço, já que as grandes redes podem comprar produtos em escala ou perder dinheiro em um item para ganhar em outro.

A grande vantagem do pequeno negócio é estar mais próximo dos clientes. O empreendedor pode usar isso a seu favor, buscando criar uma identidade e se diferenciar dos concorrentes, seja pelo atendimento, seja pelo espaço, seja pela comodidade.

Cada vez mais os consumidores estão em busca de empresas que tenham propósito claro e defendam causas de forma verdadeira, como, por exemplo, as ligadas ao ambiente e aos direitos das minorias.

### **Montar o negócio sem saber se há demanda por ele**

Boa parte das empresas fecha por falta de clientes. Isso acontece, sobretudo, porque não há um planejamento adequado. O empreendedor acredita que sua ideia é boa, sem validá-la no mercado.

Às vezes, ele até faz alguma pesquisa, por exemplo, para saber se o bairro em que vai abrir sua loja tem um bom número de pessoas que correspondem ao seu público-alvo. Mas isso não significa que, porque elas fazem parte do público-alvo, vão consumir o produto ou serviço.

Antes de gastar dinheiro para alugar um imóvel, reformar o espaço e criar uma marca, o empresário deve testar a demanda com um protótipo — algo próximo do que ele pretende oferecer sem um investimento tão alto. A partir do retorno dos consumidores, ele deve avaliar se é o caso de mudanças ou até

mesmo abandonar a ideia.

### **Misturar finanças pessoais com as da empresa**

Para facilitar o controle de entradas e gastos, o ideal é ter duas contas separadas no banco, uma para a pessoa física e outra para a jurídica. Mas, no começo do negócio, nem sempre isso é possível.

É fundamental, então, pelo menos criar uma planilha detalhada para diferenciar os custos da empresa dos pessoais. A confusão entre contas é muito prejudicial porque impede o empreendedor de fazer uma avaliação da performance de seu negócio. Ele não consegue saber, por exemplo, se está consumindo capital da firma para pagar as contas de casa ou se está tirando dinheiro de outros rendimentos para sustentar o negócio. E isso pode levar a empresa para o buraco.

### **Centralizar** (<https://www1.folha.uol.com.br/mpme/2019/07/empreendedor-solo-deve-saber-quando-e-hora-de-terceirizar.shtml>) **todas as funções**

Muitas vezes, pequenos empresários fazem questão de que todas as decisões, até as mais simples, passem por seu crivo antes de serem executadas. Com isso, não preparam a empresa para funcionar na sua ausência nem permitem que ela cresça.

Se a firma e o dono são uma coisa só, toda vez que ele adoecer ou tem qualquer outro problema, o negócio sofre esse impacto. Além disso, o empreendedor fica sobrecarregado, o que pode afetar seu desempenho e até sua saúde, por excesso de estresse.

As companhias que, em geral, conseguem expandir e têm sucesso duradouro são aquelas com processos estruturados e funções bem distribuídas, que não dependem de uma única pessoa para existir.

### **Ficar preso à operação e não conseguir inovar**

O pequeno empresário tem tantas tarefas para resolver no dia a dia que, muitas vezes, não consegue parar para pensar no futuro da companhia nem se atualizar.

Sugado pelas funções operacionais, ele deixa de ser um administrador para se tornar um bombeiro, apenas apagando incêndios em vez de resolvê-los. Se fica muito preso à rotina, também não percebe as transformações no comportamento dos consumidores e não consegue se adaptar às novas demandas, insistindo em fazer as coisas do jeito que sempre fez.

Para conseguir inovar e não ficar para trás, é necessário estar atento às mudanças do mercado, fazer cursos e participar de eventos ligados a empreendedorismo e ao seu ramo de atuação. Por exemplo: as poucas lan houses que não fecharam as portas foram aquelas que, na hora certa, migraram para o universo gamer e passaram a trabalhar com venda e manutenção de jogos, equipamentos e acessórios.

### **Fazer uma sociedade ruim e não tomar precauções**

Muitas companhias morrem por conta de desentendimento entre sócios

(<https://www1.folha.uol.com.br/mpme/2019/05/mesmo-entre-amigos-acordo-de-socios-deve-ser-formalizado.shtml>). Para tentar evitar essa situação, é preciso ter critérios objetivos na hora de escolher o parceiro —que, em primeiro lugar, precisa ter expectativas e valores éticos alinhados aos do empresário.

Nem sempre é uma boa ideia empreender com um amigo, porque a parceria pode ser prejudicial para o negócio e para a amizade. O sócio deve ser, sobretudo, alguém que tenha competências complementares às do empresário.

E o acordo deve ser formalizado. O ideal é que seja registrado em cartório, mas, no começo, já ajuda fazer um documento escrito e assinado por todos, elencando intenções, responsabilidades, regras para tomada de decisões e para a divisão do capital.

Fontes: Alessandra Andrade, gestora do Faap Bussiness Hub; Francisco Marques, consultor do Sebrae-SP; Marcus Salusse, coordenador de projetos do centro de empreendedorismo e novos negócios da Fundação Getulio Vargas e Tânia Gomes, vice-presidente da Associação Brasileira de Startup

## sua assinatura pode valer ainda mais

Você já conhece as vantagens de ser assinante da Folha? Além de ter acesso a reportagens e colunas, você conta com newsletters exclusivas ([conheça aqui \(https://login.folha.com.br/newsletter\)](https://login.folha.com.br/newsletter)). Também pode baixar nosso aplicativo gratuito na [Apple Store \(https://apps.apple.com/br/app/folha-de-s-paulo/id943058711\)](https://apps.apple.com/br/app/folha-de-s-paulo/id943058711) ou na [Google Play \(https://play.google.com/store/apps/details?id=br.com.folha.app&hl=pt\\_BR\)](https://play.google.com/store/apps/details?id=br.com.folha.app&hl=pt_BR) para receber alertas das principais notícias do dia. A sua assinatura nos ajuda a fazer um jornalismo independente e de qualidade. Obrigado!

---

### ENDEREÇO DA PÁGINA

<https://www1.folha.uol.com.br/mpme/2019/10/saiba-quais-sao-os-7-erros-mais-comuns-entre-empreendedores.shtml>