



Abri minha empresa, e agora?



Formalizar a abertura da própria empresa é um passo fundamental para iniciar os negócios com o pé direito. É preciso, no entanto, ter em mente que essa é apenas a primeira etapa de uma jornada repleta de processos que precisam ser cumpridos para que um empreendimento possa operar correta e legalmente. Desde as obrigações burocráticas até as melhores práticas e estratégias para atingir seus objetivos, são muitas as respostas para a pergunta “abri minha empresa, e agora?”.

Em um bate-papo sobre o tema, Deivid Paz Genro, assistente de atendimento do Sebrae RS, falou sobre os primeiros passos que devem ser dados por novas empresas, sejam aquelas recém-formalizadas ou as que estão em vias de formalizar. Confira os destaques e as principais orientações proporcionadas pelo especialista durante essa conversa!

Plano de negócio: estratégico antes mesmo da formalização

O plano de negócio é o documento que dá clareza ao empreendedor sobre o que deve ser feito para erguer a empresa. Para Deivid, o momento ideal para usar essa ferramenta é antes da formalização, pois ela ajuda a avaliar de forma mais assertiva as oportunidades do mercado, proporcionando uma base mais sólida para tomar decisões.

“É uma ferramenta maravilhosa e é de grande ajuda sempre que uma decisão precisa ser tomada no negócio”, afirma.

“Existem muitas técnicas para montar um plano de negócio, e não há uma melhor que a outra, pois cada uma foi pensada para um perfil de empreendedor e para uma situação diferente”, acrescenta Deivid.

Fazer o plano de negócio não precisa ser uma tarefa complexa e pode começar com a resposta a simples perguntas, como: o que vou fazer? Para quem vou fazer? Qual a minha proposta de valor? Quem são os meus fornecedores ou parceiros? Como vou alcançar os meus clientes? E qual o investimento necessário?

Metodologias para elaborar o plano de negócios

Para negócios com investimento inicial mais alto ou empreendedores com perfil estratégico, é importante produzir um plano de negócio mais detalhado e que dê maior segurança às decisões tomadas – é o caso de fábricas e lojas físicas, por exemplo. Uma ferramenta disponível para quem optar por esse modelo é o [PNBOX do Sebrae](#).

Já projetos e pessoas com perfil mais prático podem utilizar como ferramenta de planejamento o Canvas, que permite organizar o negócio de forma visual. “Quem tiver esse perfil, precisa ter cuidado com a exposição ao risco, e uma forma de lidar com isso é limitar o investimento. O foco do empreendedor será: como eu posso simplificar a minha ideia para, com o menor investimento possível, testar ela no mercado, colher os feedbacks e usá-los para incrementar o negócio”, alerta Deivid.

Finanças para negócios “recém-nascidos”

Outro ponto fundamental após a abertura da empresa são as finanças. É importante que o empreendedor, desde o princípio, separe a vida financeira pessoal e a do negócio, pois é muito comum que haja essa confusão. “Ao misturar as finanças pessoais com as da empresa, o empreendedor pode comprometer o crescimento e a sustentabilidade da empresa retirando o capital que seria reinvestido”, diz Deivid.

O especialista acrescenta que outra armadilha possível no estágio inicial é que a empresa não vá bem e o empreendedor tente encobrir a situação endividando-se ou usando outras fontes de renda. “Uma dica é estabelecer um valor fixo de retirada que seja sustentável para o negócio. Isso pode significar que cortes no orçamento pessoal serão necessários”, explica ele. Para lidar com essa questão, existem os controles financeiros direcionados a organizar custos fixos e variáveis do negócio – como fazer anotações diárias das entradas e saídas, mantendo essas informações atualizadas. Isso poderá auxiliar na análise e na tomada de decisões mais assertivas no dia a dia do negócio.

E se o negócio não der lucro? Alguns negócios podem demorar a dar lucro após a abertura e, segundo Deivid, isso é normal. O empreendedor deve conter sua expectativa nos primeiros meses, quando a empresa ainda está em período de adaptação, construção da base de clientes e reinvestindo para se consolidar. Nessa fase, o empreendedor deve aprender a administrar o capital de giro e o fluxo de caixa.

Capital de giro: dinheiro para manter a empresa no dia a dia, no médio e curto prazo. Para novas empresas, normalmente vem do investimento inicial até que a empresa atinja o ponto de equilíbrio, ou seja, quando passa a cobrir seus próprios custos.

Fluxo de caixa: é o dinheiro no tempo, o valor necessário entre o momento de comprar dos fornecedores e receber o pagamento do cliente. Ao pagar fornecedores à vista, mas receber a prazo, muitos empreendedores antecipam recebíveis ou entram no cheque especial, aumentando os custos da empresa.

Dica:

Dar prazo aos clientes não é errado, mas é preciso sempre calcular a diferença entre as datas de pagamento e recebimento de modo que a empresa não gere novas dívidas para manter as operações.

Quer ouvir a entrevista na íntegra e aproveitar todas as dicas do especialista? **Clique aqui e aproveite.**