

5 Regras que podem ajudá-lo a calcular o custo de abrir um negócio

Veja aqui cinco regras que podem ajudá-lo a calcular o custo de abrir um negócio:

1-Tenha um plano sólido — Depois, é só alterá-lo A maioria dos artigos sobre como iniciar seu próprio negócio fala da necessidade de um plano de negócio. E é verdade. Mas isso não é o início nem o fim do cálculo dos custos iniciais. Jeff Shuman, que comanda os estudos empresariais no Bentley College em Waltham, Massachusetts, EUA, firma que: "Costuma-se dizer que o empreendedor vê uma oportunidade, cria um plano comercial para tirar proveito dela, determina o capital que será necessário, reúne o capital e, por fim, aplica o valor para criar o negócio descrito no plano". Mas há um grande problema nesse modelo, afirma Shuman: tudo gira em torno de fazer o negócio certo da primeira vez, e isso não ocorre com frequência. "Na verdade, é provável que alguns de seus pressupostos sejam ótimos e outros não valham o papel onde foram escritos", diz ele. Shuman e outros alegam que calcular os custos iniciais significa revisar regularmente os pressupostos e alterar o modelo inicial do negócio. Criar um plano de negócio é útil porque força o empreendedor a registrar tudo que será necessário para iniciar o empreendimento — suporte legal e tributário, suprimentos de escritório, equipamentos, despesas postais, espaço administrativo, salário dos funcionários, seguro etc. Mas esse plano inicial provavelmente será alterado muitas vezes à medida que você aprender coisas novas e as incorporar ao plano.

2-Esteja pronto para retroceder É tentador reunir o que é necessário para o negócio imaginado e decidir que precisa de tudo para começar. Mas retroceder e buscar um modelo menor pode permitir dar o pontapé inicial e também preservar capital. Shuman usa o exemplo de alguém que calcula em R\$ 5 mil o valor do metro quadrado para começar um negócio do varejo em um shopping local. "Você pode começar dessa forma e redigir um plano comercial com base nesse valor", afirma ele. "Mas talvez fosse melhor abrir um quiosque no shopping e testar a demanda por seus produtos no local". Esse teste de consumo reduz os custos iniciais. O resultado é um ciclo inicial de negócios que visa menos a geração de lucros e mais a geração de informações. "Com isso, você financia sua empresa com base em ciclos", diz Shuman. "Quando você entra no segundo ciclo e começa a expandir o negócio, os números não mais se baseiam em grupos de amostragem ou em pesquisas, mas na experiência do mundo real".

3-Calcule os preços e o tempo corretamente Calcular o fluxo de caixa inicial faz parte do cálculo dos custos iniciais. Essa é uma área em que as empresas, certas vezes, são menos otimistas do que deveriam. "Os proprietários de pequenas empresas podem subvalorizar seus produtos ou serviços, achando que têm que iniciar com preços bem baixos para competir", afirma Barbara Bird, que preside o programa de gestão empresarial na American University em Washington, D.C. "Não precisa necessariamente ser assim".

4-Estime corretamente o momento de abrir Ao iniciar um negócio, o tempo pode, literalmente, significar dinheiro. Digamos que você tenha custos fixos, como um aluguel mensal. Se você tiver que reformar o espaço antes de abrir as portas, esses custos fixos serão custos iniciais adicionais até que seja possível inaugurar. Já vi diversos empresários definirem um cronograma para seus empreendimentos e esbarrarem em requisitos de zoneamento, segurança e inspeções impostos por órgãos de regulamentação locais. Por esse motivo, creio que um dos primeiros lugares que um futuro proprietário de empresa deve procurar — mesmo antes de buscar um financiador ou agente financeiro — é o departamento de planejamento ou licenciamento da prefeitura. Os alvarás e as inspeções de construção podem adiar por meses a data de inauguração planejada. Se não incluir o custo desse tempo adicional, você poderá ficar sem capital de giro já na linha de partida.

5-Seja realista quanto ao custo do dinheiro Vários proprietários de pequenas empresas autofinanciam seus empreendimentos Mas o autofinanciamento não é uma opção prática para grandes empreendimentos. Segundo o Centro de Empreendedorismo da Carnegie Mellon University, Pennsylvania, EUA, os iniciantes devem incluir o custo do capital ao determinar as despesas iniciais e o fluxo de caixa.