

De empreendedor a gestor

Raul Corrêa da Silva

A alma do empreendedorismo sempre foi a criatividade e capacidade de improvisação, atributo que nunca faltou aos pequenos e médios empresários brasileiros. Mas eles estão aprendendo a língua do planejamento e do profissionalismo na gestão. Hoje, é proibido ignorar termos como capital de giro e margem de contribuição.

Segundo recente pesquisa do Sebrae, o índice de empresas abertas que fecham antes de completar um ano de vida caiu para 27% em 2007. Este número segue curva decrescente de 35% em 1998, passou para 30% em 2003. A estatística ainda é alta, mas representa sim um movimento sólido, que segue para uma gestão mais profissional e menos aventureira.

Cada vez mais estes executivos buscam auxílio para suprir suas necessidades, a terceirização de alguns serviços e contratação de auditorias e consultorias. Coisas impensáveis para empresas menores num tempo não muito distante tornaram-se práticas comuns. O que ocorre é uma conscientização de que é necessário saber gerir, controlar gastos, otimizar lucros e aperfeiçoar processos.

Fatores como alta carga tributária, falta de capital de giro, dificuldade em obter empréstimo, impossibilidade de reduzir custos, baixa rentabilidade ou até concorrência desleal das grandes empresas ainda são os principais vilões. Todavia, os indicadores confirmam que as empresas estão aprendendo a lidar melhor com os obstáculos. Os empresários começaram a se preparar para turbulências e vislumbrar oportunidades de longo prazo. Compreenderam que são bons técnicos na área em que atuarão, mas entendem muito pouco de gerenciamento de negócios, estrutura societária e levantamento de capital questões inerentes ao planejamento estratégico. Não por acaso recorrem a serviços de consultoria ou de auditoria de desempenho, modelo que traça um raio-X da empresa e ajuda a desenvolver as metas e ações adequadas para o sucesso.

Planejamento estratégico é a identificação de fatores competitivos de mercado e potencial interno, para atingir metas e planos de ação que resultem em vantagem frente à concorrência, com base na análise sistemática do ambiente de atuação prevista.

O conceito vem auxiliando pequenas e médias empresas a obter êxito em situações de crescimento ou a reestruturar-se para superar crises. Entre outros pontos, auxilia as corporações a definir a estratégia de crescimento, determinar preço de seus produtos e/ou serviços, analisar a rentabilidade do negócio, na elaboração de orçamentos e na administração de caixas.

Um plano bem elaborado representa um salto qualitativo para quem busca um rumo e sofre com a dificuldade em organizar os objetivos. Com um planejamento bem delineado, as empresas encontram ferramentas necessárias para uma melhor gestão dos recursos disponíveis e conhecimento mais amplo do mercado. Isto possibilita antever o comportamento do setor e adequar as ações.

Outra resposta para a queda da taxa de mortalidade está na maior escolaridade dos empreendedores. Nos últimos dez anos, o índice de empresários com níveis mais altos de estudo passou de 70% para 78%. A profissionalização tem relação direta com a queda da taxa de mortalidade. O empreendedor já possui conhecimentos de administração e recursos para gerir de maneira segura.

O ambiente de negócios foi outro fator favorável. Estes dez últimos anos foram marcados por diversas mudanças na economia e pela estabilidade dos preços, que fez com que o empreendedor pudesse pensar a longo prazo e projetar da melhor forma possível suas ações.

Em tempos de crise, as empresas de menor porte mostram-se mais preparadas e menos vulneráveis. Mesmo as que dependem de crédito para compor o seu capital de giro correram

muito pouco risco de morte no auge da crise. Pode parecer clichê, mas planejamento é o segredo do sucesso e da longevidade de um negócio. Uma atitude pode mudar tudo.

Fonte: O Estado de S.Paulo, São Paulo, 5 fev. 2009, Classificados, p. Co1.

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais