

Rodrigo Bertozzi

Presidente da B2Law, sociedade de advogados especializada em negócios



O caminho para pequenas e médias

Imagine que Stephen Hawking e Leonard Mlodinov — dois dos mais respeitados físicos do mundo — estejam certos na teoria que defende a tese de múltiplos universos sobrepostos.

Pense em sua empresa a correr por dois caminhos que em dado instante se separam para criar realidades alternativas. A primeira é o futuro automático onde o modelo de negócios construído permanece o mesmo. Nada muda em relação ao pensamento estratégico. E a nova realidade com mais voracidade na busca pela diferenciação em mercados cada vez mais congestionados por meio de recepção de investimentos e outros ferramentais à disposição do empreendedor.

Inovação e investimentos com capital de terceiros são motores do desenvolvimento. Menos que isso é aceitar o futuro automático de fazer mais do mesmo

A época é histórica para as empresas brasileiras. Lembra como era há 25 anos? Mudança de regras, planos econômicos, juros de 45% ao mês. Milhares de empreendedores foram dizimados, mas você não. Compra de participação societária para expansão era quase uma piada. Quem iria querer investir em negócios no Brasil em condições adversas. As dificuldades de um futuro imperfeito ficaram para trás. Todo empreendedor acredita no negócio e essa visão fez toda a diferença.

Inovação e investimentos com capital de terceiros são os motores do desenvolvimento sustentável da empresa de médio porte. Menos que isso é aceitar o futuro automático de fazer mais do mesmo. Não podemos permitir que ideias brilhantes sejam atraídas para um buraco negro e exterminadas por falta de capital humano e financeiro. E muito menos por medo de contágio.

Há dois universos possíveis do pensamento estratégico nas médias empresas. No automático, (arcaico) a visão de vender parte do negócio sequer era mencionado. Muitos preferiram falir ou quando buscavam ajuda era tarde demais. Usavam o capital próprio para crescer de forma limitada. Expansão orgânica lenta e com falhas na distribuição de produtos, pouco marketing e raros lançamentos. A busca por financiamento era sempre com o custo do dinheiro alto e prazo curto. E a conjuntura econômica desfavorável, planos, inflação e alta complexidade logística para exportar.

Há ainda o universo alternativo, (moderno) que inclui vender parte da empresa e permanecer como gestor, mas com capital saudável para a expansão. Os investidores preferem o fundador à frente dos negócios. Rápida expansão territorial, produtos mais inovadores. Buscar novas fontes com bancos de investimentos especializados em empresa para financiamentos longos com prazos de mais de sete anos, carência e juros competitivos.

Você pode realmente alterar o seu futuro automático quando se fala em expansão. É estudar as opções do mercado, investidores, compra de concorrentes menores, consolidação de uma posição estratégica. A combinação é infinita. Por fim, em qual dos universos seguir? Se todo empreendedor é uma espécie curiosa, não existe momento econômico mais importante para se reinventar. Cria-se um universo alternativo de inúmeras possibilidades. E isso nunca foi tão emocionante. ■