

# **EMPREENDER COM QUALIDADE**

**Elyseu Eduardo Ely\***

Seguramente não temos um céu de brigadeiro quando estamos falando de abertura de novos negócios. Aliás, o céu tem tido conotação cinzenta, nebulosa e paira sobre a cabeça dos candidatos a novos empreendedores e seus negócios. Lamentavelmente de cada 10 empresas que abrem, metade, seguramente, fecham suas portas até completarem 1 ano de existência. A outra metade passa enormes dificuldades para manterem-se vivas e competitivas. Recente estudo apontou o Brasil como sendo um país campeão na arte de empreender. Temos um povo empreendedor. Mais um título aos inúmeros que temos, mas que, infelizmente, não agregam resultado saudável à sociedade, contrapondo-se diretamente a enorme mortalidade precoce de pequenos negócios. Se houvesse um título sobre a mortalidade de pequenos negócios, com certeza esse seria nosso também. Evidentemente que isso não contribui e nem motiva. É absolutamente necessário que continuemos a empreender gerando empresas saudáveis e com isso possibilitando a criação de emprego e renda e paralelamente estimulando o consumo. O que é preciso ser compreendido pelos novos empreendedores é que o ambiente dos negócios mudou com a estabilidade econômica e a globalização dos mercados. Abrir um negócio e querer ficar rico da noite para o dia acabou. No período inflacionário isto funcionava muito bem. Agora, o retorno e os resultados do negócio serão de médio a longo prazo. O Empreendedor precisa de muita competência para tocar o negócio até porque o mercado exige isso como condição para sua sobrevivência. Por isso empreender ficou mais profissional, exigente e qualificado. Sem dúvida o mercado e a sociedade agradecem essa nova postura. O futuro empreendedor precisa exercitar sua empresa através de um Plano de Negócios, onde exigirá envolvimento, busca de informações e pesquisa para viabilizar seu empreendimento. Observa-se que muitos negócios abertos não levam com seriedade os benefícios que um roteiro organizado pode propiciar. E acabam não dando certo. Evidentemente que o Plano de Negócios não é uma tábua de salvação do negócio, mas permite ser um guia orientativo útil para o empreendedor. Um plano de negócios bem elaborado e formatado dá uma visão abrangente do seu funcionamento permitindo fazer correções antecipadas e sem gerar prejuízos. Isto passa a ser o diferencial. No papel, podemos errar, o que não podemos errar é com a empresa em atividade. Não temos espaço e nem gorduras suficientes para serem queimadas. Ou seja, não podemos mais errar. Sensibilizar os candidatos a novos empreendedores para a importância estratégica que representa um Plano de Negócios é fundamental para quem pretende abrir um negócio e obter resultado. Infelizmente, temos percebido e compilado ao longo dos anos algumas causas que levam à mortalidade do pequeno negócio. Senão vejamos: falta de capital de giro; desconhecimento do mercado em que vai atuar; falta qualidade do produto e/ou serviço; falta competência gerencial; ausência de indicadores de eficiência gerencial; problemas societários; falta foco no cliente; falta de informações e descontrole; desconhecimento dos custos fixos e de produção; preço de venda incorreto; visão de curtíssimo prazo para retorno do investimento; falta liderança; caixa pessoal e da empresa únicos, ausência de política de crédito, margens elevadas, falta planejamento...

Como frisamos anteriormente, o Plano de Negócios é um importante aliado para o empreendedor exercitar sua empresa antes de iniciar suas atividades. São etapas

importantes que precisam ser cumpridas para uma perfeita compreensão do que é e vai ser o negócio. Seus desafios e dificuldades estarão cristalizadas diante do empreendedor na medida que o Plano esteja sendo elaborado. É aí que o empreendedor começa de fato a entender a sua importância, pois exigirá do mesmo, atitudes e ações para enfrentar e solucionar os problemas apontados. E o que deve conter um Plano de Negócios para que o empreendimento possa ser um Sucesso? A meu ver, precisa contemplar os seguintes aspectos:

- definição do tipo de negócio que irá atuar
- definir missão, valores, princípios, qualidade, clientes, meio-ambiente do negócio...
- análise do mercado consumidor, fornecedor, concorrente
- análise técnica de produção
- definir políticas de recursos humanos e de capacitação
- definir estrutura administrativa, financeira e comercial
- estudo de viabilidade econômico – financeira: retorno de investimento, prazo de retorno, custos e preço de venda, lucratividade, ponto de equilíbrio, fluxo de caixa, demonstração de resultado, inversões a serem realizadas.
- Natureza jurídica da empresa que melhor se adapte ao tipo de negócio

Afora isso, o empreendedor precisa incorporar valores como a persistência, determinação, vibração, responsabilidade, comprometimento, auto - estima e confiança para que o negócio decole. A combinação do plano de negócios e as características empreendedoras é que tornarão o empreendimento sucesso ou insucesso, ou seja, se o sonho em ter seu próprio negócio vira realidade ou é um enorme pesadelo, que acaba deixando cicatrizes profundas a todos os envolvidos. Precisamos empreender com qualidade para gerar resultados a todos. E que os futuros candidatos tenham isso sempre presente em suas mentes. Assim, o sucesso pode estar mais próximo.

**Consultor de Empresas e Sócio – Diretor  
da Ely Consultores Associados S/C Ltda.  
e-mail: [elycons@zaz.com.br](mailto:elycons@zaz.com.br)**