

## Pequenas empresas que dão certo

Silvina Ramal

Referência: RAMAL Silvina Ana. "Pequenas empresas que dão certo." Jornal Gazeta Mercantil, Seção Cartas & Opiniões de 02/07/04 . Artigo republicado no site SEVERINI Gestão Empresarial, setembro/04

Entre 1999 e 2000, 710.258 novas empresas surgiram no Brasil e 457.990 fecharam suas portas. Em 1999, segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), 30% a 61% das novas empresas fecharam já no primeiro ano de existência, 40% a 68% no segundo ano e 55% a 73% no terceiro ano.

A alta taxa de insucesso precoce é motivada tanto pela falta de preparação dos empreendedores como pelas condições desfavoráveis no País para as pequenas empresas, que enfrentam carga tributária elevada e pouco acesso a crédito e a compras governamentais. Apesar das condições adversas, alguns empreendedores sobrevivem, geram empregos e produzem renda. O que os leva a vencer?

No meu trabalho como professora de planejamento de negócios e consultora, tenho encontrado fatores que se repetem em pequenas empresas bem-sucedidas, os quais considero críticos para ter sucesso com um negócio próprio.

Em primeiro lugar, a competência técnica na área de atuação. É o caso de um excelente estilista que monta sua confecção ou do *maître* que trabalhou 20 anos em um restaurante de sucesso para depois abrir seu negócio. Essas pessoas têm mais possibilidade de inovar, quebrar paradigmas e ter um diferencial de mercado.

Outra característica nas empresas de sucesso é a sintonia entre os sócios, que sabem claramente as expectativas de cada um com o empreendimento.

Os sócios também precisam se conhecer em termos de valores, convicções, atitudes. O que acontecerá se apenas um dos sócios trabalhar 12 horas por dia? Essas situações, se não são negociadas de antemão, acabam criando desentendimentos insolúveis.

Outro ponto fundamental é a formação para gerir uma empresa. Isso exige dominar, além dos aspectos técnicos do negócio, conhecimentos de vendas, marketing, planejamento, gestão administrativa, contábil, financeira e de pessoal. As competências críticas para o negócio devem estar distribuídas entre os sócios, e as outras devem estar presentes na equipe contratada. Já não há mais espaço para uma gestão amadora.

O empreendedor também precisa planejar, elaborando um plano de negócios para a empresa e fazendo um planejamento estratégico e orçamentário anual, definindo quantos recursos serão alocados para cada departamento ou para cada esforço de expansão do negócio. Com isso, evita-se dissipar recursos em várias frentes e ser levado pelo mercado em direções pouco favoráveis.

Outros aspectos importantes são o planejamento pessoal e a paciência. Nos primeiros anos de um empreendimento, o dinheiro custa a entrar e, quando entra, precisa ser reinvestido para gerar crescimento e atrair novos clientes.

Nas empresas de sucesso, os sócios normalmente definem com clareza como vão viver durante o período inicial, sem depender da renda do negócio.

Às vezes é preciso reduzir o padrão de vida, trabalhar dobrado ou até contar com uma fonte de renda alternativa.

Essas características, somadas a esforço, persistência e otimismo, em geral garantem a longevidade das empresas que tenho acompanhado. É interessante notar que são competências inerentes ao empreendedor, independentemente do mercado de atuação ou da situação econômica. Competências que podem e devem ser desenvolvidas a partir de bons programas de formação em negócios ou empreendedorismo.

**Resumo:** A taxa de mortalidade das novas empresas no Brasil ainda é muito alta. O Cadastro Central de Empresas do IBGE de 2002 mostra que entre 1999 e 2000, para cada 100 empresas que abriram no país, 65 fecharam. Em números absolutos, 710.258 novas empresas surgiram neste período, e 457.990 fecharam suas portas. Já uma pesquisa do Sebrae, de 1999, mostra que 30 a 61% das novas empresas fecharam já em seu primeiro ano de existência, 40 a 68% no segundo ano, e 55 a 73% no terceiro ano, havendo variações nestas porcentagens de Estado para Estado do país.

Silvina Ramal, Mestre em administração, professora da PUC-RJ e diretora da ID-Projetos Educacionais, Rio de Janeiro/RJ