



Apresenta:

Gestão de
VALOR

Patrocínio:

FIESC

Apoio:



OS 7 PECADOS DO EMPREENDEDOR BRASILEIRO

CRIAR O PRÓPRIO negócio é o sonho de muita gente – em Santa Catarina, a abertura de empresas cresceu 4,35% nos primeiros cinco meses de 2016. Confira dicas de especialistas para não cair em armadilhas pelo caminho

LARISSA LINDER
ESPECIAL

Empreender não é para amadores. É preciso lidar com fornecedores, funcionários, clientes e ainda enfrentar desafios imprevisíveis, muito comuns no ambiente de negócios do Brasil.

Apesar das adversidades, o brasileiro segue empreendendo, e a instabilidade do país é, justamente, uma das motivadoras da abertura de empresas. Em Santa Catarina, para se ter uma ideia, de janeiro a maio deste ano foram criados 10.747 novos negócios, crescimento de 4,35% segundo a Junta Comercial do Estado (Jucesc).

– Já faz alguns anos que a abertura de negócios por necessidade ultrapassou a por oportunidade. É na crise que o empreendedorismo floresce, como mostram pesquisas feitas na Grécia e nos Estados Unidos em 2008 – afirma a coordenadora Regional do Sebrae/SC na Grande Florianópolis, Soraya Tonelli.

Esse ambiente desafiador também faz do brasileiro um empresário criativo. Segundo Roberto Salazar, diretor do curso de Administração da ESPM Sul, por outro lado, essa atitude de quem dá um jeitinho para resolver tudo pode levar o empreendedor a não prestar atenção a pontos cruciais, como fazer planejamento e reciclagem de conhecimentos.

A seguir, você confere alguns dos erros mais comuns do empreendedor brasileiro e dicas para evitá-los.

1 MISTURAR CPF COM CNPJ

Quando o dono do negócio confunde o próprio dinheiro com o da empresa, provavelmente vai ter problemas. É um fenômeno chamado “empresário rico, empresa pobre”. Isso porque tal atitude tende a descapitalizar a empresa.

– Dinheiro no caixa não é sinal de dinheiro disponível. Toda empresa tem uma estrutura de custos. O empresário não pode chegar no caixa da empresa e retirar o quanto quiser. A falta de capital de giro, por exemplo, é um sintoma desse problema – explica Soraya, do Sebrae/SC.

Para evitar essa confusão, o dono do negócio tem de estabelecer o quanto vai separar para si todo mês, no formato de pró-labore, por exemplo, e ser muito rígido quanto a isso.

2 “NÃO QUERO TER CHEFE, VOU ABRIR UMA EMPRESA”

Abrir uma empresa para se livrar do chefe é um dos maiores mitos entre os brasileiros. Para a coordenadora do Sebrae/SC na Grande Florianópolis, o empreendedor vai perceber no cotidiano que ele não tem um, mas vários chefes, a começar por todos os seus clientes.

– Ele tem de lidar com vários tipos de pressão: dos clientes, dos fornecedores, dos empregados – afirma Soraya.

3 NÃO OBSERVAR O QUE ACONTECE AO REDOR

O que outras empresas estão fazendo? O que estão deixando de fazer? O que os consumidores estão procurando? Todas essas perguntas são fundamentais. Pode-se aprender muito com outros empreendedores, concorrentes ou não, ao trocar experiências sobre ações e ferramentas. É preciso estar constantemente atento às tendências e movimentações do mercado e em diálogo permanente com outros empreendedores.

– O empresário de antigamente era mais individualista. Hoje, vivemos em rede: temos co-

working, crowdfunding. Não vivemos mais de forma linear – diz Salazar.

4 NÃO SE PLANEJAR E PENSAR A CURTO PRAZO

– A empresa não tem que dar certo só no primeiro ano, mas daqui a dois, cinco anos ou mais. E o empresário tem que pensar nisso – diz Rogério Nunes, professor da UFSC e especialista em estratégia organizacional e empreendedorismo.

Um exemplo é o planejamento dos gastos com funcionários. Segundo Nunes, além de garantir o salário mensal, é preciso pensar no discórdio, férias, 13^o e até uma eventual licença. Uma empresa pode passar por sérias dificuldades e até entrar em falência por uma questão trabalhista, afirma o professor.

Dentro da visão de longo prazo, o empresário também deve separar algum recurso para investimento. O dinheiro próprio acaba sendo sempre mais barato que um empréstimo, prática mais comum no Brasil.

5 NÃO PROCURAR PREPARO FORMAL

Não é que todo o empreendedor precise fazer um MBA. Mas buscar conhecimento, seja por meio de cursos rápidos, workshops ou mesmo pesquisando por conta própria, é uma atitude importante.

– É muito comum a pessoa achar que porque trabalhou a vida inteira em determinado setor, vai saber administrar uma empresa nesta mesma área. Mas gerenciar um negócio exige várias competências. Não é porque você sabe fazer roupa que sabe administrar uma malharia – exemplifica Soraya.

O próprio Sebrae oferece cursos gratuitos e a distância para quem quiser aprender mais.

EMPREENDEDORISMO NO PAÍS

TAXA DE SOBREVIVÊNCIA DE EMPRESAS DE DOIS ANOS OU MAIS (EM %)

Negócios brasileiros estão durando mais tempo



POR ESTADOS

Ranking da taxa de sobrevivência das empresas abertas em 2007, por unidade da federação (Em %)



REGIÃO DO PAÍS E PRINCIPAIS SETORES EM 2007 (EM %)

INDÚSTRIA

71,1 74,1 83,2 81,4 76,5 79,9

COMÉRCIO

74,4 75,5 79,9 76,6 76,1 77,7

Norte Nordeste Sudeste Sul Centro-Oeste Brasil



Mais Q Básica, administrada por Mateo Raúl teve crescimento de 36% com novo método de gestão

6 ESCOLHER SÓCIO SÓ POR AFINIDADE

Sociedade é quase como um casamento. E como no matrimônio, escolher o par ideal nos negócios exige muito cuidado.

– Não dá para escolher só pelo que tem mais dinheiro ou porque é o cara mais legal na balada. É preciso analisar vários aspectos. Também é bom escolher alguém com competências complementares à sua: se sou bom em marketing, talvez seja melhor escolher alguém que seja bom no financeiro, por exemplo – explica Soraya.

Além disso, ter os mesmos valores e a mesma visão de negócio é fundamental, afirma o professor Nunes, da UFSC.

Com a escolha feita, é preciso formalizar o papel de cada um. Não apenas dizer quanto cada um tem da empresa, mas deixar muito claras as atribuições de cada sócio. E colocar tudo isso em um contrato para evitar dissabores futuros.

– Quando você começa um empreendimento e ele é mais regrado, até mesmo na hora de romper uma sociedade vai ser menos complexo – diz Salazar, da ESPM Sul.

7 ACOMODAR-SE

Uma coisa que funciona agora, não necessariamente dará certo em cinco anos. É preciso ficar atento às mudanças pelas quais o mundo e os consumidores passam.

– O mundo sempre mudou, mas hoje muda muito, mas muito mais rápido – diz Soraya.

Catarinense do setor de vestuário contorna problemas e volta a crescer

Em 2014, o argentino Mateo Raúl largou o emprego em uma multinacional no exterior e voltou para o Brasil. Formado em Administração, ele vinha em socorro dos pais, cuja empresa precisava de ajustes. Ao mesmo tempo, queria realizar a vontade de empreender.

A Mais Q Básica, fundada em 2006, em Florianópolis, por um casal de argentinos, contava com duas unidades na cidade. A proposta sempre foi vender roupa básica, de qualidade e a preços acessíveis. Em 2013, chegou a abrir duas franquias no interior de São Paulo. Mas, nesse mesmo período, viu as vendas das lojas próprias caírem e o caixa apertar.

– Foi mais ou menos o que aconteceu com a Hering – compara Raúl.

No diagnóstico, o argentino percebeu que faltavam uma gestão mais atenta, com acompanhamento do fluxo de caixa, treinamento de vendedores e foco maior nos clientes. Além disso, o mercado mudava e a loja não acompanhava essas transformações.

Então, Raúl decidiu investir em gestão. Foi atrás do Sebrae e descobriu um serviço de aconselhamento voltado para empreendedores de pequeno porte. Chamado de Método do Presidente, o programa tem o intuito de imitar as grandes empresas. Assim como nos conselhos de administração das grandes corporações, profissionais experientes ajudam a guiar decisões, alertam para o que funciona e o que não funciona.

O problema é que manter um *board* de conselheiros é caro e inacessível para empresas menores. Com o Método do Presidente, os empreendedores ganham conse-

“

São pessoas que têm uma experiência de mercado de 20 ou 30 anos à minha frente e conseguem dizer o que já foi feito e não deu certo, por exemplo. Todo mês eu presto contas para meus conselheiros, um ex-executivo da Tigre e um diretor da Portobello

MATEO RAÚL

Empreendedor da Mais Q Básica

lhamento de grandes administradores a um baixo custo mensal. A metodologia é oferecida em uma parceria do Sebrae no programa Impacto nos Resultados, que inclusive subsidia uma parte do custo da empresa na contratação do serviço.

– São pessoas que têm uma experiência de mercado de 20 ou 30 anos à minha frente e conseguem dizer o que já foi feito e não deu certo, por exemplo. Todo mês eu presto contas para meus conselheiros, um ex-executivo da Tigre e um diretor da Portobello – relata Raúl.

A aplicação da metodologia na Mais Q Básica começou em fevereiro de 2015. Com ajustes e trabalho constante, a empresa voltou a crescer. Fechou o ano passado com aumento de 36% no faturamento na comparação com 2014. No primeiro trimestre de 2016, houve crescimento de 94% em relação ao mesmo período do ano anterior.



CAPITAIS - REGIÃO SUL

Total de empresas constituídas em 2007

Posição entre as capitais do país

Posição entre as capitais da região

Taxa de sobrevivência (2 anos)

RS
PORTO ALEGRE

8.402

11º

1º

71%

SC
FLORIANÓPOLIS

2.549

13º

2º

69,9%

PR
CURITIBA

9.499

14º

3º

69,7%

FONTE: SEBRAE