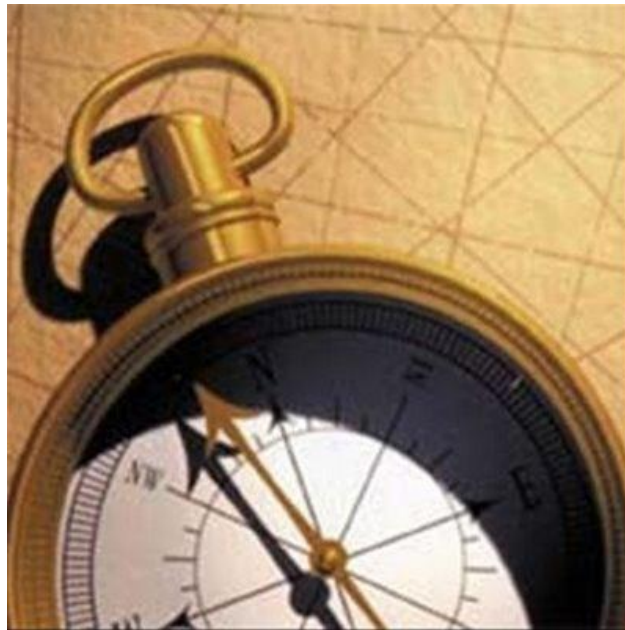


Informação: a bússola do empreendedor



Lançar-se ao mar dos negócios sem bússola, contando que o vento o leve a um porto seguro, pode ser muito arriscado. A sorte favorece a mente bem preparada. Por isso, informe-se, pesquise o mercado, busque ajuda experiente e especializada, elabore um plano de negócios consistente e corra atrás dos seus sonhos.

Por Regina Paes*

Você que pretende abrir um negócio, manter ou expandir um existente, tenha em mente que a informação é a bússola do seu empreendimento. Uma ideia na cabeça combinada ao seu espírito empreendedor é um ponto de partida poderoso, só que o negócio pode naufragar se não for bem conduzido ao longo da rota. A visão da oportunidade é o impulso para a busca de informações sobre o ambiente de negócios, o público-alvo e as tendências de mercado. Isso só para dizer o mínimo sobre o conhecimento necessário para navegar com mais segurança, aumentando as chances do seu empreendimento ser bem sucedido.

As micro e pequenas empresas (MPEs) desempenham um papel de destaque na movimentação da economia no Brasil, empregam cerca de 60% da população economicamente ativa. São responsáveis, no acumulado de 2011, por 76% dos novos empregos formais. Representam 99% do total das empresas do País. Em 2009 eram 5,9 milhões, a cada ano 200 mil novos micro e pequenos empreendimentos ingressam na economia. Em contraste, estima-se que o faturamento das MPEs representa apenas 20% do PIB nacional. Estudo recente do SEBRAE, revela que a taxa de sobrevivência das MPEs está melhorando, no entanto a taxa de mortalidade ainda é alta, 27% são extintas com até 2 anos de atividade. Em países desenvolvidos, como Alemanha e Inglaterra, essa taxa gira em torno de 10% a 15%.

Alguns fatores influenciam a baixa produtividade, podendo levar ao insucesso do negócio:

- Falta de planejamento prévio adequado por parte do empresário, como análise de mercado, ambiente de negócios, tendências e conhecimento do público-alvo;
- Deficiências dos empreendedores em processos de gestão empresarial;
- Ausência de comportamento empreendedor e liderança aliado ao impacto de problemas pessoais sobre os negócios;
- Baixa conscientização sobre inovação na construção de valor, o que leva à limitada aplicação de inovação e tecnologia na formulação de produtos e serviços e nos processos de gestão e logística;
- Juros elevados e carga tributária: custo financeiro e tributos limitam a disponibilidade de recursos para o empreendedor investir na atualização e expansão do negócio. Mesmo diante de algumas políticas públicas de apoio, como o Simples Nacional e o microcrédito.

Familiarizado com o contexto, o Empreendedor deve refletir sobre suas competências para abrir e gerir um negócio. A ousadia está na essência do Empreendedor, no entanto ele deve prever o eventual risco que ele próprio poderá representar. Além da intuição e dos conhecimentos e habilidades preexistentes, o Empreendedor iniciante deve buscar capacitação em gestão empresarial. O que não quer dizer que precisa saber tudo, mas ser capaz de identificar problemas e buscar apoio sempre que precisar. O Empreendedor não precisa ser um herói solitário.

A gestão empresarial qualificada e responsável aliada à elaboração de um Plano de Negócios realista, acionável e não estático, são elementos importantes para a sustentabilidade do empreendimento.

O Plano de Negócios é a materialização da ideia empreendedora, elaborado com o envolvimento direto do Empreendedor e, se necessário, com a ajuda de especialistas. Cerca de 50% dos pequenos empreendedores não procuram algum tipo de consultoria antes de abrir um negócio. Em muitos casos descobrem tardiamente que o quebra-galho comprometeu os resultados da empresa.

Objetivo e conciso, porém completo, o Plano deverá reunir informações disponíveis, em fontes secundárias, somadas às primeiras impressões, em sondagens informais, sobre a expectativa de demanda, potenciais clientes, concorrentes e fornecedores. Um mapeamento inicial ajuda o Empreendedor a amadurecer a ideia, a dimensionar o negócio e comparar com suas expectativas.

Evoluindo no Plano, percebe-se a importância de conhecer melhor o público-alvo, seu perfil, aspirações e percepções sobre os potenciais concorrentes, identificando eventuais brechas não atendidas. É a hora e a vez de uma pesquisa de mercado. Planejada, conduzida e analisada por consultoria especializada faz muita diferença. É um investimento, nem sempre caro como se imagina, que reduz o risco do negócio e a perda financeira do Empreendedor. As MPEs não têm fôlego financeiro para sustentar um possível erro de avaliação de oportunidade real de sucesso de um negócio, o que aumenta a importância de uma avaliação inicial bem feita.

Combinadas à intuição do Empreendedor, informações coletadas com qualidade e não tendenciosas são a bússola norteadora dos negócios, em fase de start-up, sustentação ou expansão. Auxiliam a analisar a viabilidade, aprimorar produtos e serviços e detectar novas tendências de mercado para o crescimento sustentável do negócio.

Empreendedor, ouse, vá em busca dos seus sonhos, mas navegue com direção e a mente alerta para mudar a rota quando for preciso.

**Regina Paes é Sócia-diretora da Visão Pesquisa & Gestão da Informação e Especialista do Boteco do Conhecimento.*

Perfil completo: <http://br.linkedin.com/pub/regina-paes/11/848/21a>

Acesse: <http://www.visaopesquisa.com.br/>

Acesse: <http://www.botecodoconhecimento.com.br/>