

## O EMPREENDEDORISMO E O PLANO DE NEGÓCIOS

**Mauro Henrique de Almeida Pereira**<sup>1</sup>, **Zenaide Homem de Mello Ceballos**<sup>2</sup>

1. Faculdade de Ciências Sociais Aplicadas – Universidade do Vale do Paraíba - São José dos Campos /SP – Rua Clementino R. Simões, nº 556, Galo Branco – CEP 12247-490, maurohapereira@bol.com.br
2. Faculdade de Ciências Sociais Aplicadas – Universidade do Vale do Paraíba - Av. Shishima Hifumi, nº 2911 – Urbanova, CEP 12244-000 – São José dos Campos /SP

**Palavras-chave:** Empreendedorismo, Empreendedor, Plano de Negócios

**Área do Conhecimento:** VI Ciências Sociais Aplicadas

**Resumo:** O presente artigo tem o intuito de fazer considerações a respeito do papel do empreendedor como agente transformador de idéias, as características que o diferenciam dos demais, os fatores que devem dar atenção, seu espírito inovador e a facilidade que possuem para driblar as barreiras impostas pelos ambientes internos e externos que circundam a atividade econômica. Razão do sucesso e insucesso das empresas que utilizam plano de negócios, bem como mostrar o surgimento do empreendedorismo no Brasil e sua evolução. Definir o que vem a ser o plano de negócios, objetivos, funções. Mostrar a importância do plano de negócios como ferramenta de grande utilidade no planejamento da empresa e na tomada de decisão.

### INTRODUÇÃO

A palavra “Empreendedor” é de origem francesa e significa aquele que corre riscos, que começa algo novo. Encontramos vários significados e todos apresentam no fundo uma certa razão para a explicação do termo. A humanidade sofre várias transformações ao longo do processo evolutivo. Dentre as inúmeras mudanças verificamos aquelas que se referem a sua capacidade de criar maneiras de sobreviver no mundo. O empreendedor é um desses sobreviventes, pois cria e recria formas e fórmulas que tornam a vida dos seres humanos mais fácil. O empreendedorismo vem evoluindo de maneira acelerada nos últimos tempos. Os governos e organizações têm olhado com bons olhos para o empreendedorismo. Principalmente o governo americano, o pioneiro que investiu uma quantia considerável em programas de apoio ao empreendedorismo. Seus programas tornaram-se modelos para outras nações.

O Brasil a partir da década de 90 iniciou suas atividades de empreendedorismo, com a criação do Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e Softex (Sociedade Brasileira para Exportação de Software) com o objetivo de incentivar as empresas a exportar. (Dornelas, 2001 p.25).

Não podemos nos esquecer que um empreendedor de sucesso utilizará um bom plano de negócios. Ferramenta imprescindível para

auxiliá-lo nas decisões e na elaboração das metas a serem seguidas pela organização. O plano de negócios atua como uma espécie de conselheiro, analisando os pontos fortes e fracos da entidade e sugerindo quais as precauções devem ser tomadas para corrigir as falhas. Falhas estas, que se não forem detectadas e sanadas, deverão sem dúvida alguma levar ao colapso da empresa.

### CARACTERÍSTICAS QUE DIFENCIAM OS EMPREENDEDORES DOS DEMAIS

O empreendedor além de possuir as competências de um administrador, tem outras características que justificam o seu potencial e a sua capacidade de fazer algo a mais. Comparando a um jogador talentoso, diríamos que é o ponto onde ele desequilibra, faz a diferença. É a sua habilidade para criar, inovar, fazer o que os outros jamais pensariam em fazer, é a sua contribuição de gênio para decidir. O empreendedor possui uma capacidade enorme de transformar sonhos em realidade. Eles conseguem administrar problemas e transformá-los em solução. Não ficam limitados aos processos rotineiros e que seguem a mesma direção. Eles são arrojados, dinâmicos e conseguem transgredir regras, para buscar soluções inovadoras e capazes de modificar consideravelmente uma situação de estagnação. Muitas pessoas se viriam limitadas na sua capacidade de buscar soluções diante de um ambiente sem hospitalidade. Entretanto, o empreendedor consegue enxergar nesse ambiente pouco convidativo, uma luz capaz de

iluminar todo o cenário e converter uma adversidade, numa situação propícia ao desenvolvimento de novas idéias. Usando uma expressão popular o empreendedor é aquele que “Tira o coelho da cartola”. O empreendedor é um sujeito que possui uma determinação fora do comum. Eles são obstinados e conseguem se dedicar aos seus objetivos com uma fidelidade ímpar. Não cansam facilmente e se dedicam até conseguir alcançar as metas estabelecidas. Por serem inovadores e precursores de idéias revolucionárias, são senhores de suas ações e não ficam presos às regras do sistema. Tornam-se construtores do seu amanhã, cultivam um laço de amizade entre os que estão a sua volta, que os credencia como pessoas em que os colaboradores têm uma estima grande e um sentimento de respeito. Sua habilidade para planejar cada passo é fundamental na consecução de seus objetivos. É algo que os ajuda a entender melhor o negócio. Eles são extremamente capacitados e de um conhecimento elevado. Gostam de estar sempre aprendendo alguma coisa. Possuem uma perspicácia de ouvir o que os outros não conseguem ouvir, de ver a onde os outros não vêem, e de agir quando os demais ficam inertes. O empreendedor sabe exatamente onde quer chegar, como deve chegar e por onde deve andar. Por isso estudam cada passo minuciosamente, tendo total visualização dos riscos inerentes a atividade. Eles procuram com a maior habilidade que possuem minimizar os riscos de forma que as possíveis perdas caso ocorram, sejam as menores possíveis. Para eles empreender é algo muito além do que criar novas coisas. É, sobretudo a oportunidade de se tornarem úteis ao próximo na medida que facilitam a vida dos demais. Gerando empregos e contribuindo para que tenhamos uma sociedade mais integrada e ativa.

## **SURGIMENTO DO EMPREENDEDORISMO BRASIL**

O empreendedorismo no Brasil surgiu na década de 90. O governo criou o Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micros e Pequenas Empresas), órgão que veio dar um suporte às pequenas e médias empresas, bem como, orientar as empresas na busca de encontrar soluções para os problemas. O Softex (Sociedade Brasileira para Exploração de Software) foi outro órgão criado como o objetivo de incentivar as exportações de software.

No relatório executivo de 2000 do Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2000), o Brasil aparece como o país que possui a melhor relação entre o número de habitantes adultos que começam um novo negócio e o total dessa população: 1 em cada 8 adultos. Nos Estados

Unidos esta relação é de 1 em cada 10; na Austrália, 1 em cada 12; na Alemanha, 1 em cada 25; no Reino Unido, 1 em cada 33; na Finlândia e na Suécia, 1 em cada 50; na Irlanda e no Japão, 1 em cada 100. Isso mostra que, apesar de ocorrer de forma não tão organizada como em países mais desenvolvidos, o empreendedorismo no Brasil exerce papel fundamental na economia. (Dornelas, 2001, p.26)

## **FATORES QUE O EMPREENDEDOR DEVE TER ATENÇÃO**

Muitos empreendedores com o intuito de se tornarem seu próprio patrão ou até mesmo na iminência de perderem o emprego, arriscam-se em empreendimentos que não condizem com seu perfil. O que os leva muitas das vezes a conhecer o fracasso muito cedo. Justamente por não conhecerem o ramo da atividade em que irão atuar e diante das primeiras dificuldades sentem-se despreparados e muitas vezes frustrados. A busca de um empreendimento nunca deve ser feita em momentos de tensão. Pois isto levará a uma tomada de decisão que com certeza acarretará em problemas. A decisão deve ser bem analisada e sobretudo precisa contar com o apoio da família.

Segundo James W. Halloram para ser bem – sucedido, é preciso possuir as características pessoais da confiança, determinação e criatividade (1994, p.5).

Uma característica essencial a todo empreendedor é a confiança pois determina sua capacidade de acreditar sempre que o amanhã será sempre melhor que o hoje. Ser criativo irá propiciar a vantagem de procurar sempre inovar, sair do cotidiano e apresentar algo que possa fazer a diferença. O empreendedor determinado nunca descansa, está sempre alerta e perseverando no alcance de seus objetivos.

Porém é preciso ter cuidado ao se lançar num novo empreendimento. Tudo deve ser minuciosamente calculado. Na maioria das vezes o emprego antigo em que se julga ser uma dor de cabeça. Pode oferecer uma preocupação muito menor se comparada aos problemas de um empreendimento mal planejado.

Ao planejar um empreendimento é preciso levar em consideração alguns fatores de ordem pessoal. É necessário saber quanto se tem para empregar no negócio e principalmente o quanto espera lucrar. Outro fator importante é saber se está preparado para assumir funções que não desenvolvia quando era empregado. O tempo que será tomado pelo empreendimento é algo que deve ser levado em conta.

## **O PLANO DE NEGÓCIOS**

O plano de negócio se apresenta como uma verdadeira ferramenta de auxílio a gestão. Direcionando a empresa para o caminho mais adequado, e permitindo que os possíveis erros que surjam, possam ser corrigidos no tempo propício. Um plano de negócio é uma descrição minuciosa da estrutura da empresa, que mostra ao empreendedor onde a empresa está, e onde ela quer chegar. Toda empresa que deseja alcançar seus objetivos, terá que ter em mãos um bom plano de negócios. Como ferramenta de orientação na tomada de decisão mais acertada, que exponha a empresa ao menor risco possível. Que dê uma visão dos pontos em que a empresa deve explorar como potencial e quais os pontos fracos devem ser corrigidos para se evitar um fracasso no futuro.

“O Plano de Negócio é um documento escrito que tem o objetivo de estruturar as principais idéias e opções que o empreendedor deverá avaliar para decidir quanto à viabilidade da empresa a ser criada.” (Pereira, 1995 p.29).

Um dos objetivos principais do Plano de Negócio é servir de estrutura para que o empreendedor possa a partir dele formular sua estratégia de negócio. Permitirá que o mesmo tenha uma visão geral da situação econômica, financeira, técnica e de mercado. Segundo Heitor José Pereira o plano de negócio serve também como instrumento de análise permanente da situação do negócio, não só na fase de criação do empreendimento, como também nas fases de “decolagem” e de consolidação da empresa. Portanto, o Plano de Negócio não tem um caráter estático, mas, sim, dinâmico, acompanhando a evolução do ambiente externo do negócio e do próprio mercado em que se situa.

Continuando com o pensamento do autor supracitado o Plano de Negócios tem três funções principais:

- a) Avaliar o novo empreendimento do ponto de vista mercadológico, técnico, financeiro, jurídico e organizacional.
- b) Avaliar, retrospectivamente, a evolução do empreendimento ao longo da sua implantação: para cada um dos aspectos definidos no Plano de Negócios, o empreendedor poderá comparar o “previsto” com o “realizado”.
- c) Facilitar ao empreendedor, a obtenção do capital de terceiros quando o seu capital próprio não é suficiente para cobrir os investimentos iniciais.

O Plano de negócios poderá ter outras utilizações como para dar uma segurança maior aos possíveis fornecedores que terão uma visão melhor sobre a empresa com a qual estão

negociando. Os clientes também irão se beneficiar do Plano de negócios pois poderão a partir deste visualizar melhor o negócio e ter uma noção do investimento quanto as suas

probabilidades de sucesso ou fracasso. O Plano de Negócios é muito importante para a empresa, pois pode ser fator de decisão na hora em que os investidores vão analisar o projeto.

### **QUAL A RAZÃO DO SUCESSO OU INSUCESSO DAS EMPRESAS QUE NÃO UTILIZAM O PLANO DE NEGÓCIO**

Vivemos em uma sociedade cada dia mais competitiva e que busca incessantemente o melhor. E hoje em dia ela também tem procurado um produto que além de ter uma qualidade, tenha um preço justo e acessível. Neste conflito de ideais nos deparamos com o sucesso e o fracasso. Estes caminham lado a lado com o empreendedor e os resultados de seu empreendimento. O sucesso pode ser entendido como um estado de permanência constante no auge. É o ser bem sucedido, destacar-se dos demais na sua atividade. Sobreviver as armadilhas e desafios oferecidos pelo mercado. Poderíamos dizer que o sucesso é um troféu conquistado por aqueles que conseguem se impor diante dos adversários e atingir a meta final, mantendo-se no posto por prazo indeterminado. Segundo Heitor José Pereira, características que deve ter o empreendedor para alcançar o sucesso:

- Motivação para realizar;
- Persistência na busca dos objetivos: saber onde se quer chegar;
- Criatividade: implica em liberdade para agir independentemente;
- Autoconfiança: estar seguro das próprias idéias e decisões;
- Capacidade de assumir riscos: ter iniciativa e
- assumir a responsabilidade pelos próprios atos
- Outros atributos pessoais: capacidade para delegar tarefas e decisões; capacidade prospectiva para detectar tendências futuras; espírito de liderança para conduzir e orientar equipes, entre outros.

Mas, assim como existe o sucesso, também existe o fracasso. E diga-se de passagem, ele está muito mais presente na maioria dos empreendimentos.

O fracasso pode ser entendido como algo que deu errado. Uma idéia, ação, ato que falhou, não conseguindo alcançar o objetivo para o qual foi criado. Para os empreendedores o fracasso é algo que os amedronta muito. Pois vêm no fracasso o fim de um sonho, a linha de chegada com um final infeliz.

Diferente do pensamento dos empreendedores ocidentais, os orientais vêm no fracasso não um fim, mas uma forma de analisar os erros e corrigi-los para no futuro obterem o

sucesso. Eles entendem que o fracasso é apenas uma etapa de um sucesso que ainda não estava bem preparado para a meta final. Na Visão de Heitor José Pereira as causas de fracasso podem ser:

- Falta de experiência empresarial anterior;
- Falta de competência gerencial;
- Desconhecimento do mercado;
- Desconhecimento do produto ou serviço;
- Falta de qualidade nos produtos/serviços;
- Localização errada;
- Problemas na relação com os fornecedores;
- Tecnologia de produção obsoleta;
- Imobilização excessiva de capital em ativos fixos;
- Política equivocada de crédito aos clientes;
- Falta de controles de custos e de gestão financeira;
- Estrutura organizacional concentrada;
- Falta de um sistema de planejamento e de informações gerenciais;
- Ausência de inovações gerenciais.

### CONCLUSÃO

Podemos constatar que o processo de empreender requer muito mais do que simplesmente vontade de ser seu próprio patrão. É imprescindível que o empreendedor tenha algumas características que o diferencie dos demais. O Brasil apesar de apresentar um nível alto de empreendedorismo em relação ao número de habitantes, precisa investir mais em pesquisas e desenvolvimento, para que possa utilizar melhor seu enorme potencial humano e sua capacidade de gerar recursos produtivos. O bom empreendedor, apresenta em sua natureza a capacidade de se posicionar sempre à frente de seu concorrente. Sua intuição o faz perceber quais as oportunidades que estão sendo oferecidas e qual delas se tornara uma fonte de sucesso. Mas, ele sabe que o seu sucesso depende da maneira como vai direcionar suas forças.

Seu investimento precisa ser planejado para atingir os objetivos. Deve ser conduzida de forma a expor a empresa ao menor risco possível. Desenvolver as ações com a máxima consciência possível é fundamental para a prosperidade. Um empreendedor inteligente e sagaz sabe que o investimento nunca deve ser feito em momentos de tensão ou de maneira precipitada. Pois com certeza levaria ao insucesso num curto espaço de tempo. Utilizar todas as informações possíveis antes de se tomar qualquer decisão é indispensável para os negócios. Todo empreendedor sabe que o sucesso é fruto de uma ação presente, alicerçada em informações confiáveis, que ofereça a melhor visão de futuro, e que dê ao empreendedor uma segurança

calculada diante dos riscos inerentes a todo negócio.

A utilização de um plano de negócios ajudará e muito o empreendedor. Permitirá que tenha uma visão mais completa sobre o negócio e o ambiente que o circunda.

O plano servirá de base para se traçar às metas que devem ser alcançadas para se atingir os objetivos. E também auxiliará na hora de lidar com os obstáculos, que surgiram ao longo do percurso. A permanência no caminho do sucesso é dependente do melhor aproveitamento possível das habilidades do empreendedor, em saber utilizar as oportunidades de maneira a oferecer o melhor benefício ao empreendimento. Sempre levando em consideração que um passo mal dado pode significar o fracasso e a ruína do negócio. Saber agir no momento certo, e permanecer imóvel em momentos não muito favoráveis é essencial.

O fracasso é inerente a todo negócio e é preciso uma certa dose de visão futura e perspicácia para não cair nas armadilhas. O bom empreendedor sabe utilizar suas forças e contra-atacar no momento propício.

Enfim, o Brasil tem um enorme potencial empreendedor, e se for melhor amparado pelos governos, sem dúvida nenhuma trará benefícios ainda maiores para a economia do país.

### REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA

- [2]BERNARDI, Luiz Antônio. Manual de empreendedorismo e gestão: fundamentos, estratégias e dinâmicas. Atlas, São Paulo, 2003.
- [2]DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo: transformando idéias em negócios. Campus, Rio de Janeiro, 2001.
- [2]PEREIRA, Heitor José. Criando seu próprio negócio: como desenvolver o potencial empreendedor, Sebrae. Brasília, 1995.
- [2]DEGEN, Ronald Jean. O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial. McGraw-Hill, São Paulo, 1989.
- [2]HALLORAN, James W. Por que os empreendedores falham. Makron Books, São Paulo, 1994.