

Vai criar um novo negócio? Algumas sugestões.

Cândido Borges

Doutorando em Empreendedorismo,
HEC Montreal - Canadá

Blumenau, 12 de maio de 2005

Por que é importante conhecer mais sobre a criação de novas empresas?

- Empreendedorismo como carreira.
 - Cada vez mais estimulada e desejada.
- Empreendedorismo como campo de atuação.
 - A criação de novos negócios demanda serviços de apoio.
 - Temos poucos especialistas na área... e muitos novos negócios sendo criados.

Alguns dados sobre a criação de novas empresas no Brasil

- 13,5 % da população adulta (15,37 milhões de pessoas)
 - 35% estão à frente de negócios com menos de três meses de vida, e 65% abriram empreendimentos entre três e 42 meses.
- 4,9 milhões de micro e pequenas empresas formais
 - 99,2% do total de empresas

Alguns dados sobre a criação de novas empresas no Brasil

- Homens: 56 %; Mulheres 44 %
 - Participação feminina em crescimento
- Faixa etária: 63 %, entre 25 e 44 anos; 23 % menos de 24 anos; 14 % mais de 45.
- Motivação
 - 52% por oportunidade
 - 46% por necessidade
 - 2 % outros

Fonte: GEM (2004), empresas nascentes, com menos de 3 meses de vida.

Por que é importante conhecer mais sobre a criação de novas empresas? (2)

- Número de novos negócios é alto, mas a taxa de mortalidade também.
 - 49 % - em até dois anos
 - 56 % - até 3 anos
 - 60 % - não sobrevivem além dos 4 anos. (Sebrae, 2004)
- Como explicar?
 - Varias razões, entre elas a pouca preparação dos empreendedores para o projeto e a condução inadequada do novo negócio.

1- Valorize a experiência e o conhecimento do setor / produto

- Empreenda em terreno conhecido
- Experiência e conhecimento do setor favorecem:
 - Identificação de oportunidades
 - Conhecimento do setor e emprego anterior são as duas principais origens de oportunidades de negócio
 - Contato com os principais atores do segmento
 - Relação prévia com clientes, fornecedores e outros
 - Aprendizagem

Como ter experiência se ainda estou na universidade?



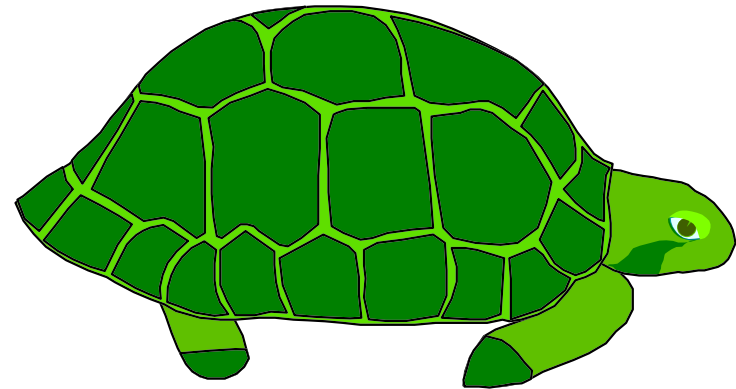
- Estágios, Empresas Jrs., participação em projetos, em ONGs, em atividades acadêmicas
- Utilize a experiência de outras pessoas: mentores, conselho de administração, outros empreendedores

2 - Planeje, plano de negócios não é só uma formalidade

- Muita gente não faz e, entre os que fazem, muitos o consideram uma mera formalidade
 - Quantos fazem? Números variados, por exemplo: 28 % (Bhidé, 2000, EUA); 38 % (Gasse, Diochon et Menzies, 2004, Canadá)
- Mas... pesquisas no Brasil (Greatti, 2004) e no exterior (Delmar e Shane, 2003) mostram que ele ajuda
 - Na reflexão sobre o projeto
 - Na identificação e captação de recursos
 - Na identificação de parceiros potenciais
 - No acompanhamento do projeto

3 - Prepare-se para um processo longo

- 11 meses para a primeira venda e 21 meses para chegar no ponto de equilíbrio (Borges, Simard e Fillion, 2005)
- 152 dias e 17 procedimentos para registro formal. (Banco Mundial, 2004)
 - Mas em alguns locais o registro pode ser feito em 6 dias.

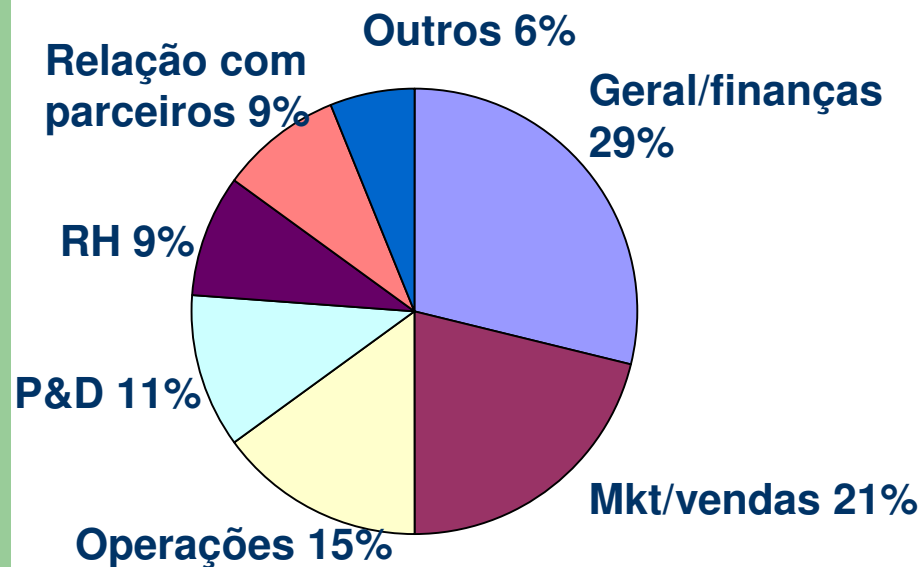


3 - Prepare-se para um processo longo

- Preparação em termos financeiros e psicológicos
- Além da empresa, o empreendedor e sua família também precisam de recursos
- Fundamental: paixão pelo negócio e perseverança

4 - Conheça um pouco de cada função da administração

Distribuição do tempo do empreendedor



Fonte: Borges, Simard e Fillion, 2005

- No começo, o empreendedor faz de tudo um pouco
- Atenção especial: vendas e gestão financeira, muita demanda e pouca formação.
- É preciso energia e gestão do tempo
- Uma boa opção: crie em equipe

5 - Empreenda em equipe

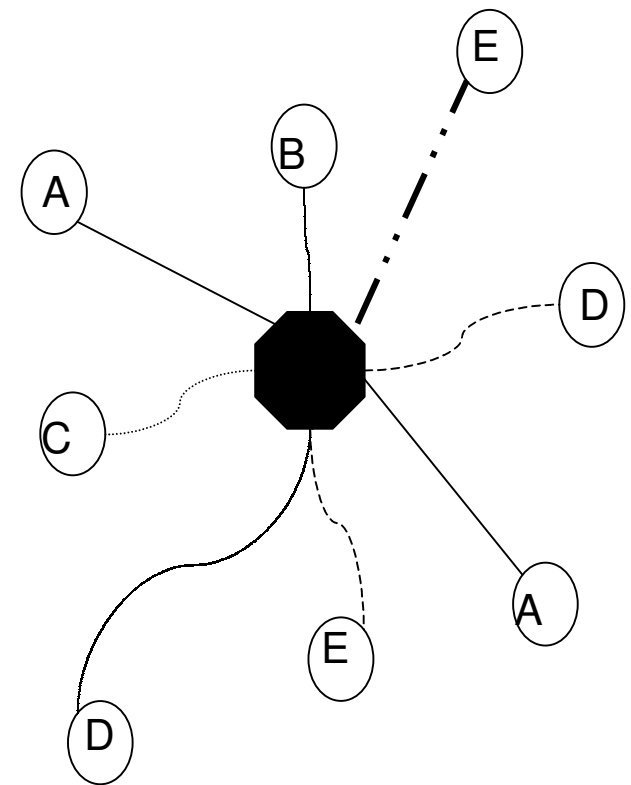
- Entre 30 e 40 % das empresas já são criadas por equipes, nas tecnológicas elas são maioria (Gelderen, Bosma et Thurik, 2003)
- Sócios com características complementares
 - Experiências, habilidades, redes
- Soma de recursos
- Apoio moral entre os membros da equipe
- Novos desafios: escolher sócios e trabalhar em equipe

6 - Utilize a ajuda externa

- Os recursos necessários são vários e as dificuldades também.
- O empreendedor não precisa – e não deve – enfrentar tudo sozinho.
- Quem pode ajudar?
 - Família, amigos, colegas e outro empreendedores.
 - Sebrae, incubadoras, consultores, universidades.
 - RH da empresa.

7 - Construa, mantenha e utilize uma boa rede de contatos

- A construção da rede começa cedo
 - Família, escola, universidade, trabalho
- E continua
 - Clientes, fornecedores, associações, outros empreendedores, eventos
- Tenha em mente o potencial de cada contato
- Invista nas relações, colabore
- Desenvolva habilidades sociais e comunicativas

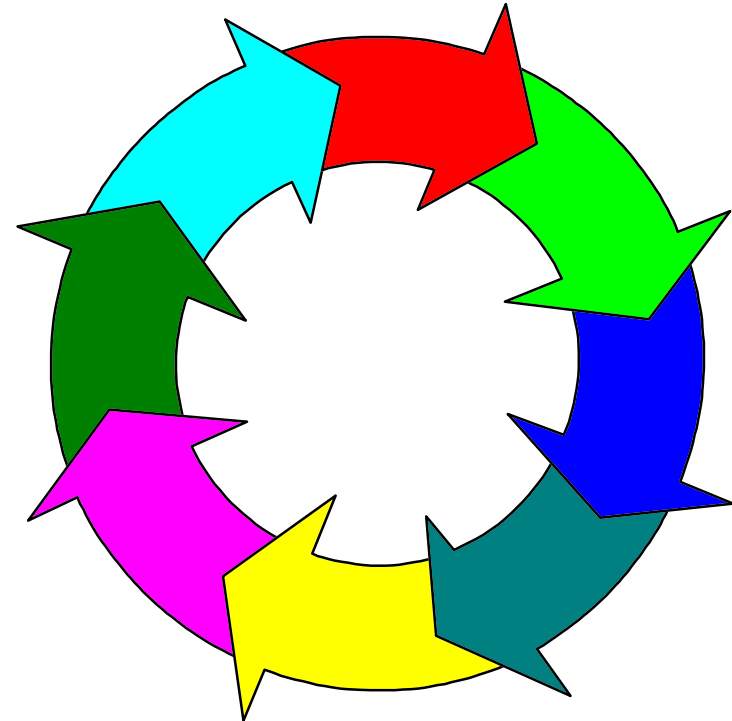


8 - Estabeleça, desde cedo, uma ponte com o mercado

- Um grave erro: alguns empreendedores confiam cegamente no produto ou serviço idealizado
- Antes de criar a empresa converse com alguns clientes em potencial
 - Eles precisam do produto/serviço que pretendo oferecer?
- Ao longo do processo de desenvolvimento mantenha contato com eles.
 - Estou no bom caminho?
- Além de tudo, o contato próximo pode resolver o problema da primeira venda.
- Mas evite ser dependente de um só cliente.

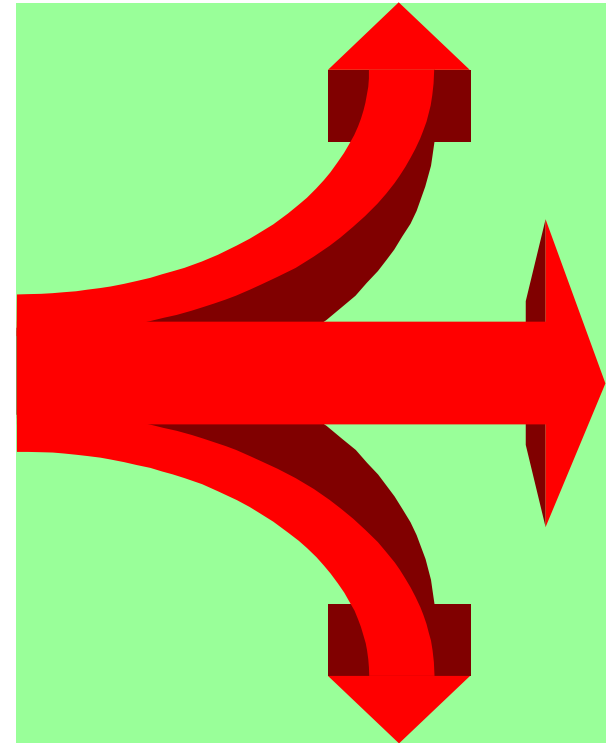
9 - Esteja atento

- Informações do mundo exterior são essenciais, mantenha a antena ligada.
- Mas um pouco de intuição também faz bem
 - O 'interior' e o 'exterior' se completam.



10 - Aceite o erro e a mudança

- Algumas estratégias não vão funcionar.
- Aprenda com os erros.
- Se necessário, mude.
- O primeiro negócio deu errado? Tente mais uma vez.
 - Em geral, quem empreende pela segunda vez, faz melhor.



Conclusão

- Empreender não significa risco total e ato heróico de uma só pessoa.
 - É um fenômeno social, onde um pouco de preparação e prudência é importante.
- E nem dá resultados em curto prazo.
 - Tenha paciência.

Obrigado!