

EMPREENDEDORISMO E PLANO DE NEGÓCIO

Priscila Rocha de Faria¹, Zenaide Ceballos²

¹Universidade do Vale do Paraíba/Faculdade de Ciências Sociais Aplicadas, Rua Brás Cubas 103 – Jardim Esplanada. 12242-300 – São José dos Campos. SP, priscila@minoica.com.br

²Universidade do Vale do Paraíba/Faculdade de Ciências Sociais Aplicadas, Av. Shishima Hifumi, 2911 – Urbanova. 12224-000 – São José dos Campos. SP, hmceballos@yahoo.com.br

Resumo- Este trabalho esclarece e evidencia o Empreendedorismo e o Plano de Negócio, motivando o surgimento de novos empreendedores, que coloquem em ação suas idéias visionárias. O empreendedorismo é o combustível para o crescimento econômico, gerando emprego e prosperidade ao nosso país. Além disso, é o caminho para a realização de sonhos pessoais, tendo em vista a necessidade das pessoas, por isso atualmente tem sido necessário capacitar um número maior de empreendedores. O trabalho apresenta o perfil e a principal ferramenta do empreendedor: o plano de negócio. Além disso, mostra a importância da orientação contábil visto que a contabilidade é um pré-requisito para o sucesso de qualquer empresa.

Palavras-chave: Empreendedorismo, Plano de Negócio

Área do Conhecimento: VI Ciências Sociais Aplicadas

Introdução

Como fenômeno da globalização, muitas empresas brasileiras estão procurando alternativas para aumentar a competitividade, reduzir custos e manter-se no mercado. Em consequência, é inevitável o aumento do índice de desemprego. Com isso, ex-funcionários, utilizando o pouco que restaram de suas economias, começaram a criar seus próprios negócios. Paralelo a esse cenário, empresários já existentes no mercado, incomodados com apenas um tipo de negócio, estão criando outros empreendimentos e concretizando novas idéias, ocasionando um processo contínuo de empreendedorismo.

Há também pessoas motivadas pela economia ou por herança de família que têm decidido por tocar seus próprios negócios.

Essa situação do mercado econômico faz com que o tema empreendedorismo venha sempre à tona cativando pessoas e causando interesse em todos os níveis sociais, de maneira que se torna necessária a discussão em torno de um conjunto de fatores, tais como ferramentas, dicas, detalhes e incentivos. Sendo assim, muitos são capazes de empreender, basta descobrir-se empreendedor e potencializar suas maiores características para tal.

Análise Histórica do Empreendedorismo

A palavra empreendedor – “entrepreneur” – tem origem francesa e quer dizer aquele que assume riscos e começa algo novo.

Segundo Dornelas [1] (p.27: 2001), um exemplo de definição de empreendedorismo pode ser creditado a Marco Polo.

Marco Polo tentou estabelecer uma rota comercial para o Oriente. Como empreendedor, ele assinou um contrato com um homem que

possuía dinheiro, hoje mais conhecido como capitalista, para vender suas mercadorias. Enquanto o capitalista era alguém que assumia riscos de forma passiva, o aventureiro empreendedor assumia papel ativo, correndo todos os riscos físicos e emocionais.

Na Idade Média, o termo empreendedor foi utilizado para definir aquele que gerenciava grandes projetos de produção. Ele não assumia grandes riscos; apenas gerenciava, utilizando os recursos disponíveis, geralmente provenientes do governo do país.

No século XVII, houve os primeiros indícios de relação entre assumir riscos e empreendedorismo, pois o empreendedor estabelecia um contato com o governo para prestar serviços ou fornecer produtos. Com preços prefixados, qualquer lucro ou prejuízo era exclusivo do empreendedor. Naquela época, o escritor e economista Richard Cantillon foi considerado um dos criadores do termo empreendedorismo, diferenciando empreendedor – aquele que assumia riscos – do capitalista – aquele que fornecia o capital.

No século XVIII, o capitalista e o empreendedor foram finalmente diferenciados, devido ao início da industrialização. Um dos exemplos foram as pesquisas referentes à eletricidade e à química feitas por Thomas Edison, que só foram possíveis por meio de auxílio de investidores que financiaram os experimentos.

Nos séculos XIX e XX, os empreendedores foram freqüentemente confundidos com os gerentes ou administradores, o que tem ocorrido até hoje.

Todo empreendedor necessariamente deve ser um bom administrador para obter sucesso, no entanto nem todo bom administrador é um empreendedor.

O empreendedor tem algo a mais, algumas características e atitudes que o diferenciam do administrador tradicional, de um gerente ou de um técnico.

A maior parte das invenções que revolucionaram o estilo de vida das pessoas foram criadas no século XX, frutos de inovação e visão de como utilizar coisas já existentes, mas que outras pessoas não ousaram olhar de outra maneira.

Segundo Jeffry Timmons, citado por Dornelas [1] (p.19: 2001), “o empreendedorismo é uma revolução silenciosa, que será para o século XXI mais do que a revolução industrial foi para o século XX”.

O empreendedorismo irá, cada vez mais, mudar a forma de fazer negócios no mundo. No momento atual, o ensino do empreendedorismo tem se intensificado em consequência das mudanças tecnológicas e sua rapidez, não apenas por modismo, mas por vontade de formar cidadãos capazes de mudar a realidade da situação econômica de nosso país e do mundo.

Essa economia tem mostrado que boas idéias, *know-how*, planejamento, uma equipe competente e motivada, totalizam ingredientes poderosos que, quando somados no momento adequado e acrescidos do combustível indispensável à criação de novos negócios – o capital –, podem gerar negócios grandiosos em curto espaço de tempo.

O contexto atual é propício para o surgimento de mais empreendedores, por isso a capacitação dos candidatos a empreendedor está sendo prioridade em muitos países, inclusive no Brasil, haja vista a crescente preocupação das escolas e universidades a respeito do assunto, por meio de criação de cursos e matérias específicas de empreendedorismo, como alternativa aos jovens profissionais que se graduam anualmente nos ensinos médios e universitários brasileiros.

Perfil empreendedor

A nossa moeda corrente mais importante e poderosa é nosso talento. Todos nascemos com um talento e um potencial empreendedor. A questão é descobri-los, desenvolvê-los e gerenciá-los.

Segundo Gerber [2] (p.15: 2004), o empreendedor é o visionário em nós: o sonhador, a energia por trás de toda atividade humana, a imaginação que alimenta o fogo do futuro, o catalisador da mudança.

Sua característica básica é o espírito criativo e pesquisador. Ele está constantemente buscando novos caminhos e novas soluções, sempre tendo em vista a necessidade das pessoas.

Enquanto a maior parte das pessoas tende a enxergar apenas dificuldades e insucessos, o empreendedor é otimista e busca o sucesso, e,

apesar das dificuldades, não se abate, mas vibra com desafios.

Conforme o Sebrae [5], as principais características dos empreendedores são: iniciativa, autoconfiança, independência, cidadania, ética, coragem, comprometimento, paixão pelo que faz, criatividade, qualidade, eficiência, eficácia, persistência, inovação, liderança, otimismo, paciência e talento.

Processo Empreendedor

A decisão de tornar-se empreendedor pode ocorrer muitas vezes por acaso, mas na verdade essa decisão ocorre devido a fatores externos, ambientais, sociais, aptidões pessoais, ou ao somatório de todos esses fatores críticos.

O processo empreendedor inicia-se quando um evento gerador desses fatores possibilita o início de um novo negócio.

O talento empreendedor resulta da percepção, direção, dedicação e muito trabalho dessas pessoas especiais que fazem acontecer. Mas talento sem idéias é como uma semente sem água. Porém, se agregado à tecnologia e às boas idéias viáveis, então o processo empreendedor estará na iminência de ocorrer. Ainda existe a necessidade de um combustível essencial para que o negócio saia do papel: o capital. O componente final é o *know-how*, ou seja, o conhecimento e a habilidade de conseguir convergir em um mesmo ambiente o talento, a tecnologia e o capital, que fazem a empresa crescer.

Citadas por Dornelas [1] (p.49: 2001), algumas fases importantes que devem se dar no processo empreendedor são:

1. Identificar e avaliar oportunidades.
2. Desenvolver o plano de negócio.
3. Avaliar riscos.
4. Determinar e captar recursos necessários.
5. Gerenciar a empresa.

Plano de Negócio

De acordo com o Sebrae [5], o Plano de Negócio é o documento escrito que tem por objetivo estruturar as principais idéias e opções que o empreendedor analisará para decidir quanto à viabilidade da empresa a ser criada.

É a fase de mais trabalho, pois envolve vários conceitos que devem ser entendidos e expressos de forma escrita, dando forma a um documento que sintetiza toda a essência da empresa, estratégia de negócio, o mercado, os competidores, o modo de gerar receitas e crescer.

Nesse sentido, para montar uma empresa é necessário que o futuro empresário tenha uma série de conhecimentos sobre o ramo de atividade

em que vai atuar, estabeleça objetivos e faça um levantamento de dados que hoje estão disponíveis nos órgãos como IBGE, Sindicatos, Associações, Sebrae etc.

Enfim, é preciso fazer um planejamento contábil, tributário, financeiro, ou seja, montar a estrutura da empresa. Tudo isso faz parte do Plano de Negócios.

Como principal ferramenta, não se trata apenas de um documento ou relatório de negócios. Durante a elaboração do Plano de Negócio, vêm sucessivamente à tona abordagens, alternativas e obstáculos que antes não eram identificados. Esse é o grande benefício, a abordagem de temas jamais previstos.

Por isso, mais importante que o documento final redigido é o próprio processo para se chegar lá.

Conforme McKinsey e Ashoka [3] (p.26 a 29: 2001), a formatação do Plano de Negócio não deve ser deixada em segundo plano; pois ele deve ser claro, objetivo, ter estilo e uma boa aparência, de forma que impressione e permita ao leitor a flexibilidade de escolher os tópicos que particularmente mais lhe interessarem.

Para elaborar o Plano de Negócio, é exigido uma razoável dose de esforço e dedicação. Uma dica de McKinsey e Ashoka [3] (p.30 e 31: 2001) é o uso de um cronograma:

1. Planejamento do trabalho.
2. Foco no produto final.
3. Adaptação às orientações externas ao negócio
4. Procura por apoio.

A importância da orientação contábil

A contabilidade na vida das empresas é o meio mais eficiente de fornecer informações mais precisas e ajudar o empresário na gestão e melhoria dos controles do próprio negócio.

Com a utilização de técnicas contábeis, o empresário controla seu patrimônio e conhece o resultado no período (lucro ou prejuízo), permitindo a tomada de decisões mais seguras.

De acordo com o Sebrae [5], outro fator essencial é o planejamento tributário, pois a perfeita gestão fiscal alcança redução de custos, ocasionando reflexos positivos na situação financeira e econômica da empresa, já que impostos, taxas e contribuições são um dos principais itens na composição do preço final de um produto ou serviço, e afeta diretamente o resultado final: lucro ou prejuízo.

Todo esse planejamento e orientação necessita do auxílio de profissionais qualificados no assunto.

A assessoria contábil fará uma análise profunda sobre o tipo de atividade escolhida e, através de simulações, chegará na forma de tributação mais adequada, seja Lucro Real, Presumido, Arbitrado ou Simples Federal.

“Cases”

O caminho que outros trilharam não serve como receita para um sucesso seguro. Entretanto, conhecer um pouco das reflexões daqueles que conseguiram decolar com seus sonhos, transformando-os em sucessos, pode ajudar a compreender alguns pontos-chave desse processo.

Eis alguns “cases” de sucessos contados por Bernhoeft [4] (p.117: 1996):

Toyster Brinquedos

Eduardo Pañella, Tadeu da Rocha e Ricardo Kuma fizeram da Grow, companhia em que trabalhavam, uma escola para montar o próprio negócio. Deixaram seus empregos para começar do zero e criaram a Toyster Brinquedos Ltda, fabricante de brinquedos cartonados educativos.

Tinham características em comum: conhecimento, certo enfado diante das perspectivas profissionais e vontade de realizar algo novo.

Suas recomendações para quem quer empreender:

1. Estar certo de que “chegou sua hora”.
2. Optar por algum negócio com o qual se identifique.
3. Estudar e fazer um projeto realista.
4. Procurar e ter apoio das pessoas próximas.
5. Optando-se por sócios, as partes devem ser atuantes no negócio.
6. Zelar pelo bom funcionamento da sociedade.
7. Ter sempre um bom projeto para viabilizar continuidade com sucesso.
8. Dar prioridade aos negócios e à empresa.

Trevisan Auditores

Antoninho Marmo Trevisan, fundador da Trevisan Auditores e Consultores, criada em 1983, antes de tornar-se empreendedor foi consultor da Price Waterhouse.

Hoje, com sucesso, Trevisan enumera nove pontos que considera vitais para quem deseja partir para seu próprio negócio:

1. O momento para a tomada de decisão é importante especialmente nos casos de abandonar uma carreira. Uma faixa etária adequada está entre 30 e 40 anos.
2. Não tenha visão de curto prazo. O ideal é trabalhar com um horizonte de 2 a 5 anos.
3. Jogue toda sua energia no projeto.
4. Primeiro viabilize a idéia e depois estruture o empreendimento.
5. Não tente impor nada ao mercado. O adequado é identificar nichos e procurar originalidade mesmo que se trilhe um caminho já conhecido.
6. Não tenha medo da sociedade. Sócios podem ser uma alavanca para o negócio.

7. Trabalhar muito.
8. Não tenha a pretensão de ficar milionário nos primeiros anos. É uma bobagem perigosa.
9. Por fim, não cometer os mesmos erros do seu ex-patrão.

TAM

Um outro caso de sucesso empresarial do Brasil e também em nível mundial na aviação comercial é o do comandante Rolim Amaro da TAM.

Rolim, como co-piloto de DC-3 na VASP, transportava todos os tipos de pessoas e de diversos segmentos da economia. Aprendeu muito nessa época e fez muitas amizades em seus vôos.

Mas um incidente em seu trabalho precipitou sua saída da VASP para ter seu negócio.

Em um dos fretamentos que Rolim tinha a fazer, presenciou que o mecânico que drenava o avião, jogava no trem de pouso a gasolina misturada com água e impurezas. Rolim o alertou para não proceder daquela maneira, pois poderia travar o rolamento de uma roda na decolagem ou no pouso, além de incendiar o avião por ser gasolina de alta octanagem e poder. Poderia sobretudo ficar acumulada no freio do DC-3, que não era a disco, como os modernos, e sim de sapata de expansão.

Porém, o mecânico ignorou o aviso de Rolim, deixando-o livre para reclamações à chefia. Dirigindo-se à chefia, Rolim deparou-se com a mesma omissão diante dos fatos, devido aos 20 anos de tempo de serviço do tal mecânico.

Rolim não teve dúvida e, mesmo sem emprego em vista, mas por não concordar com tais atitudes, pediu demissão.

Sua história de empreendedor começou a partir de então. Em 1976, o comandante inaugurou as primeiras linhas aéreas da TAM. Hoje, bem sucedido, ao falar de sua história, reconhece seus erros e acertos, porém foi muito persistente e destaca como razões para o sucesso: acordar cedo; ter bom humor; fazer; ser humilde; ser rápido e dormir tarde.

Rolim, em seus depoimentos, coloca-se à disposição para contar sua história e expor suas idéias.

Ele é encontrado sempre ao pé da escada de seus aviões da TAM, nos quais seus clientes embarcam pisando num tapete vermelho.

O comandante Rolim Amaro mantém em evidência um quadro em que constam os sete mandamentos da TAM:

1. Nada substitui o lucro.
2. Em busca do ótimo não se faz o bom.
3. Mais importante que o cliente é a sua segurança.
4. A maneira mais fácil de ganhar dinheiro é parar de perder.
5. Pense muito antes de agir.

6. A humildade é fundamental.
7. Quem não tem inteligência para criar tem que ter coragem para copiar.

Conclusão

Os vários casos de empreendedorismo apresentados no trabalho, mostram uma contribuição de habilidades pessoais e utilização de técnicas como contabilidade e plano de negócio. O plano de negócio realiza tecnicamente, aquilo, que atribuem como habilidades naturais do empreendedor: visão, avaliação de risco, viabilizar recursos etc.

O empreendimento moderno precisa ser associado ao plano de negócio, não elimina o empreendedor, mas o complementa facilitando as possibilidades de sucesso do empreendimento.

Atualmente, as realizações profissionais e pessoais andam juntas e são alvos de todo ser humano. Sendo assim, é fundamental empreender, buscando concretizar sonhos, alcançar sucesso, sempre suprindo as necessidades do mercado.

Conclui-se que empreender é uma forma gratificante de realização, pois une trabalho, talento e paixão. Além disso, numa época de globalização e tecnologia, é uma forma de contribuir com a economia mundial, deixando um legado para os futuros empreendedores.

Referências

- [1] DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo: transformando idéias em negócios. Editora Campus, 2001.
- [2] GERBER, Michael E. Empreender fazendo a diferença. Editora Fundamento Educacional, 2004
- [3] MCKINSEY & Company, ASHOKA Empreendedores Sociais. Empreendimentos sociais sustentáveis, como elaborar planos de negócios para organizações sociais. Editora Fundação Peirópolis, 2001.
- [4] BERNHOEFT, Renato. Como tornar-se um empreendedor em qualquer idade. Editora Nobel, 1996.
- [5] SEBRAE, Internet site address: [http://www.sebrae.com.br/](http://www.sebrae.com.br) acessado em 23/02/2005.