

ANÁLISE DE CENÁRIO

Brasil, um país de alma empreendedora

Apesar de ser destaque no cenário internacional, o ambiente de negócios brasileiro dificulta a vida dos pequenos e médios empresários. Especialistas avaliam caminhos para o salto desses profissionais

» MARINA RODRIGUES

De acordo com a pesquisa *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*, que monitora a atividade empreendedora no mundo, o Brasil está entre os cinco países com maior percentual da população adulta, de 18 a 64 anos, empreendendo. No entanto, o ambiente de negócios ainda é pouco favorável no país. “A questão da burocracia, a dificuldade de acesso a crédito e a carga tributária tornam esse ambiente muito árido. Então, de fato, o empreendedor brasileiro tem de ser resiliente para sobreviver a essa selva que é o nosso ambiente de negócios”, afirma Enio Pinto, gerente de relacionamento com o cliente do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae Nacional).

O especialista também avalia os aspectos quantitativo e qualitativo no país. “Aqui, há muitos negócios comparado ao tamanho da população adulta, mas ainda há muito espaço para desenvolver e lapidar a gestão dos negócios de pequeno e médio porte. Quando você pensa no tripé que mantém o sucesso empresarial — domínio da operação do negócio, técnicas de gestão e atitude empreendedora —, a gente pode dizer que o brasileiro está muito bem no aspecto do domínio da operação, ou seja, ele tem um restaurante e entende de cozinha, e pode dizer que o empreendedor tem atitudes muito positivas; mas já deixa a desejar no domínio de técnicas de gestão, aí tem muito espaço para crescimento”, diz.

Perfil dos gestores de PMEs

Pesquisa *Cabeça de Dono* destaca quatro fatos sobre líderes de pequenas e médias empresas



Fonte: Instituto Locomotiva e Itaú Empresas

■ GESTÃO MULTITAREFA

Assumem a responsabilidade por diversas áreas, tanto na tomada de decisões quanto na execução de tarefas.

■ DESAFIOS NOS NEGÓCIOS

Têm dificuldades relacionadas ao cenário externo e competitivo, à gestão financeira e à inovação.

■ PROTAGONISMO ECONÔMICO

Reconhecem sua importância para a economia nacional e estão otimistas com o futuro.

■ CONEXÃO ENTRE VIDA PESSOAL E CARREIRA

Enfrentam desafios emocionais e dificuldades para equilibrar família e negócios.

Segundo o presidente do Instituto Locomotiva, Renato Meirelles, isso se dá pelo fato de os empreendedores, geralmente, serem “multitarefas”, ou seja, “pensam em toda a gestão do seu negócio, que é o que se espera de um líder, mas também colocam a mão na massa e, muitas vezes, em mais de uma área”, diz. “Basicamente, é como se ele fosse o CEO, CFO, diretor de marca e até o office boy da sua empresa. Tudo isso impacta diretamente na falta de tempo para inovar e pensar em novos produtos”, explica.

Cenário agravado

Num recorte regional, a pesquisa *Cabeça de Dono*, do Itaú

Empresas e do Instituto Locomotiva, mostrou que as pequenas e médias empresas (PMEs) do Nordeste sentem alguns desafios de forma mais intensa do que em outras regiões. “Quando você olha para o cenário externo e competitivo como uma área que gera muita dificuldade para os empreendedores no total do Brasil (48%), no Nordeste, sobe para 57%. Quanto a dificuldades na gestão financeira, lembrando que, aqui, 90% dos PMEs têm essa dificuldade e 41% têm muita dificuldade; no Nordeste, esse número é maior, chegando a 95% e 49%, respectivamente”, detalha Renato.

Cadu Peyser, diretor de estratégias e produtos para PMEs do Itaú Unibanco, revela que, para quase

metade dos empresários, crises econômicas, flutuações de mercado e a concorrência representam o principal desafio que enfrentam para o negócio. Esses obstáculos são sentidos ainda mais pelos pequenos empreendedores: “Em comparação com as médias empresas, as médias, em geral, existem há mais tempo, estão mais estruturadas, com número mais de funcionários, portanto, faz sentido sentirem os desafios de uma forma diferente dos pequenos, que acabam colocando mais a mão na massa”, acrescenta Renato.

Foco na gestão

Nesse contexto, muitos empreendedores ainda não se sentem prontos para crescer, seja

por não terem as ferramentas necessárias ou por não renunciarem às funções operacionais por falta de confiança em outros profissionais. Isso, conforme Cadu Peyser, pode afetar diretamente o potencial de crescimento das empresas.

Para contornar essa situação e evitar a sobrecarga, Enio Pinto dá algumas dicas aos gestores. A primeira é que o empreendedor delegue todas as atividades operacionais que ele tem no dia a dia e que possam ser executadas por alguém do time, para que ele tenha tempo e disponibilidade para focar naquilo que é estratégico. “Delegue para que você tenha tempo para interagir e sempre encantar o seu cliente”, diz.

“A segunda dica é que a dinâmica da gestão dos negócios, hoje, está muito acelerada. As coisas mudam o tempo todo e numa velocidade inimaginável. Portanto, é fundamental que o empreendedor tenha um processo de capacitação, de profissionalização, de lapidar sua gestão permanentemente. Ele tem de estar, sistematicamente, participando de eventos, de palestras, de cursos, contratando consultoria, participando de feiras, viajando e visitando centros mais vanguardistas ligados ao segmento empresarial em que ele atua”, completa o especialista.

Por último, é importante que a empresa tenha atuação física e digital integrada, de modo que o cliente consiga interagir com a marca de formas inovadoras e diferenciadas. Segundo Enio, essa estratégia, chamada “physical”, é uma tendência do mundo do empreendedorismo nos próximos anos e promete ser um diferencial no mercado.