



Executivo nem sempre vira patrão

Tadeu Ventura foi demitido. Foi como jogar fogo na pólvora. A "radio peão" e os emails internos espalharam em segundos a notícia pelos dezoito andares de escritórios da multinacional farmacêutica. Não foi seu chefe imediato quem decidiu pela demissão, mas alguém do outro lado do mundo, que nem mesmo conhecia o coitado do Tadeu. Aquela sexta feira cinzenta e fria de agosto mudou tudo na vida do experiente e sempre dedicado executivo de vendas. Aos 45 anos, Tadeu não quer mais ter patrão, nem decepção. Resolveu abrir seu próprio negócio: uma pequena farmácia no bairro onde mora.

A primeira vista executivos experientes, com uma bagagem enorme de treinamentos gerenciais, parecem estar preparados para começarem um pequeno negócio próprio. Grande ilusão. A prática tem demonstrado que muitas pessoas competentes, que se destacaram como executivos de grandes corporações, costumam fracassar quando partem para a implantação de um negócio próprio. Uma série de justificativas podem ser apontadas para o fracasso: a primeira está na educação que Tadeu recebeu. Ele foi formado para ser um bom e fiel empregado para grandes corporações. Poucas escolas treinam seus alunos para empreender, para entender, criar, planejar, assumir riscos e começar pequenos negócios. A segunda diz respeito à rede de contatos necessária para a abertura do novo negócio. Trabalhando com vendas, Tadeu estabeleceu muitos contatos no setor farmacêutico, porém todos num nível muito mais elevado dos que serão necessários para a gestão de uma pequena farmácia de bairro. Mesmo que, eventualmente precise de algum contato antigo, é temerário dizer que quem lhe tratava muito bem, por ser aquele executivo da multinacional poderosa, continuará dando a mesma atenção para um pequeno empreendedor de bairro. A terceira se refere às adaptações a que Tadeu terá que se submeter para enfrentar as mudanças estruturais e emocionais típicas de um negócio novo e pequeno: não terá mais a proteção daquela marca poderosa e tradicional, não terá secretária, nem motorista, nem estrutura de informática, nem a segurança de um salário na conta todo mês. A quarta justificativa de fracasso poderá dizer respeito ao grande tsunami de obstáculos que sempre ameaça os pequenos e médios negócios no Brasil: burocracia, impostos, taxas, contribuições. A quinta poderá ser a concorrência desleal que pratica preços mais baixos graças a evasão de impostos, contrabando, pirataria ou aquisição de produtos roubados. A sexta justificativa poderá ser o elevadíssimo custo do capital para investimento e giro. Há muitos anos o Brasil se tornou o paraíso dourado para todas as formas de intermediadores de capital. Nos meios empresariais é comum se ouvir dizer que: "no Cassino Brasil a roleta está viciada: só os banqueiros ganham".

Tadeu não deve desanimar diante do exposto. As dificuldades são tão reais quanto transponíveis. Tadeu deve primeiro descer do pedestal. Deve esquecer que sabe muito sobre grandes negócios, sobre as mega fusões e aquisições da indústria farmacêutica mundial. Deve ser prático e objetivo começando pela elaboração imediata de um bom plano de negócio para uma pequena farmácia de bairro. O próprio roteiro de elaboração do plano conduzirá o empreendedor por caminhos de pesquisa e observação que geralmente passam despercebidos para aqueles incautos que montam negócios sem nenhum planejamento prévio, seguindo apenas a intuição. Fazendo um plano ele verá quais as necessidades reais de capital para investimento e giro e, principalmente, em que épocas esses recursos serão necessários. Ele terá antecipadamente uma previsão sobre a média diária de vendas necessária para cobrir os custos fixos da farmácia. Ele saberá qual terá que ser o tamanho da sua paciência para persistir até que o novo negócio passe a dar retorno ao capital investido. Depois do plano feito, Tadeu pode até ficar ciente de que o negócio não dará os resultados que ele esperava. Tadeu poderá até desistir da farmácia, e partir para um plano para posto de gasolina. Não importa o resultado, a técnica de Plano de Negócio fez a farmácia de Tadeu funcionar primeiro no papel. Com ela Tadeu evitou desperdiçar tempo, dinheiro e, principalmente, sua reputação de grande executivo de multinacional.



EDER LUIZ BOLSON - empresário, fundador de cinco empresas, professor universitário e consultor de empresas. Engenheiro formado pela Universidade Federal de Santa Maria, RS. Fez curso de mestrado na North Dakota State University dos Estados Unidos.

Fez diversos cursos de especialização em gestão de negócios e marketing no Brasil e exterior. Foi professor de Técnicas de Elaboração e Avaliação de Projetos do Departamento de

Economia da AEUDF (Associação de Ensino Unificado do Distrito Federal) . Foi Assessor de Planejamento e Gerente da EMBRAPA/ SPSB.

É presidente da APSEMG (Associação dos Produtores de Sementes e Mudas de Minas Gerais) e Vice-presidente para Negócios Internacionais da ABRASEM (Associação Brasileira dos Produtores de Sementes). Fundador e Vice-presidente do SINDBIO/FIEMG (Sindicato das Empresas de Base Biotecnológica no Estado de Minas Gerais). É membro do Conselho de Representantes da FIEMG. É professor de Empreendedorismo e Planos de Negócio de cursos de pós-graduação e consultor da Fundação Israel Pinheiro.

Sua experiência prática empreendedora é interessante e diversificada, pois a partir de sonhos ou visões fundou empresas que se desenvolveram e hoje atuam com sucesso, gerando emprego e renda, em diversos setores como: alta tecnologia, indústria, comércio e prestação de serviços. Continua criando empresas e ajudando outras pessoas a criarem novos negócios.

Eder Luiz Bolson é autor do Livro: "**Tchau, Patrão !**"