



## Empreendedorismo e crescimento inicial

Na aviação, a fase de decolagem é uma das mais perigosas. Para tirar um avião do chão é preciso acelerar os motores ao máximo. Tudo precisa funcionar com perfeição, sem falhas. Acidente nessa fase costuma ser fatal. Algo muito semelhante acontece com o empreendedor que inicia seu próprio negócio. Fazer a decolagem de um novo negócio exige coragem, sangue frio e muita atenção nos controles de voo. Mas os perigos não acabam com a decolagem do novo negócio. Eles aumentam logo depois que os obstáculos iniciais são superados. Eles aumentam justamente com o aumento da venda de produtos ou serviços. São os perigos representados pelos desafios da fase inicial de crescimento da empresa. Nessa fase, o capital de giro quase sempre é insuficiente. A equipe inicial fica sobrecarregada e novos empregados precisam ser treinados às pressas. Os clientes aumentam tanto em número quanto no nível de exigência. A estrutura inicial do negócio começa a trabalhar a todo vapor. É nesse ponto, que a capacidade do empreendedor para a gestão de pessoas, materiais e finanças passa pelo seu maior teste.

Crescimento exige capital. Essa fase de crescimento inicial muitas vezes exige mais capital do que aquele gasto na abertura do negócio. O problema é que as empresas iniciantes dificilmente geram capital de giro com rapidez e na quantidade suficiente para crescer de forma acelerada e segura. Se o empreendedor se entusiasma com o crescimento. E ele sempre o faz. Parte para a tomada de empréstimos bancários. Em pouco tempo estará trabalhando para os bancos e as empresas de factoring. Pagará juros estratosféricos no desconto de cheques pré-datados, duplicatas, cheques especiais ou no cartão de crédito. Fará tudo isso para não perder a oportunidade de crescer. Para não perder a oportunidade de realizar seu sonho de ter um negócio grande. De ser reconhecido pelos seus pares e concorrentes como empresário de sucesso.

Não é a toa que a palavra empreendedor termina em "dor". Quem inicia o seu próprio negócio não escapa das dores e das incertezas causados pela fase de decolagem. Quando o negócio já está no ar, surgem as dores do crescimento inicial. Surgem mais decisões cruciais e dolorosas para tomar. Será preciso desacelerar o crescimento para fugir dos bancos? Será preciso vender algum bem pessoal para capitalizar o negócio? Será preciso abrir mão de cotas da empresa e buscar algum sócio investidor? Qual o perfil ideal do sócio investidor? Aquele que só entra com o capital ou aquele que, além do capital pode auxiliar na gestão e no crescimento do negócio? Por incrível que pareça, muitos empreendedores e suas empresas promissoras naufragam nesse ponto crucial da busca de capital para crescer. Vão ao fundo por causa da falta de planejamento, da tomada de decisões precipitadas, da admissão de sócios mal escolhidos ou da assinatura de contratos sociais mal elaborados.

Não é fácil fazer correr uma criança que mal começou a andar. Os empreendedores precisam dedicar o máximo de tempo e atenção no planejamento e na gestão do crescimento inicial. Primeiro, é preciso evitar o "crescer a qualquer preço". Não adianta tomar empréstimos bancários e pagar juros estratosféricos para crescer. Não adianta ter uma empresa grande, porém endividada e sem dar lucros. Diante do exposto, é preferível crescer mais devagar, manter a qualidade inicial dos produtos e serviços ofertados, dar mais experiência e treinamento para a equipe, manter os pilotos focados nas operações que resultem em lucros e acumular uma boa reserva de capital próprio. Nessa condição, a nova empresa estará pronta para ligar as turbinas e crescer muito, sem os sustos, sem os riscos e sem as dores causadas por um eventual crescimento inicial precipitado e inconseqüente.



**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 Mudanças 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 !**"