

O Segredo de Luísa

“Qualidade de vida é o principal fator analisado dentro das organizações brasileiras e mundiais, portanto na formação de empreendedores também o objetivo é voltado para o preparo de pessoas que pensam por conta própria, desenvolvendo criatividade e liderança, mas não esquecendo o prazer da realização humana.

O Segredo de Luísa, aborda uma série de orientações e ensinamentos sobre o empreendedorismo no Brasil, confirmando previsões como “a difusão da cultura empreendedora no mundo será a grande revolução silenciosa do século XXI”.

A história de Luísa é uma pequena novela baseada em fatos reais que o autor ouviu ao longo de suas pesquisas onde narra a criação de uma empresa, procurando mostrar aos leitores o que há de melhor no mundo na área de empreendedorismo”.

No salão nobre da Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais, acontecem os preparativos para a entrega do prêmio ao Melhor Empreendedor Global do Estado de Minas Gerais, os pais de Luísa aguardam ansiosos pela chamada do vencedor, Luísa é proprietária da GMA – Goiabadas Maria Amália Ltda. Fernanda, a madrinha de Luísa, era uma empresária bem-sucedida, montou uma loja onde reuniu diversos serviços e comércio de variadas naturezas, a loja se localizava no coração de Ponte Nova em Minas Gerais, tornando-se assim o ponto mais importante da cidade, o Sereia Azul. Para muitos a Sereia Azul era ponto de fofocas, para outros era um lugar histórico que presenciou diversas passagens importantes para a cidade de Ponte Nova, considerado lugar folclórico. No Sereia Azul, reinava a paz e a harmonia, mesmo inimigos políticos que ali se encontravam trocavam olhares educados, Fernanda fazia questão de manter a convivência pacífica na loja, era permitida e até festejada a provocação inteligente e bem-humorada que por ventura acontecesse entre os desafetos da cidade, ali transformava-se toda tarde um palco de mineirice comandado por Fernanda. Quando Luísa aparecia atrás do balcão causava admiração de todos, por sua beleza sem igual, a madrinha chegava a sonhar com um casamento melhor para a moça,

que não com o seu atual noivo, que apesar de honesto, não agradava á madrinha da moça. Luísa aprendeu a admirar a madrinha que além da loja Sereia Azul, mantinha uma fazenda e criava porcos, além de ser cozinheira de mão cheia, pois fabricava a melhor goiabada do mundo, segundo ela, que se orgulhava de servir aos turistas a verdadeira goiabada-cascão, fabricada por Fernanda.

Apesar de cursar a faculdade de Odontologia, para Luísa a carreira de dentista representava um sonho mais de seu pai do que seu próprio. Luísa era uma moça bonita, criativa e indomável, muito querida por todos, apesar de ser um tanto autoritária e teimosa, foi muito desinteressada no ginásio e colegial, mas sempre era aprovada devido aos seus repentes de brilhantismo, e de sua vontade de aprender com os colegas. O novo atraía muito a moça, que procurava sempre ser diferente das outras meninas do colégio. Delcídio, seu noivo trabalhava na prefeitura de Ponte Nova, e temia que o estudo universitário da moça ofuscasse seu supletivo de segundo grau, obtida de forma duvidosa em Montes Claros, portanto não concordava que a noiva estudasse em Belo Horizonte e com isso tentava fazê-la desistir de uma coisa que era na verdade o sonho de sua família. no entanto não eram somente os estudos de Luísa que incomodavam Delcídio, mas a sua admirada beleza, e histórias contadas pelo povo da pequena cidade, envolvendo o passado de sua noiva.

Conta a história que havia um médico de família rica que se apaixonara por Luísa quando esta tinha 17 anos, e não sendo correspondido, trancou-se em um convento, usando o nome de irmão Lucas, ficava sentado na estrada para ver se conseguia avistar sua amada passando de Belo Horizonte para Ponte Nova, outra, conta que Luísa aos 15 anos se apaixonou por outro moço do lugar, um belíssimo jovem de 17 anos, filho bastardo de uma das famílias tradicionais da cidade, por este fato o romance foi impedido pela mãe de Luísa, que não poupou esforços para afastar os dois, corria nas bocas do Sereia Azul que a paixão entre Luísa e Paulo se tornara cinematográfica, e que até Delcídio fazia parte do plano para afastar os dois e tentando desvendar os mistérios que envolviam a vida da noiva, Delcídio passa grande parte de seus dias incomodado e exposto ao zumzumzum da Praça Getúlio Vargas, pensou em fugir e romper o noivado mas resolveu esperar pelo seu casamento, se o destino permitisse seria realizado. Delcídio percebeu que quando

estava em Belo Horizonte Luísa simplesmente sumia de tempos em tempos, e sabendo que Paulo também estudava na cidade, o rapaz ficava incomodado com o sumiço da noiva, e ao ser questionada, dava respostas vagas que não convenciam o noivo. Mas fora isso não podia por em dúvida o comportamento da moça, que era impecável. Desde os nove anos de idade Luísa ajudava Fernanda no Sereia Azul, atendendo a todos com simpatia, e quando não estava no balcão estava na cozinha onde se dedicava a desenvolver e aprimorar seu dom de cozinhar, Luísa sentia-se atraída pelo barulho das moedas caindo no caixa, mesmo que não fossem suas, Fernanda também era conhecida por seu apego ao dinheiro, fiado nem para os mais chegados, nem para os famosos da cidade, Luísa sentia imenso prazer em ajudar a madrinha no Sereia Azul.

Quando chegou à Belo Horizonte Luísa pode perceber o quanto era famosa a goiabada-cascão fabricada por sua madrinha, ao oferecer aos colegas de faculdade, recebia elogios e pedidos para que pudessem levar às suas famílias. A partir daí Luísa percebeu a noção exata de um produto poderoso, famoso mas inexistente no comércio, e a goiabada-cascão surgiu como uma excelente oportunidade de negócios, que passaram a fazer parte de seus sonhos, acompanhados do sonho de seu casamento, e foi quando percebeu que precisaria rever sua vida na forma profissional e amorosa, concluindo que seu casamento como a carreira de dentista também era um sonho de seus pais, começou a imaginar sua empresa fazendo sucesso até no exterior.

Sentia-se capaz de transformar o mundo, pois tinha muita vontade de aprender, como sempre queria estar em destaque resolveu que ela mesma teria que construir o pequeno mundo onde seria a atriz principal, e reinaria absoluta. A partir daí começou a desenvolver estudos sobre a sua própria empresa e obter informações sobre a goiabada-cascão, saber quem fabricava, quem vendia, alimentava o sonho sem partilhá-lo com ninguém, mesmo assim sentia-se fortalecida por saber que era dona de seus próprios sonhos. Leninha uma colega de faculdade era a única pessoa que participava de suas idéias sobre seu novo sonho, considerava que as poucas amigas deixadas em Ponte Nova não seriam capazes de lhe entender, pois não tinham passado por experiência parecida na vida.

Luísa era o tipo de pessoa que construía seu próprio critério de sucesso não se deixando influenciar por ninguém, depois de dois anos planejando seu intento, solicitou os préstimos da madrinha que foi a primeira pessoa a participar de sua decisão, sabia que seria preciso muito trabalho para convencer Fernanda, e de uma vez foi contando á madrinha sua idéia de ter o próprio negócio vender goiabada-cascão para todo o Brasil e trabalhar inclusive com exportação, afirmando que seria um grande sucesso. Fernanda a princípio não deu importância ao que lhe falava sua afilhada, como Luísa insistiu, Fernanda percebeu que não se tratava de brincadeira, Luísa explicou que não tinha mais entusiasmo nenhum para ser dentista, a madrinha continuou achando que Luísa estava brincando, não poderia estar falando sério, reação esta já esperada por Luísa, mas a moça não desistiu e continuou falando á madrinha de sua idéia e relatou o nome que havia escolhido para a empresa “Goiabadas Maria Amália Ltda”, Maria Amália era a mãe de Fernanda, e avó de Luísa, com isso Fernanda comentou que sua mãe tinha o sonho de ter uma neta doutora, foi a pessoa que ficou mais feliz quando você passou no vestibular, Luísa você já é uma pessoa vitoriosa, já tem um emprego garantido na clínica do Dr.Luís, imagine a reação de sua avó, deve estar se revirando no túmulo. Luísa sentiu-se muito mal com essa última colocação de Fernanda, mas não deixou que percebessem seu mal-estar, e continuou tentando convencer sua madrinha de que estava no caminho certo. E no outro dia de manhã Luísa acordou sentindo se leve como uma pluma, havia conseguido convencer sua madrinha a ser sua cúmplice e convencer seus pais e seu noivo, de que sua idéia seria um sucesso.

No mês de dezembro Luísa resolveu, mesmo estando em férias retornar á Belo Horizonte para dar andamento aos seus planos, que seriam revelados ao noivo e aos pais no mês de fevereiro próximo, após seguir sugestões de Fernanda, resolveu não abandonar o curso de odontologia, portanto seria mais fácil conversar com seus pais.

Em Belo Horizonte, Luísa procuraria um professor da universidade que ministrava cursos sobre empreendedorismo, para se inteirar melhor sobre seus propósitos. Antes disso Luísa passou na mercearia para as compras habituais, e se sentiu tentada em perguntar ao vendedor se ele tinha goiabada-cascão, e qual não foi sua surpresa quando ele lhe informou que tinha, chegando em casa resolveu fazer um

teste com Tina, sua irmã mais nova, deixou que comesse sem revelar que não era de fabricação de Fernanda, a menina deu a primeira mordida, e reclamou, acho que a Fernanda usou goiabada estragada, está ruim, Luísa se sentiu segura para abrir seus planos para a irmã, que ouviu feliz aos relatos de Luísa, pois se sentia fora da vida da irmã mais velha, se sentia imatura para participar até das desconfianças de que Luísa ainda gostava de Paulo, mas nunca haviam conversado sobre tal assunto.

Na manhã seguinte procurou o professor Pedro, estava ansiosa para mostrar sua idéia, mas solicitou sigilo absoluto, pois alguém poderia querer copiar a sua idéia antes que ela conseguisse concretizar seu sonho, a conversa durou duas horas aproximadamente, mas ao contrário do que imaginou o professor conseguiu encher mais de perguntas do que fazer explicações claras sobre o que Luísa precisava saber. Mas o professor explicou o motivo de tantas perguntas sobre seu comportamento, sua facilidade em convencer as pessoas, sua perseverança, vontade e capacidade, ele explicou que para o empreendedor, ser é mais importante do que saber, o empreendedorismo é visto como algo relacionado com o processo de entendimento e construção da liberdade humana, Luísa nunca havia pensado dessa maneira, que a empresa é a projeção do ego. Após muitas perguntas, algumas até em um tom desafiador, o professor percebeu que Luísa não tinha o menor conhecimento do mercado, e afirmou que ela ainda não estava em condições de abrir empresa alguma, precisava de muita pesquisa e muito estudo, e aconselhou que a mesma fizesse um plano de negócios, considerando que hoje o mais importante não é ter o melhor produto, isso não basta, precisa conhecer o mercado a tecnologia que envolve a fabricação de qualquer produto, para se alcançar a tão procurada qualidade.

Segundo o professor para conseguir o que ele chama de necessário ao bom empreendedor, é preciso conhecimento profundo do negócio, dos clientes, dos fornecedores, da concorrência, das tendências e sinalizações sobre o futuro do produto, além da gerência e da administração financeira.

O professor Pedro colocou temas como a energia do empreendedor, ele é um trabalhador incansável, precisa trabalhar á noite, em finais de semana, portanto precisa gostar muito do que faz, é muito difícil alguém obter sucesso quando não se dedica totalmente ao seu negócio, e na verdade o empreendedor aprende fazendo e

com os erros que comete, isso é importante porque a criatividade só aflora em um ambiente de total liberdade, onde se pode errar, portanto a empresa é vista como um laboratório para o empreendedor. Luísa começou a pensar como conseguiria energia para gastar na empresa estando no último ano de faculdade, mas as descrições do professor sobre o empreendedorismo deixavam-na cada vez mais entusiasmada com a idéia de criar sua própria empresa. Ganhou forças quando analisou as outras características do empreendedor, afinal confiança em si mesmo era o que ela tinha de sobra. Só não conseguia entender porque o governo ainda não havia criado uma política de apoio às novas empresas? Após analisar tudo o que o professor havia falado, a teimosia de Luísa não deixou que ela fosse embora sem fazer a pergunta que a levou até ali: “mas a fábrica de goiabada-cascão é uma grande idéia, não é professor?”, ele sorriu e disse que já esperava por esta pergunta, explicou que existe uma grande diferença entre uma idéia e uma oportunidade, atrás de uma oportunidade sempre existe uma idéia, mas somente um estudo de viabilidade, indicará o seu potencial de transformar-se em um bom negócio, além disso é necessário que a viabilidade mercadológica, financeira e todas as atividades envolvidas sejam compatíveis com as características pessoais do empreendedor, sua visão do mundo, seus valores e suas expectativas sobre o negócio, sobre quanto pretende ganhar, em quanto tempo, e principalmente qual o ritmo de vida que pretende para si, quais renúncias está disposto a fazer e quantas horas diárias de trabalho pretende dedicar á empresa e Luísa reunindo teimosia e ansiedade, insistiu com o professor, querendo saber se as goiabadas Maria Amália dariam certo, e ele respondeu que ninguém poderia lhe precisar com certeza pois só ela mesma poderia responder a esta pergunta. O professor continuou recomendando á Luísa que fizesse um plano de negócios, para conseguir a resposta, pois o plano de negócios visa diminuir os riscos de uma empresa, e afirmou que enquanto ela estiver na dúvida sobre o que as outras pessoas pensam do seu projeto, não deveria iniciar o seu negócio, Luísa ficou paralisada, apesar de entender tudo o que o professor lhe expôs, sentia-se desamparada, sentiu uma esperança quando o professor lhe falou que o empreendedor é alguém muito criativo, que consegue ver coisas onde os outros nada vêem, as oportunidades. Mas logo sentiu-se só novamente quando o professor lhe perguntou qual era o diferencial

de seu produto? Queria saber qual era a característica única do produto que Luísa pretendia lançar no mercado, e a resposta de Luísa foi imediata; a goiabada-cascão de Ponte Nova é a melhor do mundo! O professor concordou, mas retomou perguntas sobre como ela pretendia efetuar sua produção, quanto ao investimento, e à maneira de promoção de seu produto, e Luísa começou a sentir que quanto ao produto havia voltado à estaca zero. Não encontrava respostas para o professor e nem para si mesma. Continuou pensando na conversa que tivera com o professor Pedro, e lembrou que ele lhe aconselhara a procurar um empresário que pudesse lhe prestar assessoria no novo negócio, Luísa pensou em sua madrinha para lhe ajudar a fazer o plano de negócios, que poderia não garantir o sucesso do negócio, mas evitaria que muitas decisões fossem tomadas erradas por falta de análise.

Duas semanas após conversar com o professor Pedro, Luísa ainda não havia encontrado coragem para contar para Fernanda que seu sonho estava criando asas, mesmo assim continuou lendo tudo o que encontrava sobre o assunto, realizou visitas ao SEBRAE, mas lhe faltava o entusiasmo inicial. Uma idéia lhe pipocou na mente, e de repente imaginou a criação de uma goiabada-cascão na versão diet para atletas, crianças e pessoas que vivem saudáveis, pensou nas modificações que poderia realizar na goiabada, inclusive com embalagens pequenas que coubessem em lancheiras de crianças para levarem para o lanche da escola, isso seria o diferencial de seu produto, a visão de seu produto apareceu num estalar de dedos.

Seis meses depois de ouvir os conselhos do Professor Pedro, e ler diversos artigos e livros sobre seu negócio, Luísa estava fazendo contato com nutricionistas, esteticistas e profissionais do esporte e academias de ginástica, visitou fabricantes de embalagens para ficar a par de todos os custos que poderia despende, e finalmente procurou o departamento de química da universidade para discutir a composição do seu produto. Além disso tudo, Luísa descobriu a Internet, que se tornou ferramenta importantíssima em suas pesquisas, ali ela conseguiu contato com fornecedores e clientes, conversava com pessoas de vários países sobre a situação do mercado atual, perfil de consumidores, produtos concorrentes, oportunidades e possibilidades de parcerias.

Nesta época já deixara de ser aluna assídua do curso de odontologia, e se dedicava inteiramente ao seu projeto, até o noivo Delcídio estava esquecido, as brigas e

rusgas eram inevitáveis, mas aproveitava de certa maneira essa situação para trabalhar mais e mais em seu projeto, contatar pessoas que pudessem lhe dar qualquer informação sobre seu novo negócio, participava de palestras e eventos que julgava importantes para suas descobertas. Nesses encontros conheceu um consultor de administração, Eduardo com quem fez grande amizade. Em seis meses criara um novo universo, que agora não imagina como conseguiu viver sem saber tantas coisas novas e fascinantes.

Seguindo as orientações do professor Pedro, Luísa comprou um software, ferramenta de grande ajuda para a realização de seus planos, e assim tornou-se rotineiro em sua vida, a primeira coisa que fazia de manhã era recorrer ao seu computador para a atualização de dados, logicamente que em seis meses os planos sobre a goiabada Maria Amália se alteraram várias vezes, mas Luísa percebeu que as alterações eram evolutiva, mas já não estava mais desanimada, as mudanças se faziam necessárias, e percebeu que começava a aprender com os próprios erros, como lhe expôs o professor Pedro.

Luísa já havia analisado diversos pontos de seu negócio, inclusive como seria a distribuição do mesmo, e como seus clientes ficariam sabendo de sua existência, que tipos de propaganda deveria fazer, estava entendendo com isso que não bastava ter o melhor produto, mas os consumidores precisavam de alguma maneira sentir isso, portanto precisava de uma boa propaganda, porque o importante é o valor que o produto tem para que vai consumi-lo. Luísa havia criado uma relação muito forte com o professor Pedro, e sempre que tinha dúvidas procurava o professor para esclarecimentos, ele já estava encantado com o dinamismo da moça. Em uma das conversas o professor explicou á Luísa a importância de saber administrar o fluxo de caixa, segundo ele é o equilíbrio entre as receitas e despesas, importante em qualquer organização, que deve evitar a inviabilidade financeira, ou seja, a falta de dinheiro, e segundo o professor o fluxo de caixa negativo é o principal fator que leva uma empresa a fechar as portas. Depois de várias explicações e histórias sobre empreendedorismo o professor concluiu a conversa concordando com Luísa que agora era preciso projetar a empresa, já que o produto já estava definido e diferenciado. Advertiu Luísa que por se tratar de uma empresa nascente, ela deveria estar preparada para fazer de tudo desde varrer o chão até

negociar com gerentes de bancos, se necessário, além de escolher colaboradores adequados para o tipo de negócio, portanto o empreendedor deve ser polivalente. O professor aconselhou Luísa a conversar com o maior número de pessoas possível, sobre o seu novo negócio, o que deixou a moça um tanto preocupada, se alguém com mais experiência e dinheiro não roubaria a sua idéia, e o professor Pedro afirmou que nessa área, o segredo é que não haja segredos, e tranqüilizou a moça dizendo que dificilmente alguém iria querer abrir uma fábrica de goiabada só porque ouviu ela dizendo que iria fazê-lo, lembrando de quanto tempo ela ficou pensando e organizando o assunto em sua cabeça, para depois começar a por em prática seu projeto, sem esquecer que uma empresa é sempre uma extensão da pessoa, é difícil alguém simplesmente roubar uma idéia, o professor lembrou á Luísa que como empresária ela está sempre sujeita á concorrente e nunca deve fugir deles, mas sim estar preparada para enfrentá-los.

Luísa gostaria que Fernanda fosse a sua conselheira profissional, mas o professor Pedro aconselhou que procurasse outras pessoas, para assim começar a tecer sua rede de relações, que poderiam ajudar muito mais, por terem experiências diversas, o professor dava muita importância ao que chamava de rede de relações, pois uma das principais características do empreendedor é a capacidade de estabelecer relações com pessoas que podem contribuir para o seu negócio. Luísa ainda tinha dúvidas quanto ao dinheiro, para se iniciar um novo negócio precisa se ter muito dinheiro, mas na visão do professor esse é um dos mitos sobre os empreendedores. Ele chamou a atenção de Luísa para o conhecido feedback pessoal que nada mais é do que deixar que as pessoas emitam suas opiniões sobre você e seu negócio, isso permite que você se conheça bem e por tanto aumenta as chances de sucesso na sua empresa, pois o ser é mais importante que o saber, o que facilita quando as pessoas querem aprender a aprender, na atualidade os concorrentes criam produtos diferenciados a toda hora, a vida do empreendedor se torna um constante aprendizado, portanto o maior diferencial de uma empresa emergente é o empreendedor e a equipe que ele forma em torno de si. Luísa ainda não estava preparada para ouvir críticas a seu respeito, e então o professor deu lhe um texto que continha exercícios de feedback , alertando a moça para não esquecer de ler sobre o feedback dos clientes, pois o conceito hoje é de que a venda não acaba

quando se vende o produto, é necessário saber suas reações e o seu grau de satisfação.

Outro ponto esclarecido pelo professor foi sobre o database marketing, que implica em ter todos os dados sobre os clientes para que se possa prestar um atendimento personalizado, os clientes dão muita importância para isso, depois de terminada a conversa, Luísa se retirou, e o professor teve uma intuição de que estava com uma pessoa que alcançaria muito sucesso.

Depois de ter tudo o que precisava sobre o produto, Luísa procurou o amigo Eduardo para tratar de assuntos administrativos, e apresentou a ele um texto que continha uma espécie de planejamento, que demorou seis meses para conseguir as informações nele contidas, o texto trazia a missão da empresa, que era fornecer produtos alimentícios para consumidores exigentes e preocupados com a saúde, trazia informações gerais sobre o produto, descrevendo que seria distribuído em tabletes, estilo chocolate, o número de calorias e sobre o processo de produção, além das descrições sobre a unidade fabril e o fluxo de produção, no final do relatório constavam os nomes de pelo menos 75 pessoas que poderiam auxiliar Luísa na execução de seu projeto, o primeiro nome era do professor Pedro, e o último era o de Eduardo, foi o primeiro contato de Eduardo com a chamada rede de relações.

Eduardo prometeu ajudá-la a formar sua empresa passo a passo, a começar por estudar o mercado, ou seja, os consumidores, o que eles esperam do novo produto, depois de conseguir essas informações, você poderá definir o seu produto, transformando as necessidades do cliente em especificações técnicas, a isso chamamos pesquisa, depois de terminada a pesquisa, o segundo passo é fabricar amostras de seu produto e retornar aos clientes perguntando se era aquilo que eles esperavam, repetir quantas vezes for necessário, para ver se o produto passa no teste conceitual. Eduardo continuou a exposição falando de marketing, pesquisa e desenvolvimento, realizadas pelo empresário, é uma função importante na garantia da qualidade do produto, isso é garantido pelo certificado da iso-9000, que antigamente era um diferencial, agora é obrigatório em qualquer produto, principalmente para exportação. Outro fator importante dentro de uma empresa é que tudo deve ser anotado e muito claro, pois na falta da pessoa que está

acostumada a desenvolver a função, qualquer outra lendo as instruções consegue desenvolver a mesma função com a mesma eficiência.

Para definir a função de gerenciar, Eduardo começou por relembrar os conceitos de eficiência e eficácia, que estão intimamente ligados à organização do trabalho, eficiência é fazer as coisas de forma certa e eficácia é fazer com que as coisas certas sejam feitas, isso ocorre quando há distribuição de tarefas entre diversas pessoas. No caso de Luísa seria aconselhável que ela contratasse uma pessoa de confiança para ajudar a administrar a empresa, alguém com bagagem nessa área, para trabalhar principalmente o setor de compras e contas a pagar, função crucial dentro de uma organização. A melhor parte é contas a receber, é simples mas necessita de constante controle, também é função do funcionário administrativo, ele deve organizar os dados para que você proceda a análise diária, pois essa é uma função do gerente da empresa, nunca se deve delegar essa tarefa. A parte contábil pode ser terceirizada, pode ser contratado um contador, ou um escritório de contabilidade para cuidar dessa parte dentro de sua empresa. Além desses conselhos Eduardo recomendou o constante uso da Internet.

Luísa começa a notar a diferença entre o professor Pedro e Eduardo, que pende mais para o lado administrativo do negócio, já o professor tem uma visão do empreendedor como sendo uma pessoa que identifica e aproveita oportunidades não esquecendo a inovação. Mas Eduardo explica que o empreendedor proprietário de uma empresa nascente, com poucos recursos, precisa necessariamente ser também um bom gerente, apesar de informar a Luísa que ela vai necessitar de mais seis pessoas além dela, para seu negócio começar a despontar no mercado, desenhou o organograma da GMA lembrando que o organograma vai se alterando conforme a empresa vai crescendo. Após essa conversa Luísa trabalhou muito para fazer seus cálculos das despesas com pessoal.

Nas férias de julho, Luísa ainda não havia contado nada a sua família sobre seu projeto, somente Fernanda continuava sabendo de tudo, suas notas na faculdade de odontologia, haviam baixado, já não havia interesse algum mais, o noivo era mantido a par de meias-verdades, o que causava diversos conflitos entre os dois.

Na cidade de Ponte Nova sua família já conspirava contra seus planos, sem que Luísa sequer desconfiasse, já existiam planos para seu casamento que aconteceria

em dezembro, logo após sua formatura, e acertos com o Dr. Luis que já via na moça a sua substituta no consultório dentário, como quase não aprecia mais na cidade, Luísa nada percebeu de mudanças.

Numa tarde de muito calor em Ponte Nova, Luísa foi tomada de surpresa pela visita do Dr. Luís e alguns tios, além de seu noivo na casa de seus pais, depois de demorado silêncio, o Dr. Luís faz o convite que todos sabiam, menos Luísa, para que ela fosse trabalhar com ele na clínica odontológica, oferecendo á ela a direção da clínica após a aposentadoria do Dr. Luís, que afirmou que a moça não conseguiria salário melhor em qualquer outra praça. Antes que Luísa tivesse tempo de dar qualquer resposta, seu pai se adiantou, informando que lhe daria de presente de casamento um apartamento em bairro nobre da cidade, e o restante da família anunciou que havia feito uma vaquinha para dar de presente aos noivos uma viagem de lua-de-mel ao Caribe, afirmando que Luísa era muito querida por todos, e o casamento com Delcídio era bem aceito por todos da família. A partir daí Luísa se sentiu traída e não se perdoava por Ter caído na armadilha, não lhe restou nada além de fingir que estava tudo bem, agradeceu e se retirou.

Luísa faz uma visita ao professor Pedro, para mostrar os dados atuais e principalmente para contar sua situação familiar, mas percebe sua alegria ao ver que ele esta assistindo a uma fita onde estavam seus alunos no júri.

- Mas o que é júri ? - pergunta Luísa.

O professor responde que ao final do curso seus alunos apresentam os planos de negócios das empresas que criam. Os júris são necessários para que todos saibam que empresas estão surgindo e quais precisam da ajuda dos sistemas de suporte.

- E o que são sistemas de suporte?

- São instituições ou organizações voltadas para apoio a empresas emergentes, atualmente a pequena empresa representa um papel muito importante na economia em todo o mundo, contribuindo na gestão de empregos e no PIB dos países.

Animada Luísa queria participar, mas o professor não conseguiu falar com ela, pois ela estava sendo “devorada” por seus familiares, aproveitando o momento Luísa desabafou e contou toda a história ao professor, que satirizando achou a tática dos familiares ótima e resolveu não aconselha-la, voltando ao estudo dos materiais trazidos sobre a GMA.

Orgulhoso do andamento da GMA o professor pergunta a Luísa se já tinha feito o “teste sua idéia de empresa” e onde estaria seu “padrinho”?

Luísa ainda não tinha um padrinho, mas estava preparada para submeter-se ao teste, que era um questionário que estava no material que o professor Pedro havia lhe emprestado. Tal teste é um conjunto de perguntas abrangendo todos os detalhes da empresa.

O padrinho ela acabará de escolher, um dono de uma fábrica de biscoitos, ótimo diz o professor, pois é ele que lhe dará o suporte necessário na prática no que diz respeito a organização da fábrica, contratação de pessoal, aluguel de balcão, fornecedores de matéria-prima, etc.

A preocupação de Luísa agora era como convencer uma pessoa rica e ocupada a ser seu padrinho. Já na sala de espera pretendido padrinho, o empresário André Ferreira Oliveira que começou seu império trabalhando como balconista de loja, depois feirante, proprietário de uma de uma pequena mercearia de bairro e por fim, dono de uma indústria de desidratados e biscoitos, Luísa lia uma revista chamada O Empreendedor e anotava em sua agenda o nome para compra-la mais tarde.

Após uma espera de 50 minutos Luísa foi chamada a sala de reuniões, onde percebeu que o Sr. André ainda estava concentrado nos assuntos anteriores a sua entrada. Antes de iniciar a conversa Luísa retirou da bolsa um recorte de uma embalagem azul e verde que estava escrito “Brazilian Crakers”, e á mostrou ao Sr. André, que se interessou rapidamente pelo produto, pois tinha acabado de ter sua primeira experiência com exportação. Luísa ficou contente por chamar a atenção dele e de tal forma que ele não parava de a questionar sobre onde, como e porque, ela estava com o produto e se gostava da atividade e se teria coragem de investir seus bens em uma ótima idéia. Com o entusiasmo de ambos a conversa durou algumas horas e cada vez mais Luísa tinha a certeza de que ele era a pessoa certa para ser seu consultor, e o Sr. André aceitou desde que ela entendesse o que é um consultor. Para ajudar Luísa ele começou a contar histórias engraçadas sobre consultores e como agem, dando a entender que eles são aproveitadores de oportunidades e que só dizem como fazer mas não fazem. Pediu a Luísa que fizesse uma reflexão sobre as fábulas e que no próximo encontro voltariam ao assunto. Ao sair do escritório do Sr. André foi logo memorizando que precisava fazer um estudo

de viabilidade sobre sua idéia e se esta poderia ser um sucesso. Organizando-se melhor Luísa começou a trabalhos de escritório, leituras, a redação do Plano de Negócios, as revisões do planejamento e pesquisas na internet.

O grande problema de Luísa era por onde começar o seu plano de negócios, já tinha milhares de informações para dar início ao seu arrojado projeto, sempre influenciada por Fernanda, começou entender que o primeiro passo era definir uma segmentação de mercado, sabendo que o mais importante para o cliente eram os serviços associados ao produto, portanto sua idéia era começar trabalhar o marketing de sua nova empresa, seguido da análise financeira para verificar a viabilidade de seu projeto.

Após muitas semanas de trabalho intenso, sem nem ao menos visitar Ponte Nova nos finais de semana, Luísa sabia que tudo andava normalmente para os acontecimentos planejados por sua família, seu casamento, seu trabalho na clínica do Dr. Luís, mas pensava em romper o noivado, apenas o que lhe impedia era o medo da solidão, mas não se deixou abater e continuou por mais seis semanas suas incansáveis pesquisas, começou pela análise da concorrência, que por ser em número menor, parecia mais fácil para ela, preparou o campo para a realização de entrevistas estruturadas com os principais concorrentes, identificados depois que a moça comprou todas as marcas de goiabada existentes nos mercados, através dos endereços nas embalagens, iniciou os contatos, sem mistérios e com muita força de vontade ela se sentia cada vez mais segura.

Passou depois para a tarefa de conhecer seus fornecedores que havia conseguido endereços com seus concorrentes, e assim definiu que acompanharia de perto o aspecto qualidade principalmente das goiabas sua matéria prima principal, depois deste estudo definiu seu público alvo, que seriam crianças, adolescentes e atletas.

Realizou diversas pesquisas em diversos pontos comerciais que trabalhavam com a venda da goiabada que lhe interessava, percebeu que deveria se afastar de Eduardo, pois ele lhe provocava emoções que ainda não sabia explicar, até o dia em que por acaso encontrou com o moço em um dos supermercados que realizava pesquisas, naquela noite jantaram juntos, e ela finalmente decidiu que deveria romper o noivado com Delcídio, ligou para o noivo na manhã seguinte e comunicou-lhe o fato pessoalmente, e ele mesmo sem aceitar o acontecido saiu em silêncio

após ouvir sua decisão. Continuou suas pesquisas, mais leve agora por ter resolvido um problema que lhe afligia, agora trabalhava na Internet, procurando otimizar o seu tempo, e definiu o número de possíveis consumidores de seu produto, elaborou diversas tabelas que lhe informariam os dados necessários para determinar com exatidão os consumidores e seus possíveis lucros na GMA. Através das estratégias de marketing, partiu para a identificação dos objetivos, e com a estratégia de marketing montada conseguiria determinar formas de ação para alcanças esses objetivos estabelecidos.

As estratégias de marketing referem-se ao produto, preço, comunicação e distribuição do mesmo, decidiu fabricar o produto em pequena escala para deixar amostras em alguns lugares e assim verificar a aceitação do seu novo produto, para isso deixaria amostras em consignação em alguns locais de comércio. O passo seguinte estava relacionado com as estratégias de preço, ou seja, Luísa precisava estipular o preço a ser praticado pela GMA, baseado no preço de seus concorrentes, depois partiria para a estratégia de distribuição, saber através de quais canais iria vender o seu produto, e que meio de transporte seria usado, na parte de comunicação decidiu por utilizar panfletos, degustação em estabelecimentos comerciais e distribuição de amostra grátis da goiabada-cascão que fabricaria.

Agora Luísa estava pronta pra mais uma conversa com seu padrinho, pois sabia das fraquezas de seus concorrentes e que estes poderiam se tornar pontos fortes da GMA, o produto tinha bons potenciais de vendas e ela estava se preparando pra fazer uma análise financeira da empresa, ou seja, perceber se o dinheiro investido lhe proporcionaria retorno satisfatório, pelo menos melhor que o salário de dentista no consultório do Sr. Luis. No início de novembro o assunto na Sereia Azul era novamente Luísa, mas desta vez como a nova empresária da cidade.

Vovó Amália faria 90 anos dali a uns dias e resolveram fazer uma festa, onde Luísa havia convidado o professor Pedro, cuja amizade com Fernanda ganhava força à distância, pois os dois ficavam horas no telefone comentando sobre as evoluções empresariais de Luísa. Na festa o professor Pedro era esperado com entusiasmo, quando chegou não se continha na curiosidade de conhecer Fernanda, que por sua vez ao entra não fez por menos, recebeu todos os olhares da festa principalmente os de Pedro. Ao desenrolar da festa os dois trocaram sorrisos e longas conversas

observadas simultaneamente por todos do lugar, os comentários eram comuns, mas nem beijos e nem as mãos foram dadas. Com tudo Luísa voltara ao escritório do padrinho e antes de mais nada foi explicando a ele todas as fábulas que ele havia lhe contado, com um sorriso no rosto ele á pediu que lhe mostra-se a análise mercadológica. Agora já posso lhe dizer com confiança quais são os meus clientes, onde estão e quanto estão dispostos a pagar por meus produtos. O Sr. André ao olhar tudo o que Luísa tinha lhe trazido ficou contente, perguntando a ela qual era o próximo passo? Que respondeu na ponta da língua que era fazer a análise financeira. Temos que projetar o fluxo de caixa para cinco anos e fazer uma estimativa de resultados, lucros, também para cinco anos. Sr. André olha para Luísa com orgulho e pensa que a vida pessoal dela talvez estivesse passando por grandes transformações.

Com o desenrolar da conversa André comparou as esposas com os sócios, pois os empresários passam mais tempo com os sócios do que com o cônjuge. Por isso é muito importante escolher bem os sócios, pois este terá que ter o mesmo objetivo que você e atuar em uma área dentro da empresa que você não goste muito e vice-versa, na sociedade atual 50% dos empresários possuem sócios.

Ao chegar em casa Luísa se depara com sua irmã e o novo namorado que ela queria lhe apresentar, Rodrigo, pois ele estava na faculdade UFMG, cursando administração e sabendo da necessidade que Luísa tinha na área financeira se dispôs a ajuda-la.

Luísa se interessou pela ajuda e, Rodrigo lhe disse algo sobre uma tal incubadora, termo já ouvido pela boca do professor Pedro. Luísa o pergunta o que é esta incubadora? A rápida resposta é bem informativa, incubadora é o local onde ficam as empresas nascentes (INSOFT-BH), a fim de obterem melhores condições de estrutura e preços do que as demais, dispondo de vários serviços, que são comuns a todos, como secretária, office-boy, acesso á internet, etc. Além disso as empresas recebem permanentes consultores e fazem cursos nas mais diversas áreas e trocam informações valiosas entre si.

Como Luísa ficou muito preocupada com o que iria acontecer com a GMA após sua implantação, Rodrigo resolveu indicar a ela o Clube de Empreendedores, cuja

função é fazer com que as empresas se ajudem mutuamente, estimulando a troca de informações e conhecimentos.

Logo após a conversa com Rodrigo, a curiosidade de Luísa era imensa e resolveu que no dia seguinte iria visitara INSOFT-BH, logo fez amizades com todos, e como tinham muito em comum não era raro velos todos juntos tomando um chope no final da tarde. As provas finais da faculdade de odontologia estavam chegando e a formatura também e, Luísa fora escolhida para ser a oradora da turma e cumpriu seu papel mesmo sem ser de seu agrado. Pouco depois da formatura os familiares de Luísa já contavam com um novo casamento, pois Luísa assumiu o namoro com Eduardo após receber uma linda orquídea.

O autor deixa bem claro, neste “romance”, tudo o que se faz necessário para obtenção do sucesso como empreendedor, mostra não apenas a história de Luísa, como também teorias administrativas, sobre estas, daremos uma pequena explanação abaixo.

No empreendedorismo, são abordados conceitos que regem a realidade nas relações de trabalho: a emoção(nas empresas, o quociente emocional substitui o quociente intelectual), a ênfase no ego, a convivência com a ambigüidade e incerteza, a aplicação contextual dos conhecimentos, o desenvolvimento do processo visionário.

Lida também com fatores de natureza cultural, determinantes do grau de empreendedorismo de uma região, de uma comunidade. Prioriza o comportamento (o ser) em relação ao saber como um fim em si mesmo. Desta forma, o objetivo final é o desenvolvimento do empreendedor de sucesso.

Nos dias atuais não se visa a criação de empresas de sucesso, mas sim a formação de empreendedores de sucesso. Para os empreendedores de sucesso, o eventual fracasso da empresa é visto antes como um resultado, com o qual saberão aprender. A atividade de empreender, representada principalmente pela identificação e aproveitamento constante das oportunidades, faz parte da rotina do empreendedor.

O empreendedorismo consegue propor conceitos que permitem a identificação de condições de sucesso na criação e gestão de negócios.

A ênfase na construção de um perfil de empreendedor , perfil que conduz a uma capacidade de aquisição pró-ativa de know how e não somente na aquisição de um estoque de conhecimentos.

Quando Luísa refere-se a sua futura empresa ela coloca em dúvida a peculiaridade da empresa nascente, isso devido a alta taxa de “mortalidade infantil” .

Uma das características da pequena empresa é que é dominada pelo líder, e uma vez que este não se encontra ocorre a desestruturação da empresa, isso sem contar na falta de apoio para empréstimos, falta de mão de obra especializada, pouca capacidade de conseguir atingir uma escala de produção, sistemas de controle frágeis e informais, etc...

Luísa aprende com o Professor Pedro a diferenciar uma idéia de uma oportunidade, pois não saber qual a diferença é uma das grandes causas de insucesso. Identificar e agarrar uma oportunidade é, por excelência, a grande virtude do empreendedor de sucesso.

Uma figura importante para um empreendedor é o “padrinho”, pois na elaboração do Plano de Negócios, o “padrinho” será um consultor, durante todas as fases de sua elaboração. Será um crítico e um parceiro para discussões, ele acompanhará a elaboração do Plano de Negócios e será a primeira pessoa a examiná-lo depois de pronto, de preferência o “padrinho” deverá ser um empresário que seja admirado pelo empreendedor e alguém que atue no mesmo ramo com sucesso.

O Plano de Negócios e sua utilização, é algo ainda incipiente no Brasil, é uma linguagem utilizada para descrever de forma completa o que é ou o que pretende ser uma empresa. Mais detalhadamente, é uma forma de pensar sobre o futuro do negócio pois ele o descreve.

Conforme comentado a cima, o Plano de Negócios pode auxiliar a diminuir a “taxa de mortalidade” das empresas, esta demonstrou-se bastante elevada, cerca de 90% no Brasil. Para elaborar o Plano de Negócios, exigem-se conhecimentos sobre o setor do negócio e o contexto mercadológico, bem como a percepção gerencial e habilidade em lidar com assuntos técnicos e legais, em diversas áreas, e em vencer barreiras no relacionamento interpessoal. É necessário que as idéias estejam claras e que todos os envolvidos estejam de acordo.

A pequena empresa, conta hoje, com a tecnologia da Internet para lançar-se no mercado global, devido à preços baixos e alta velocidade de acesso, tanto a tecnologia da informação quanto ao seu uso competitivo. Mas para obter o resultado esperado desta poderosa ferramenta, é necessário que seu uso esteja planejado e preparado. A Internet agregará valor à empresa através da grande quantidade (algo em torno de 10% da população brasileira) de pessoas conectadas a rede e consumidores com acesso a uma enorme quantidade de novos mercados, agilidade nas compras e a possibilidade de testar produtos e serviços personalizados antes de comprar.

A importância da Internet como um catalisador de negócios é consenso geral entre a maioria das empresas no Brasil e do mundo.

Pois através da Internet, surgem as empresas classe mundial, devido a decorrência do aparecimento do consumidor global com altíssima exigência em termos de qualidade e adequação do produto/serviço à sua necessidade.

As empresas devem estar preparadas para assumirem um padrão internacional, em tudo. Na qualidade do produto, no gerenciamento da empresa, na visão mercadológica, envolvendo aí distribuição d produto, assistência pós-venda, políticas de preço, propaganda e promoção. As empresas classe mundial transformam a alta competitividade da economia globalizada em oportunidades de negócios, posicionando-se como elos essenciais em uma cadeia de complementariedade.

No período de validação de uma idéia, faz-se importante dar ênfase ao Ciclo de visão, pois as idéias alteram-se constantemente, compondo o ciclo: visão; novas relações; nova visão. Até chegar a visão central, onde o produto estará completamente definido, assim como a empresa.

Autora da Resenha: Ana Paula Deliberador

Ana Paula Deliberador

a.deliberador@qualiproserVICOS.com.br

BIBLIOTECA VIRTUAL

<http://www.bibliotecavirtual.com.br/>

Sua fonte de pesquisas na Internet