

## Pequenas Empresas ou Negócios Pequenos?

O Tamanho de Uma Empresa Tem Relação Com o Sucesso do Empresário? Por Que Muitas Empresas Não se Tornam Grandes? O Que é a Síndrome do Mais ou Menos?

As pequenas empresas brasileiras sempre se constituíram num assunto de grande interesse econômico para nossa sociedade e, conseqüentemente, sempre foi amplamente debatido pelos estudiosos em empreendedorismo. Porém, não há necessidade de informarmos aqui dados sobre o número de funcionários empregados nas pequenas empresas, sua participação no PIB nacional, a importância sobre a geração de riqueza para nosso país ou as vantagens que elas possuem sobre as grandes corporações.

Nós já estamos cansados de ouvir tudo isso; ou seja, esse assunto está saturado. Na verdade, nossa tentativa será a de buscar razões a fim de explicar por que muitas pequenas empresas não se tornam grandes negócios. Na opinião do Professor Alex Freire (FGV) existe três razões para isso:

A primeira razão tem a ver com a “Visão Estratégica”. Ou seja, quem disse que o Grupo Pão de Açúcar já nasceu grande? Foram inúmeras crises enfrentadas pela empresa, antes que ela se tornasse esse gigante atual como a venda da unidade em Portugal, a disputa pelo poder na família Diniz e o seqüestro de Abílio em 1989. Além disso, o grupo sobreviveu ao Plano Collor em 1990 e enfrentou uma difícil decisão ao profissionalizar a gestão da organização.

No início da construção do grupo, Abílio Diniz viajou muito para conhecer outras experiências supermercadistas, investiu bastante buscando novos conhecimentos e não ignorou a experiência daqueles que, naquela época, ainda não eram seus concorrentes. Enfim, ele já enxergava adiante. Outro exemplo de empresa que começou pequena foi a Apple, onde Steven Jobs afirmou certa vez que iria deixar “uma marca no universo”

Diante disso, percebe-se que falta um pouco de audácia àqueles que dirigem pequenos negócios e sobra astúcia a muitos que constroem empresas a partir do zero. Aspirações complexas não garantem grandes resultados, mas certamente a ausência de grandes aspirações assegurará resultados medíocres.

A segunda razão tem a ver com aquilo que o Professor Alex Freire denomina de “Síndrome do Mais ou Menos”. O empreendedor cria e mantém uma empresa para estar sempre na média; ou seja, ele olha para os lados, estuda a concorrência e segue o comboio. Dessa forma, tudo o que ele faz é exatamente igual ao que fazem os seus concorrentes – inclusive cometendo os mesmos erros.

Quando alguém sugere que ele busque a excelência, automaticamente ele se defende afirmando que as pessoas não sabem o que é dirigir uma pequena empresa. “Só faço aquilo que posso” – afirma o empresário. E o que ele pode é sempre igual à média da capacidade dos outros. Portanto, ele faz parte da “vala dos comuns” e conseqüentemente sua empresa sempre será pequena – diz o Professor Alex Freire.

A terceira e última razão tem relação com a suposta falta de recursos financeiros. Para começar, a falta de dinheiro é um problema de todos e não apenas do pequeno empresário. O problema é que ele atribui toda a culpa na falta de recursos por qualquer adversidade encontrada no seu dia-a-dia corporativo.

Conheci um desses empresários que “torrou” todo seu patrimônio a fim de salvar sua pequena empresa e, mesmo assim, nada adiantou porque o que lhe faltava não era dinheiro e sim GESTÃO. Quantos de nós conhecemos – ou já ouvimos falar – histórias semelhantes?

Uma empresa sempre será um negócio compatível com o tamanho da sua gestão. Acredito piamente que o problema dos empresários está na forma de como conduzem as empresas e, não necessariamente, do tamanho do seu saldo bancário. O caixa de uma empresa é conseqüência da gestão e não o contrário.

Lembre-se que não é o tamanho da empresa que dita se um empreendedor terá sucesso – ou não. Na verdade, são as aspirações do empresário, a constante busca pela excelência e a qualidade da gestão empresarial utilizada.