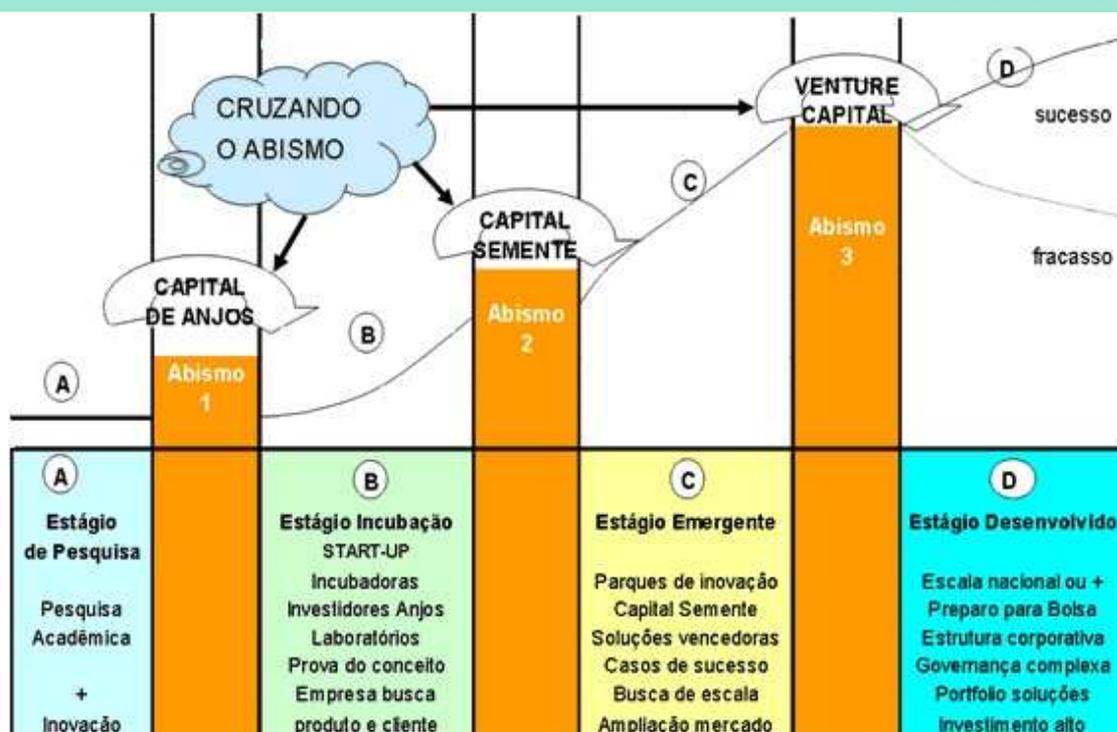


A TEORIA DOS ABISMOS NA EVOLUÇÃO DAS EMPRESAS

Por Cesar Simões Salim (*)



O ciclo de vida de um empreendimento apresenta estágios: passar de um a outro é um processo descontínuo, em que uma súbita mudança de patamar, assemelha-se a saltar sobre um **abismo**. Ou se consegue pular ou o risco é desaparecer ou, na melhor das hipóteses, retornar a um estágio anterior, ficando com sequelas a serem curadas.

Para mudar de estágio é fundamental planejar com muito cuidado e definir a estratégia para vencer o desafio e ultrapassar o abismo. O investidor sabe reconhecer esses riscos e também tem pleno entendimento de que o prêmio pela vitória é proporcional ao risco assumido. Isso significa que somente investirá se ficar convencido de que o plano é viável, de que o empreendedor será capaz de liderá-lo e saberá como vencer o abismo.

Vamos fazer a correlação entre as fases de maturidade dos empreendimentos e os abismos:

O **abismo da sobrevivência** precisa ser vencido para um empreendimento sair da **fase nascente** e entrar na **fase nova** ou **emergente**. Consiste em criar seus primeiros produtos e serviços e conseguir implantar nos seus primeiros clientes - é o que se chama fazer a prova de conceito, não somente de produtos e serviços, mas também do modelo de empreendimento. Consistirá inclusive em verificar a validade de sua forma de comercialização. Ao chegar ao final deste estágio, o empreendimento nascente se transforma em emergente, evoluindo para vencer um novo abismo.

O próximo, **abismo da estagnação** é aquele que um **empreendimento emergente** enfrenta para sair dessa fase e entrar na de **estabelecido** ou **desenvolvido**. Essa passagem requer um plano

estabelecendo o objetivo a atingir ao final de um tempo definido, como a conquista de maior clientela, fatia ou diversificação do mercado (escalabilidade).

Esses objetivos vão requerer a criação ou melhoria dos produtos e serviços, na melhoria da organização para aprimorar o desempenho e reduzir seus custos, no estabelecimento de mecanismos que tragam receitas recorrentes.

A linguagem dos investidores utiliza o termo “*tranche de investimento*”. Quer dizer uma fatia do investimento total que o empreendimento vai necessitar. Com duas ou três dessas etapas o empreendedor consegue levar o seu empreendimento da fase novo (emergente) para a de estabelecido (desenvolvido) e o abismo da estagnação estará atravessado.

Finalmente o **abismo da globalização** se apresenta para empreendedores que podem ou devem ter o sonho de continuar a trajetória de evolução do seu empreendimento, que já está estabelecido. Para continuar seu caminho de crescimento é necessário replanejar objetivos e rever as condições para atingi-los.

Geralmente, esse estágio do empreendimento requer recursos volumosos para realizar a evolução pretendida. Este é um abismo mais difícil de ser vencido. Por exemplo, a competição pode vir de qualquer parte, deve levar em conta um universo mais amplo. Os fatores que podem influir nos custos não são somente aqueles que seguem regras nacionais, podem aplicar taxações de países diferentes e atingir o trabalho e as barreiras alfandegárias. Em termos de tecnologia, devem ser avaliados cenários que considerem o desenvolvimento mundial.

Neste panorama fica claro que a ampliação do desafio vai requerer um aumento proporcional dos recursos necessários para enfrentá-lo e dificilmente o empreendedor vai conseguir de um investidor que o apóie em todo o caminho, desde o seu início. Haverá mais do que antes a necessidade de vencer o abismo imenso com etapas e planos exequíveis para cada uma delas.

Entretanto, existem empreendimentos que, desde a sua concepção foram imaginados para ser globais - é o que se denomina um empreendimento “*born to be global*” ou nascido para ser global. Nesse caso, estágios destinados a atravessar o **abismo da globalização** devem necessariamente conduzir ao objetivo, vencendo dificuldades que estão no caminho da globalização.

É possível perceber que cada abismo somente será superado caso alguns requisitos sejam preenchidos:

- Capacidade de criar um planejamento competente, onde é considerada a hipótese de vencer um abismo em etapas, cada uma com seu plano específico;
- Existência de mecanismos de financiamento disponíveis e sensíveis a correr os riscos associados a cada abismo de que participa;
- Gerenciamento inteligente e com a persistência de rever e refazer até obter o sucesso.

(*)Engenheiro eletricitista, formado em 1965 pela Universidade Federal Fluminense e Instituto Tecnológico da Aeronáutica, com mestrado em Ciências de Computação/Informática, em 1970, pela PUC-Rio e, também, advogado formado em 1990 pela Faculdade Cândido Mendes; professor da PUC-RJ e Estácio de Sá e autor dos livros "Introdução ao Empreendedorismo", "Construindo planos de empreendimentos" e "Saindo da casca do ovo"

ⁱ Figura tirada do Livro “Construindo Planos de Empreendimentos”, de Cesar Simões Salim – Editora Elsevier - 2010