

Estágios de Desenvolvimento da Empresa

5.1 - Introdução

O empreendedorismo pode ser considerado um dos pilares fundamentais do desenvolvimento econômico, pois movimenta a economia e garante o espírito inovador que proporciona a prosperidade de uma sociedade. Os períodos de prosperidade e a atividade do empreendedor inovador foram tratados por Schumpeter (1982) em sua teoria dos ciclos econômicos, onde negócios estabelecidos entram em decadência, dando lugar ao desenvolvimento de novos negócios, sem que isso signifique necessariamente uma continuação do anterior. Essa descontinuidade proporciona a oportunidade para que novos empreendedores se estabeleçam, contribuindo para o desenvolvimento econômico.

O empreendedor é aquele que transforma uma idéia, seja ela inteiramente nova ou apenas uma forma nova de perceber algo já existente, em um negócio lucrativo. Algumas características peculiares podem ser observadas em seu comportamento, como a flexibilidade, a facilidade de adaptação, a velocidade de resposta ao mercado e, principalmente, o espírito ousado e criativo. Isso talvez seja a sua principal fonte de vantagem competitiva. Tais características podem estar presentes em uma organização nova, empreendedora e pró-ativa, e contribuem decisivamente para o sucesso do empreendimento (BHIDE, 1994; STEVENSON e GUMPERT, 1985).

Segundo Mintzberg e Waters, (1982), outra característica marcante do empreendedor é o profundo conhecimento do seu negócio. É a intuição que o direciona, baseada na sabedoria detalhada, arraigada ao seu conhecimento pessoal do ambiente.

Conforme a empresa consolida sua posição de mercado, fatores inerentes ao crescimento tomam forma, por vezes gerando ineficiências que não existiam no estágio inicial. O excesso de controle e a centralização do poder nas mãos do empreendedor tornam-se um limitante ao desenvolvimento da companhia, principalmente a longo prazo, quando o empreendedor não estiver mais à frente do negócio. As decisões são tomadas com base na experiência e na visão do líder, que consegue captar os sinais vindos do mercado.

5.2 - Etapas de Crescimento em Empresas Empreendedoras

Como colocam Zachon e Lochridge (2002), o sinal mais visível do sucesso no futuro é o crescimento de mercado. O sucesso sustentado exige que as organizações continuem encontrando novas oportunidades de mercado e cresçam continuamente.

No processo de crescimento, as empresas passam por diversos estágios de evolução. Um dos mais desafiadores é progredir de uma dependência excessiva em um ou alguns indivíduos chave para uma situação de independência institucional. Somente quando uma organização institucionalizar sua filosofia central é que essa filosofia será identificada com a organização, ao invés de serem identificadas com certos indivíduos que exercem posições de comandando dentro da organização (COLLINS e PORRAS, 1991).

Churchill e Lewis (1983) identificaram cinco estágios pelo qual as empresas em crescimento passam. No primeiro estágio, a organização é simples, o empreendedor se encarrega de todas as funções, incluindo a supervisão direta de seus subordinados. Sistemas e planejamento são mínimos ou simplesmente não existem. No segundo estágio, o negócio já se mostrou viável, têm consumidores o bastante e os produtos e/ou serviços oferecidos conseguem satisfazê-los suficientemente para mantê-los. A organização ainda é simples e, apesar de possuir algum nível hierárquico, as decisões ainda são centralizadas no dono.

Sistemas e planejamento ainda são mínimos. No terceiro estágio, duas opções se apresentam: ou o empreendedor se desliga da empresa que já atingiu um nível de confiança econômica, tem um tamanho suficiente e uma penetração de mercado que garantem seu sucesso econômico ou o empreendedor a consolida e busca recursos para o crescimento. Requer o completo envolvimento do líder no planejamento estratégico da companhia. No quarto estágio, o principal problema é como crescer rapidamente e como financiar esse crescimento.