



Dragonimages_CANVA

BAIXA MATURIDADE DE GESTÃO

EMPREENDEDORES AVANÇAM SEM ESTRUTURA E TRAVAM CRESCIMENTO AO IGNORAR MODELO EMPRESARIAL

O setor de serviços responde por cerca de 70% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro, segundo o IBGE, mas ainda enfrenta um desafio estrutural: a baixa maturidade de gestão em grande parte dos pequenos negócios. Dados do Sebrae indicam que uma parcela relevante dessas empresas opera com informalidade ou sem processos estruturados, o que limita a capacidade de crescimento e previsibilidade financeira.

Mais do que um problema operacional, esse cenário revela uma lacuna na forma como o empreendedor enxerga o próprio negócio, ainda muito associado à execução, ao “resolver tudo”, e pouco à construção de uma estrutura empresarial. É nesse ponto que surge a necessidade de transição do operador técnico para o empresário estruturado.

Anderson Silva, advogado, mestre em direito empresarial, professor e empreendedor, fundador da A2 Paralegal e do ecossistema educacional Desenvolvimento Para Todos (DPT), afirma que o principal gargalo não está na capacidade técnica, mas na forma como o profissional enxerga o próprio negócio.

“A maioria dos prestadores de serviço sabe executar muito bem, mas não sabe como construir uma empresa com um ambiente estruturado, desenvolvimento humano, lógica operacional e autonomia, capaz de sustentar o crescimento no longo prazo. E isso limita o crescimento desde o início”, diz.

Esse cenário reflete um padrão recorrente na grande maioria das empresas, independentemente do segmento. Profissionais qualificados iniciam suas operações com base na execução e na atuação do próprio dono como um “resolvedor de problemas”, o que pode ser útil no início.

No entanto, muitos acabam presos a esse modelo, sem desenvolver processos, uma cultura de aprendizado contínuo ou uma estratégia de escala. O resultado é um crescimento instável, altamente dependente da presença direta do fundador.

“Quando o negócio depende exclusivamente do dono para funcionar, exigindo a presença dele em tudo, não dá para afirmar que isso é uma empresa, mas sim um emprego disfarçado”, afirma. Para ele, a virada acontece quando o empreendedor passa a pensar mais como executivo do que como fundador e começa a estruturar a gestão, o posicionamento e o modelo de receita.

O Empreend.4All surge como resposta a essa lacuna, cada vez mais evidente no mercado. A iniciativa nasce com o objetivo de apoiar empreendedores em diferentes estágios, desde o início até negócios em crescimento, atuando diretamente na transição entre execução e gestão, e na organização do que é operacional, tático e estratégico, a partir de estrutura, liderança e visão de longo prazo. “Não é sobre trabalhar mais, é sobre construir um sistema que funcione sem você o tempo todo, permitindo crescer e até criar novos negócios”, explica.

Esse movimento também se conecta a uma agenda mais ampla de profissionalização dos negócios. Relatórios da McKinsey indi-



Anderson Silva

“Quando o negócio depende exclusivamente do dono para funcionar, exigindo a presença dele em tudo, não dá para afirmar que isso é uma empresa, mas sim um emprego disfarçado”

cam que empresas com processos estruturados e gestão eficiente podem alcançar ganhos relevantes de produtividade, enquanto estudos da Gallup mostram que organizações com alto nível de engajamento registram até 21% mais lucratividade.

“Quando você combina processos estruturados, gestão eficiente e uma cultura de desenvolvimento de pessoas, o resultado é previsível. O crescimento deixa de ser esforço e passa a ser consequência. Negócios passam a operar com mais clareza, os times ganham autonomia e o crescimento deixa de depender exclusivamente do fundador. O caminho passa a ser escala e consistência”, explica.

O especialista aponta cinco caminhos para transformar negócios dependentes do fundador em empresas estruturadas e escaláveis

A mudança de posicionamento exige decisões práticas e consistência na gestão. Na prática, a transição da execução para uma estrutura empresarial passa por ajustes que impactam diretamente crescimento, previsibilidade e geração de margem.

1 Definir modelo de negócio e proposta de valor – Antes de escalar, é necessário ter clareza sobre o que está sendo vendido, para quem e quais são os diferenciais. Sem essa base, o crescimento tende a ocorrer de forma desorganizada. “É essencial estruturar e ter clareza sobre o modelo de negócio adotado. Quem não sabe exatamente o que vende acaba competindo por preço e não por valor”, afirma.

2 Organizar processos e padronizar entregas – A estruturação de processos reduz a dependência do fundador e aumenta a previsibilidade. Isso inclui documentar rotinas, estruturar fluxos operacionais e estabelecer padrões consistentes de qualidade.

3 Desenvolver liderança e equipe – Empresas crescem a partir de pessoas bem desenvolvidas. A formação de lideranças internas permite descentralizar decisões e ampliar a capacidade operacional. “O empresário que não desenvolve novos talentos continua sendo o gargalo do próprio negócio”, diz.

4 Separar finanças pessoais e empresariais – A mistura entre contas pessoais e da empresa compromete a leitura real dos resultados. A profissionalização financeira é essencial para planejamento e tomada de decisão. “Se não é bom com números, tudo bem, mas tenha pessoas excelentes e de confiança ao seu lado. O problema é ignorar o financeiro”, orienta.

5 Construir posicionamento e autoridade – Negócios de serviço dependem da percepção de valor. Investir em marca e comunicação fortalece a diferenciação, reduz a dependência de indicações e aumenta a previsibilidade na geração de receita.

Apesar das oportunidades, o processo exige atenção. A transição pode gerar aumento de custos no curto prazo, necessidade de aprendizado em gestão de pessoas, processos e dados, além de mudanças culturais na operação. “Estruturar uma empresa dá muito trabalho, não apenas no começo, mas é o único caminho para crescer com consistência. Tudo dá trabalho, escolha o seu e abraça”, afirma.

O avanço de iniciativas educacionais voltadas ao empreendedorismo prático reforça esse movimento ao conectar a experiência acadêmica à execução no dia a dia, respondendo a uma lacuna histórica do mercado na preparação empresarial de profissionais técnicos.

Ao mesmo tempo, ganha força a visão de que empresas precisam atuar como ambientes de desenvolvimento contínuo, integrando aprendizado à rotina de trabalho como forma de sustentar crescimento e retenção de talentos. “O profissional de serviço precisa decidir se quer continuar sendo operador e ‘apagando incêndio’ ou se quer construir algo que funcione sem ele. A intencionalidade dessa escolha muda tudo”, conclui. - Fonte e mais informações: (<https://a2paralegal.com.br/>).



Keroll_G.de_Pexels_CANVA