

## EMPREENDER É PRECISO

**Jerônimo Mendes**  
Administrador, Escritor, Consultor e Palestrante  
Autor do livro *Oh, Mundo Cãoporativo! Lições e Reflexões*

Antes de discorrer sobre o assunto é necessário entender que empreendedorismo pode ser definido como um comportamento e não como um traço de personalidade. Em muitos países o empreendedorismo é o principal fator de desenvolvimento econômico e, portanto, fruto de uma cultura empreendedora desenvolvida há muito tempo.

Sob esse ponto de vista todas as pessoas podem se tornar empreendedores desde o momento em que tomam a firme de decisão de mudar os acontecimentos ao seu redor e criar algo novo com base em princípios éticos e convicções capazes de transformar as próprias necessidades e habilidades em oportunidades de negócios.

Os resultados divulgados pelo *Global Monitor Entrepreneurship* (GEM) demonstram que o Brasil já viveu dias melhores. Em 2000, ano que o Brasil foi avaliado junto com 21 países, ele foi classificado como a nação mais empreendedora do mundo, porém em 2003 caímos para a 6ª posição do ranking.

A tendência é cair ainda mais considerando que o país está recuperando o nível de empregos e que o critério classificação também leva em conta o motivo pelo qual as pessoas desejam abrir o próprio negócio, ou seja, a necessidade e não a oportunidade.

O Brasil está longe de conquistar uma cultura empreendedora, apesar de todos os esforços concentrados na redução da carga tributária e dos entraves burocráticos. Ser empresário no Brasil é, seguramente, um ato de coragem e ousadia, mas não dá para desanimar. A cultura empreendedora pode gerar prosperidade econômica ao proporcionar altas taxas de criação de novas empresas e, por consequência, de novos empregos.

Além do mais, ela também cria valores como autonomia, independência, inovação e geração de riquezas, capacidade para assumir riscos, aceitar desafios e crescer em ambientes instáveis e, principalmente, capacidade para gerar o próprio emprego. E todos sabem o quanto o Brasil precisa de empregos.

Mas quem é o legítimo empreendedor? José Carlos Assis Dornelas, autor do livro *Empreendedorismo – Transformando Idéias em Negócios*, utiliza a seguinte definição:

**O empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais.**

Em 2003 o Brasil contava com 14 milhões de empreendedores. Se perguntássemos a cada um deles os motivos que os levaram a abrir o próprio negócio provavelmente as respostas seriam: não sei, não me lembro, estava desempregado, não tinha o que fazer ou algo parecido.

Poucos fizeram um planejamento mínimo do seu negócio, o que contribui para confirmar as estatísticas do Sebrae quanto ao índice de fechamento das empresas no primeiro, segundo e terceiro ano: 75%, 85% e 95% respectivamente. Um número assustador, por assim dizer.

Embora o empreendedorismo seja composto por fatores variados, presentes em diferentes doses em cada empreendedor, é possível avaliar a vocação empreendedora de determinada pessoa. Se você tem

coragem para iniciar um novo negócio, paixão pelo que faz, é criativo, sabe assumir riscos e aceita a possibilidade de fracassar, é meio caminho andado.

Você se considera um empreendedor? Na prática você só vai conseguir responder a essa pergunta depois de passar um bom tempo planejando seu negócio e sentindo na pele o significado e a importância de gerar riqueza a partir do seu próprio esforço.

Não existe receita ou fórmula mágica para transformar alguém num empreendedor de sucesso nem mesmo a execução de um bom Plano de Negócios poderá garantir o mínimo de conforto emocional e financeiro, mas é possível relacionar algumas características que, bem trabalhadas, auxiliam na busca do sucesso tão almejado. Em geral, empreendedores bem-sucedidos:

- São visionários
- Sabem tomar decisões
- São indivíduos que fazem a diferença
- Sabem explorar ao máximo as oportunidades
- São determinados e dinâmicos
- São dedicados
- São otimistas e apaixonados pelo que fazem
- São independentes e constroem o próprio destino
- São líderes e formadores de equipes
- São bem relacionados (networking)
- São organizados e sabem planejar
- Possuem conhecimento
- Assumem riscos calculados
- Criam valor para a sociedade

A viabilidade de um negócio por conta própria depende, basicamente, da figura do empreendedor. Ele é o elemento-chave ou o ponto central que determinará ou não o sucesso do empreendimento.

Cabe a ele, na maioria das vezes, o papel de dono da idéia e de gerente das ações necessárias para colocar a idéia em prática. Por essa razão, todo empreendedor deve planejar o negócio nos mínimos detalhes e desenvolver virtudes e qualidades necessárias para obter sucesso duradouro.

A realidade do empreendedorismo é muito diferente daquela que estamos acostumados a ver e ouvir na mídia. Os empreendedores devem estar preparados para lidar com diferentes situações de mudança.

Como saber se você tem perfil empreendedor? Estudos realizados por A. Ibrahim e J. Goldwin e publicados no periódico *American Journal of Small Business* identificam três fatores importantes para o sucesso de pequenas empresas segundo a visão de donos de negócios:

Em primeiro lugar	Estão os valores associados à pessoa do empreendedor, ou seja, as virtudes que são características fundamentais de quem quer iniciar seu próprio negócio.
Em segundo lugar	Estão as habilidades gerenciais, que incluem estratégias de nicho, gerenciamento do fluxo de caixa, um sistema orçamentário simples, mas eficiente, experiência anterior, educação e cultura organizacional simples.
Em terceiro lugar	Estão as habilidades pessoais, que incluem um bom relacionamento com um representante de crédito, boas relações com clientes e boas relações com os empregados.

Identificar e avaliar uma oportunidade é, provavelmente, a parte mais difícil de todas, razão pela qual algumas pessoas podem levar anos para criar coragem e dar o primeiro passo para a realização de um sonho.

Ainda segundo Dornelas, existem algumas fases que podem ser seguidas no processo empreendedor. Embora sejam apresentadas de forma seqüencial, nenhuma delas precisa ser devidamente concluída antes da próxima. O mais importante é que se inicie e conclua cada fase e não desanime diante de qualquer situação. São elas:

1. Identificar e avaliar a oportunidades
2. Desenvolver o Plano de Negócios
3. Determinar e captar os recursos necessários
4. Gerenciar a empresa criada



Não se iluda! Cada fase do processo empreendedor tem seu desafio, portanto, seja humilde, reconheça suas limitações e cerque-se de bons profissionais para ajudá-lo a desvencilhar dos problemas ao longo do caminho.

Para qualquer pessoa de espírito empreendedor, iniciar uma empresa é uma experiência emocionante. Com pouco de sorte e muito trabalho, pode-se obter um bom retorno financeiro e, principalmente, satisfação pessoal. Porém, para ter sucesso, o empreendedor deverá utilizar, além da sua dedicação e intuição, muita criatividade.

Todo empreendedor deve saber que uma boa idéia é apenas uma condição para iniciar o negócio, mas não suficiente. A geração de uma idéia vencedora demanda toda sua capacidade empreendedora para transformá-la em negócio rentável, razão pela qual, antes de se arriscar num negócio por sua conta e risco, é preciso desfazer-se de algumas ilusões.

Imaginar que você vai trabalhar menos como patrão é a maior ilusão de todas. Até que o negócio dê sinais de prosperidade, o empreendedor deve ter em mente que ele será o primeiro a chegar e o último a sair.

Eu costumo dizer que o empreendedor já aprende a fazer um *downsizing* logo no primeiro mês de atividade. Ao mesmo tempo em que ele é dono é também faxineiro, caixa, comprador, o vendedor, entregador e, principalmente, o gerente financeiro do seu próprio negócio. Não é fantástico? Sucesso é dor, meu amigo. É mais fácil desistir no primeiro fracasso.

Se você pensa em carros, academia de ginástica e diversão logo no primeiro mês, esqueça. Os primeiros meses são dolorosos, portanto, treine sua mente para tirar apenas o necessário para sua subsistência. Isso mesmo, meu caro, sobrevivência propriamente dita. Esqueça as mordomias do tempo em que você era um feliz empregado e o salário caía redondo na sua conta bancária, além das férias garantidas pelo menos uma vez por ano.

Qualquer negócio oferece risco, portanto, deve-se tomar o máximo de precaução para se obter o mínimo de segurança. Experiência bem-sucedida como empregado não garante o sucesso num novo negócio.

A concorrência pode ser um espelho do que acontece na prática, uma boa conversa com alguém envolvido no ramo desejado, a experiência de um bom consultor, ajuda do Sebrae, tudo é válido para evitar o dissabor de ver suas parcas economias evaporarem em questão de meses.

Como dinheiro não dá árvores nem brota da terra, o empreendedor deve ter a noção exata do valor necessário para sustentar o negócio pelo menos no primeiro ano de funcionamento, que é o tempo médio mínimo para se obter o retorno planejado, não o esperado.

Se você apostar todas as suas fichas no negócio, além de trabalhar duro, você ainda vai ter que contar com muita sorte para não ter que voltar a ser empregado, portanto, reserve numa poupança o valor necessário para sobreviver pelo menos até o negócio prosperar. Não conte com a sorte. Ela virá somente com planejamento adequado e trabalho árduo.

Jamais inicie qualquer negócio pela empolgação sem conhecer bem o terreno onde se está pisando. Pesquisar a concorrência e ler a respeito do segmento onde se deseja atuar é, no mínimo, prudente.

Para se transformar uma boa idéia em oportunidade de investimento é necessário imaginar que o produto ou serviço deve atender a um propósito específico com respeito à *funcionalidade, qualidade, durabilidade e preço*. Toda idéia merece um estudo detalhado e constante modificação à medida que o empreendedor evolui em direção à realização do seu sonho. Cada pessoa tem uma maneira particular de observar a mesma oportunidade, ou seja, o que é atraente para você pode não ser para outra pessoa.

Definir uma boa oportunidade é algo tão difícil quanto transformá-la em negócio, portanto, algumas perguntas podem auxiliar o empreendedor na hora de avaliar se está diante de uma simples idéia ou uma oportunidade real para empreender:

- O que está por trás dessa oportunidade?
- Quais são as principais forças e vácuos competitivos que criam essa oportunidade?
- Quais são as principais razões que conduzem a essa oportunidade?
- Por quanto tempo elas vão existir?
- Para quem esta oportunidade será desejável?
- O que eu tenho como diferencial para investir nessa oportunidade?

Existem milhares de oportunidades no mercado. Ao mesmo tempo em que uma porta se fecha outras se abrem no mesmo lugar. Fica difícil para o empreendedor entender a razão pela qual algumas empresas dão certo no mesmo lugar onde outras quebraram.

Uma coisa é certa: quando o empreendedor está absolutamente comprometido com um esforço em nível pessoal, independentemente do potencial de lucros, as chances de sucesso serão visivelmente maiores.

Talvez a questão mais importante antes de se pensar em abrir o próprio negócio seja: você estaria feliz no ramo de atividade escolhido? Não menos importante é a capacidade de reconhecer quando você não dispõe de tempo para planejar, quando tomar uma decisão ou quando é necessário parar para não afundar mais o negócio.

Antes de se investir recursos e energia no empreendimento, é preciso descobrir os setores com mais chances de crescimento no mercado. Por essas e outras razões é que se deve elaborar o Plano de Negócios, uma espécie de projeto detalhado de todas as ações e informações necessárias para começar o empreendimento com o pé direito.

Vontade pura e simples não basta. O mundo está cheio de sonhadores que não conseguem administrar a própria conta bancária e quem não é capaz de controlar as próprias finanças jamais será um empreendedor de verdade.

**A sede de desafios e coisas novas demanda qualidades indispensáveis para a superação de obstáculos, portanto, antes de se atirar no complexo mundo dos negócios, tenha objetivos claros, conhecimento daquilo que deseja e seja um obstinado.**

**Sonhe alto, mas sonhe acordado e, preferencialmente, com os pés no chão e não perca o foco. Segundo o filósofo alemão Friedrich Nietzsche, só se pode alcançar um grande êxito quando nós mantemos fiéis a nós mesmos.**

#### **REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

**CUNHA. Cristiano J. C. de Almeida; FERLA. Luiz Alberto; MALHEIROS. Rita de Cássia da Costa. Viagem ao Mundo do Empreendedorismo. Florianópolis: IEA - Instituto de Estudos Avançados, 2003.**

**GERBER. Michael E. Empreender: fazendo a diferença. São Paulo: Editora Fundamento Educacional, 2004.**

**DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo: Transformando idéias em negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001.**

**MINARELLI. José Augusto. Trabalhar por conta própria – uma opção que pode dar certo. São Paulo: Editora Gente – Edição Sebrae, 2001.**