



Empreendedorismo ***todos precisam, muitos querem, mas somente alguns conseguem***

Brasil é um país empreendedor, mas 48% dos negócios não sobrevivem por mais de três anos

O Brasil é o 8º país mais empreendedor do mundo. Os dados são do Instituto Empreender Endeavor, que verificou que, entre os anos de 1995 e 2000, empresas com menos de 100 funcionários criaram 95% dos novos empregos no Brasil. De cada 100 brasileiros adultos, 13,5 estão envolvidos em atividades empreendedoras.

Mas ser um empreendedor no Brasil não é tarefa simples. O país é líder absoluto no quesito impostos e complicação tributária, além de contar com um sistema judiciário lento e caro. Estatísticas apontam que nos últimos anos, foram lançadas em média 40 medidas tributárias por dia no país. Aqui, se gasta em média 152 dias para abrir uma empresa. Nos Estados Unidos esse tempo é de 4 dias, de acordo com o Banco Mundial.

Para Werner Kugelmeier, diretor da WK Prisma – Educação Corporativa Modular, o empreendedor caracteriza-se por três diferenciais: “ele ousa na hora de fixar objetivos e tomar iniciativas, envolve pessoas para buscar soluções criativas e inovadoras e move “montanhas” para atravessar a distância entre objetivo e resultado”.

A Kienbaum Consulting, empresa alemã de consultoria de capital humano presente em mais de 23 países, incluindo o Brasil, recentemente divulgou as características mais requeridas nos executivos, em ordem de importância: visão estratégica, foco em resultados, gestão de pessoas, orientação para o cliente, comunicação eficaz e flexibilidade intercultural. Na visão de Werner, “o empreendedorismo alavanca todas essas características”.

Atividades empreendedoras são aquelas que exigem pessoas com perfil visionário e inovador, grande capacidade de execução e liderança, coragem de assumir riscos, enfim, pessoas que desejam transformar sonhos em soluções e que levem em consideração valores éticos e compromisso social. “Nossa própria vida pode ser vista como em empreendimento, começando nos nossos papéis de pais, filhos etc.”, explica Werner. “Mas, no sentido mais profissional, aplicamos o termo empreendedor para profissionais liberais, autônomos; proprietários de negócio próprio e líderes empresariais”, completa.

Abrir um negócio, é um sonho, mas também muitas vezes a única opção de trabalho que resta, é ser empreendedor, desde que o negócio seja bem sucedido. “Se o empreendedor aspirante for preparado, tiver competência, habilidade e postura e estiver disposto a dar tudo e o melhor de si, sempre, a probabilidade de fracasso do

negócio é pequena”, diz Werner.

Segundo ele, o espírito empreendedor exige elevado grau de atração pelo desafio, auto-confiança, determinação, senso de urgência, objetividade, estabilidade emocional, auto-controle, realismo, preferência por ter autoridade e responsabilidades, capacidade analítica e boa saúde.

O outro lado

Apesar do empreendedorismo, da força de vontade e do desejo de ser bem sucedido, muitos empresários brasileiros não conseguem manter suas empresas abertas por muitos anos. Cerca de 48% dos novos negócios vão à falência nos três primeiros anos de operação. Cerca de 97% das falências acontecem principalmente pelo desconhecimento dos números reais da empresa, carga tributária excessiva e falta de entendimento da legislação.

Outra razão apontada por Werner é a atividade reduzida de angel investors no financiamento de novos negócios. “O angel investor é uma pessoa física, geralmente um ex-executivo ou ex-empresário, com capital para investimento e disposição para correr maiores riscos -calculáveis- em troca de uma maior rentabilidade. É um investidor que tem interesse em financiar empresas em sua fase inicial, pois nos primeiros anos de atividade, as empresas inovadoras tendem a apresentar altas taxas de crescimento”, explica o consultor.

Para ele, a cultura e o clima econômico no país ainda não se prepararam para o empreendedorismo. Os empréstimos muitas vezes são feitos a custos e condições inviáveis. Falta de preparo e baixo comprometimento dos funcionários, falta de estrutura e recursos necessários também se incluem na lista de obstáculos ao sucesso e sobrevivência das empresas.

Calcula-se que cerca de 90% do êxito nos negócios deve-se à aptidão, relações humanas e criativas. As atividades acadêmicas respondem por apenas 10%. “As empresas precisam cada vez mais de verdadeiros empreendedores”, afirma Werner, que defende que o poder hoje está todo nas mãos do cliente.

“Não há mais como pensar em gordas margens de lucro, definir o preço ao bel prazer. O que define os custos é quanto o cliente está disposto a pagar. O real diferencial está na prestação de serviços, na credibilidade, comportamento e comprometimento das pessoas – a marca inimitável”, diz o consultor. “O empreendedor é integral, integrado e interativo, com tudo para se tornar ímpar”, conclui.

Características do empreendedor de sucesso:

- sabe transformar idéias boas em negócio bom, sob pressão
- consegue escolher entre várias alternativas com foco, decisão e responsabilidade
- conhece profundamente o que faz e aprende continuamente o que lhe falta
- nunca desiste. Persiste até que as coisas comecem a funcionar adequadamente
- acredita na sua própria capacidade de arriscar, ousar e resolver
- vê "fracassos" como oportunidades de aprendizagem
- Imagina-se sempre vencedor, mesmo diante ameaças e obstáculos
- tem “visão helicóptero”, sempre visionando vários cenários alternativos: pior, provável e melhor
- não fica parado reclamando ou criticando, mas arregança as mangas rumo a uma solução

- cria equipes, delegar, acreditar nos outros, obter resultado por meio de outros
- lidera, definindo objetivos, direcionando esforços e dirigindo harmonia equipe x trabalho.

Fevereiro de 2007

Werner Kugelmeier é Diretor da WK PRISMA - EDUCAÇÃO CORPORATIVA MODULAR, Empresa de Treinamentos Empresariais, de Campinas – SP, www.wkprisma.com.br, Autor do Livro “PRISMA – girando a pirâmide corporativa”, wkprisma@wkprisma.com.br - (19) 3296 4341/ 3256 8534