

Ser empreendedor: Todos precisam, muitos querem, mas somente alguns conseguem

O Brasil é o 8º país mais empreendedor do mundo, porém 48% dos negócios não sobrevivem por mais de três anos. 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, 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.

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 um 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.

Abriu 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.

Calcula-se que cerca de 90% do êxito nos negócios deve-se à aptidão, relações humanas e criatividade. 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. O empreendedor é integral, integrado e interativo, com tudo para se tornar ímpar", diz o consultor.

Características do empreendedor de sucesso:

- sabe transformar boas idéias em bons negócios, 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 de ameaças e obstáculos;
- tem "visão helicóptero", sempre visionando vários cenários alternativos: pior, provável e melhor;
- não fica parado reclamando ou criticando, mas arregaa as mangas rumo a uma solução;
- cria equipes, delega, acredita nos outros e obtém resultados por meio de outros;
- lidera, definindo objetivos, direcionando esforços e dirigindo com harmonia a equipe x trabalho.

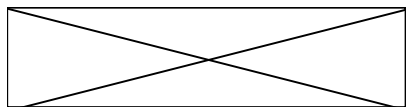
Fonte: Portal Empreender para Todos (Werner Kugelmeier)

Links Relacionados

Comportamento Empreendedor (Parte I)

Comportamento Empreendedor (Parte II)

O que é ser EMPREENDEDOR?



Comente sua opinião
(opcional)

Enviar

Limpar

Empreendedorismo



Veja também

