

Marcelo Mariaca

Presidente do conselho de sócios da Mariaca
e professor da Brazilian Business School



Empreendedorismo não é moleza

O empreendedorismo é o principal motor de uma economia. Ele gera inovação, cria empregos, renda e riqueza e promove o crescimento do país, razões pelas quais deve receber o máximo de incentivos de qualquer governo.

Mas nem todo mundo está vocacionado ou preparado para empreender. Profissionais competentes ou executivos de sucesso são sempre tentados a abrir um negócio próprio e acreditam que poderiam ser bem-sucedidos. No entanto, antes de se deixar seduzir pela ideia, devem fazer uma profunda reflexão sobre as reais motivações que os levariam a abandonar uma situação relativamente confortável em troca da posição de empresários.

Montar um negócio próprio apenas porque você foi demitido de uma empresa ou não tem outra escolha profissional no momento representa 99% de chances de que a empreitada dê errado

Alguns costumam dizer que gostariam de montar um negócio para ficar livre do “patrão”. Pode ser uma motivação ilusória, pois, hoje em dia, o verdadeiro patrão é o cliente, o consumidor. Se o sonho é apenas libertar-se da rotina corporativa, da excessiva carga de trabalho, da crônica falta de tempo ou da agenda apertada de compromissos, sinto dizer que, na maioria dos casos, o negócio próprio inclui tudo isso — e até mais. Na empresa, o profissional geralmente está mais focado em sua área de atuação. Como empresário, mesmo dispondo de uma boa equipe para auxiliá-lo, terá de meter a mão na massa em todas as áreas, acompanhar de perto todas as operações, vigiar as finanças da empresa, preocupar-se com o pagamento de todos os impostos e contas em dia e envolver-se de corpo e alma na prospecção de novos clientes. É trabalho duro.

Há quem imagina montar um negócio, contratar outras pessoas para tocar a empresa e curtir a vida com os rendimentos. Um conselho para quem pensa assim: não monte um negócio, pois suas chances de êxito não serão grandes. Como diz a sabedoria popular, sem o olhar do dono o gado não engorda.

Montar um negócio apenas porque você foi demitido ou não tem outra escolha profissional representa 99% de chance de que a empreitada dê errado.

Estou sendo pessimista? É só consultar as estatísticas do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), segundo as quais cerca de 70% das novas empresas morrem até o segundo ano de vida — e de cada 100 empresas criadas, apenas três sobrevivem após o quinto ano de vida.

Por que, então, profissionais competentes fracassam tentando empreender?

A primeira razão é a falta de paixão. Não adianta montar uma empresa se você não é apaixonado pela atividade principal que vai exercer. Muitos fracassam por imaginar que basta abrir um negócio de fácil gerenciamento ou que está dando certo nas mãos de outras pessoas, mas para o qual não têm a mínima afinidade. Em contrapartida, muitos se lançam em aventuras mais arriscadas e obtêm sucesso justamente porque adoram aquela atividade e estão dispostos a se sacrificar.

Uma pesquisa de mercado, mesmo informal, também é importante. Antes de tudo, o candidato a empresário tem de saber se existe demanda para o serviço ou mercadoria que pretende oferecer e se o mercado não está saturado. Em negócios, também existe o conhecido efeito manada, quando todo mundo quer entrar num ramo que, aparentemente, está crescendo. Cuidado, porque você pode chegar no final da festa, quando o garçom está recolhendo as bebidas e desligando o som. Outro requisito fundamental é um rigoroso planejamento mercadológico, operacional, financeiro e o desenho da equipe, mesmo que enxuta.

Uma boa dose de bom senso e humildade é mandatória. Antes de tudo, você deve fazer um inventário caprichoso de suas habilidades, competências e qualidades.

Se você não tem condições de atender a esses requisitos, o melhor é continuar batendo ponto na empresa. ■