

Empreender é uma questão de ser

Marcos Hashimoto

O sucesso de um negocio depende da busca constante pela motivação



Imagine a seguinte situação: Mário é um jovem talentoso, bem sucedido em sua carreira e decide largar o emprego para começar o seu próprio negócio. Cheio de ambições, supera dificuldades, derruba barreiras, dá suas cabeçadas para aprender, até que, enfim seu negócio dá certo, passa pelo crítico período de instabilidade inicial e atinge a maturidade. Uma história que já vimos dezenas de vezes entre empreendedores bem sucedidos.

Mas, a despeito do sucesso, Mário começa a se sentir entediado. Já não vai trabalhar com o mesmo entusiasmo, já não encara o negócio com o mesmo senso de desafio que tinha antes e logo se dá conta que a energia que o mantinha atento ao negócio e alerta a tudo era justamente o risco de dar errado, as altas chances de fracasso. Agora, seguindo curso de cruzeiro, com poucas mudanças no ambiente, com uma rotina bem estabelecida e bem estruturada, ele descobriu que lhe falta a adrenalina que o mobilizava durante a fase de implantação da empresa. O que lhe resta de desafio agora é aumentar as vendas e reduzir os custos, o que não é suficiente para ele, lhe dá sono e tédio.

Bem, você certamente vai dizer que empreendedores de verdade vão sempre procurar sarna para se coçar e logo, Mário deverá se impor novos desafios, lançar novos produtos, atuar em novos mercados, testar novos modelos de negócio, ou crescer por meio de parcerias estratégicas. Porém, para levarmos esta história ao ponto que quero discutir, suponhamos que este tipo de negócio não tem mais espaço para fazer nada diferente e que seu destino é mesmo de continuar deste tamanho e não mudar nada.

O que este empreendedor faz? Vende o negócio e começa outro - desta vez com mais experiência, mais dinheiro e mais conhecimento. Muitos empreendedores fazem isso e não há nada de errado. É possível, inclusive, que o empreendedor contrate um administrador para seu primeiro negócio e, aos poucos, comece a se dedicar mais às suas novas empreitadas. Se sua energia é alimentada pela adrenalina, começar um negócio novo, do zero proporciona essa fonte de energia. Assim, podemos facilmente assumir que o empreendedor é dissociado do negócio.

Um negócio bem-sucedido não precisa ter um empreendedor por trás, assim como o empreendedor não precisa estar à frente de um negócio bem-sucedido. Pelo contrário: a

despeito do sucesso do primeiro negócio, Mário pode fracassar com o segundo. Mesmo assim, ele tenta novamente, talvez várias vezes, até dar certo.

Mas, vamos ao ponto que quero tratar. Imagine que, por alguma infelicidade do destino, Mário tenha um pai doente que requer cuidados especiais e ele se vê obrigado a deixar sua empresa de lado para cuidar dele. De repente, ele se vê em casa, longe dos desafios, distante de sua fonte de adrenalina, dividindo seu tempo entre a ociosidade e os cuidados ao seu pai. Problemas familiares são motivos comuns para o fechamento de negócios. São circunstâncias que não estão no controle do empreendedor. Mesmo assim, Mário é empreendedor e não vai ficar quieto.

Diante de tais restrições, ele começa a procurar algo para fazer no seu tempo livre que não o force a sair de perto do pai. Encontra na internet um mundo de oportunidades e cria uma comunidade de discussão que reúne pessoas que possuem o mesmo mal do seu pai. Passa a pesquisar o tema, explorar contato com especialistas, cria um blog onde publica seu aprendizado... Logo se torna popular na rede, agrega mais pessoas à comunidade e ganha visibilidade na mídia. Descobre assim, que o mal que aflige seu pai é incurável, mas encontra pessoas que lhe mostram como estabilizar os sintomas e conviver com a doença.

O que estou tentando demonstrar por meio deste exemplo é que empreender não é uma questão de estar e sim de ser. As pessoas SÃO empreendedoras, independentemente de um negócio dar certo ou não, independente de estar à frente de um negócio ou não. Elas simplesmente são. E por serem empreendedores, vão sempre tentar empreender em qualquer situação que a vida lhe impuser. Pessoas que estão à frente de negócios que fracassam não são pessoas que eram empreendedores e depois do fracasso deixaram de ser. Pessoas que vendem o negócio ou saem da operação do dia-a-dia não deixam de ser empreendedores, pois vão sempre manifestar seu perfil em outras circunstâncias. Não existem pessoas que ESTÃO empreendedoras por um período de tempo e deixam de sê-las quando a iniciativa é descontinuada.

Certamente você encontrará quem defenda que, se o Mário desiste do seu negócio porque não agüenta mais a rotina, então ele não é empreendedor. Para estas pessoas, não existe dissociação entre o empreendedor e seu empreendimento. Neste caso, uma empresa só pode ser empreendedora se o empreendedor ainda estiver no comando.

Então, se o empreendedor sai do negócio, seja se afastando da direção ou vendendo o negócio, a empresa deixa de ser empreendedora? Se um executivo com perfil intraempreendedor assumir a direção do negócio, a empresa não pode ser empreendedora? E se o empreendedor deixar a direção da empresa nas mãos de seu sócio, a empresa continua sendo empreendedora, certo? E se o sócio não tem perfil empreendedor? Isso é possível? Claro! Ser dono de um negócio não significa que ele é empreendedor. A empresa deixa de ser empreendedora se o dono não tem perfil empreendedor?

O interessante no conceito de empreendedorismo é sua ampla abrangência que permite acomodar todas as interpretações, gerando profícuos e ricos debates sobre o que é empreender.

** Marcos Hashimoto é professor de empreendedorismo da ESPM, consultor e palestrante*

Fonte: Pequenas Empresas & Grandes Negócios, abr. 2012. Disponível em: <<http://revistapegn.globo.com>>. Acesso em: 24 abr. 2012. On-line.