

## POR QUE EMPREENDER?

**Antonio P. B. Braga (\*)**  
**Sagra Consultoria em Vendas**  
**Recife – PE**  
**Brasil**  
[sagracy@terra.com.br](mailto:sagracy@terra.com.br)

O sonho de muita gente é deixar de ser empregado e passar para o grupo dos empreendedores. Mas o que é ser empreendedor e quais as condições necessárias para o sucesso de um empreendimento?

Os empreendedores são pessoas capazes de executar o que se propõe com muita vontade, determinação, competência e uma boa dose de ousadia. Têm desempenhos diferenciados dos profissionais comuns, de modo a se destacarem facilmente em tudo que fazem. Não medem esforços para atingir seus objetivos. São dotadas de várias qualidades que as credenciam para o sucesso e são conscientes de que só se chega lá à custa de muito trabalho e dedicação.

São pessoas decididas, corajosas, capazes de correr riscos calculados, focadas, persistentes, otimistas, que estão sempre identificando oportunidades e agindo, entre outras características. Mas será que todas as pessoas que pensam em empreender possuem tais qualidades? Ou será que muitas imaginam que apenas o simples fato de passarem para o outro lado fará mudar automaticamente de atitude?

Quando se parte para um empreendimento, a tendência é começar pequeno e trabalhar duro para crescer gradativamente, como tem sido a história de grandes empreendedores. Portanto, geralmente se inicia no mercado fazendo parte do grupo das micro e pequenas empresas (MPEs). Grupo este de significativa importância na economia do país, mas não valorizado pelos governantes. Os entraves burocráticos são grandes, a carga tributária é elevada e os recursos financeiros, além de escassos, são caros, impossibilitando a realização do sonho de muita gente.

De acordo com dados do Sebrae, as MPEs representam 99,2% dos empreendimentos do Brasil e são responsáveis por 60% dos empregos existentes. Geram 57,2% de empregos anualmente e contribuem com 20% do PIB nacional. Em contrapartida, muitos desses empreendimentos morrem cedo, conforme a mesma fonte, ou seja: 49,4% encerram suas atividades antes de completar dois anos; 56,4% chegam até o terceiro ano e 59,9% não passam do quarto ano. Mas qual o motivo dessa alta taxa de mortalidade?

São várias as razões que levam as MPEs não prosperarem, destacando-se as seguintes:

- Desconhecimento do ramo explorado, bem como do comportamento do mercado e suas particularidades pelo empreendedor.
- Falta de capital de giro, tendo que recorrer ao mercado financeiro com altas taxas de juros.
- Falta de foco, afinidade e dedicação no negócio, fazendo com que o empreendedor desista sem persistir.

- Trabalhar com produtos ou serviços de baixa qualidade, contribuindo para que os clientes procurem outras opções junto à concorrência.
- A não inovação dos produtos ou serviços num mercado cheio de mudanças e altamente competitivo, onde o cliente quer novidade.
- Custos operacionais elevados e despesas não controladas.
- E não se pode esquecer das dificuldades decorrentes das legislações para se manter uma empresa lucrativa em atividade, bem como dos entraves burocráticos.

Por desconhecerem essas questões, e até mesmo por força das circunstâncias, muitas pessoas se lançam no ramo empresarial, sendo que algumas se dão bem, enquanto outras só vão aumentar o grupo dos empreendedores fadados ao fracasso. E um dos grandes motivos para se lançar no mercado como empreendedor é o desemprego e a falta de oportunidade de trabalho. Outras pessoas fazem a opção pela disponibilidade de capital, vocação para empreender, buscar sua independência, realização pessoal, e assim por diante. Mas a verdade é que muita gente gostaria de administrar o seu próprio negócio.

Por outro lado, não importa o motivo por que as pessoas optam partir para um empreendimento próprio, mas antes de tomarem tal decisão é fundamental a conscientização das dificuldades que irão encontrar e se estão dispostas a seguir em frente, com a mesma motivação inicial. As respostas a estas quatro perguntas servirão de orientação para trilharem o caminho certo: 1) Que quero fazer?; 2) Quando fazer?; 3) Por que fazer? e 4) Como fazer?

Mediante respostas conscientes e devidamente amadurecidas, define-se o objetivo desejado e o momento certo para a sua execução, bem como os motivos e as estratégias a serem adotadas para o sucesso do empreendimento. Com certeza, é o que faz o bom empreendedor antes de executar qualquer projeto, por melhor que seja a oportunidade identificada. Pois, de nada adianta uma oportunidade de negócio se não há o devido preparo para explorá-la. Pior, ainda, quando se junta o despreparo com a má oportunidade, que é o que se vê no dia-a-dia de muitas pessoas que partem para uma atividade própria.

**(\*) ANTÔNIO P. B. BRAGA** É palestrante e instrutor de Vendas, Qualidade no Atendimento e Relações com clientes da SAGRA CONSULTORIA EM VENDAS, prestando serviços para empresas diversas e também para o SEBRAE, SENAC e FIEPE. Autor do livro QUER VENDER BEM? DEIXE DE SER VENDEDOR! É articulista em revistas, jornais, sites diversos a nível nacional. Participa do CD-Audio VendaMais – Motivação e Resultados. Membro do G 10 Consultorias Associadas. Contato através do e-mail: [sagracy@terra.com.br](mailto:sagracy@terra.com.br) e fones: 81-3326-6032 - 3461-9492 - 9971-5368