



Empreendedor-artista

Can I help you? Fiz esta pergunta, em inglês, para um casal de alemães que veio me consultar. Trouxeram uma lista estruturada com dezenas de perguntas para saber como funcionava no Brasil o negócio em que queriam investir. Qual o tamanho do mercado atual, suas tendências, nossa estrutura de custo, os hábitos e valores de seus clientes potenciais, a concorrência, o estado da arte da tecnologia e muito mais. Nossa conversa, feita em português, pois a mulher falava nossa língua, durou uma hora e 22 minutos. O detalhe desta consulta é que o casal só virá para o Brasil daqui a três ou quatro anos.

Na sequência imediata atendi uma cliente brasileira, empresária qualificada, formada em design, fabricante de roupas especiais que queria se mudar para os Estados Unidos e comercializar lá suas roupas e de outros pequenos fabricantes que, segundo ela, poderiam exportar, mas têm dificuldade para tal. Nossa conversa durou 30 minutos, com a maior parte do tempo eu fazendo perguntas do tipo: você conhece os Estados Unidos? Já estive lá uma vez. Você conhece as praças específicas em que pretende vender seus produtos? Não, mas tenho alguns amigos que moram lá e podem me ajudar. Você conhece os costumes dos americanos? Não. Quando você pretende se mudar e iniciar o negócio? No mês que vem!

Este relato não é uma caricatura, é real. Ele revela que o empreendedorismo daqui não é o mesmo do de lá, de outros países, especialmente do empreendedorismo dos países desenvolvidos.

Há nove anos, a partir de um privilegiado posto de observação, como analista do Sebrae, venho observando e estudando milhares de empresas e seus empreendedores. Como não poderia deixar de ser, nossos empreendedores, assim como os políticos ou trabalhadores, são reflexo da

cultura brasileira. Vou citar algumas características e solicitar ao leitor a sua avaliação.

Artista que virou empresário

A maioria dos empreendedores que abrem um negócio é um artista que virou empresário: é a costureira de mão cheia que abre uma empresa de confecção, um engenheiro competente que abre uma empresa de TI, uma talentosa psicóloga que abre uma empresa de recursos humanos, e assim por diante. Entendem do empreendimento, ou seja, daquilo que fazem, mas entendem muito pouco, às vezes quase nada, de negócios, daquilo que deveriam fazer sob o ponto de vista do investimento que realizaram.

Esperança de ser feliz

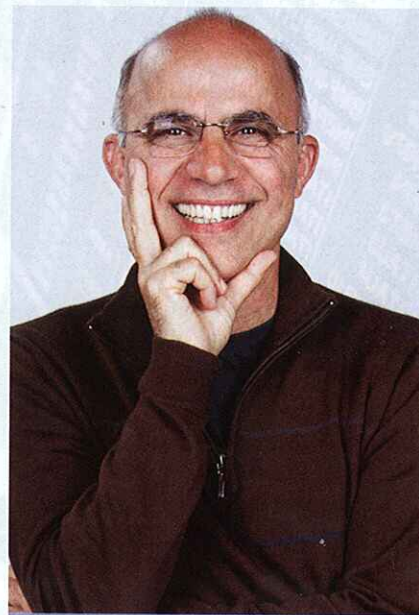
A maioria abre sua empresa na esperança de ser feliz com o empreendimento e poder sustentar a si e a sua família, ou seja, com a intenção prévia da sobrevivência.

Ambição empresarial

A maioria não tem ambição empresarial. Não pensa grande. Pouquíssimas abrem com a intenção prévia de crescer continuamente para se tornar média e grande empresa e se tornar um empresário rico.

Presidentes de times

A maioria não compreende que deixou de ser um craque, ou artista, e passou a ser presidente de seu próprio time; não percebe que fundou um time de várzea que terá que competir com os grandes clubes de futebol. A maioria não conhece sequer o nome do jogo que está jogando, ou vai jogar, nem suas regras – capitalismo, capital, investimentos, retorno... Eles não têm consciência dos papéis que necessariamente surgem quando abrem suas empresas: o empreendedor, o investidor



Por Joel Fernandes

Autor dos livros *Eu quero ser empresário rico!*, *Empresário rico também vai para o céu* e *Sua pequena empresa: muito além da sobrevivência!* e do site www.euquoserempresariorico.com.br

e o presidente. Eles ficam identificados apenas com o papel de empreendedor e jamais se lembram do investidor ou do papel de presidente; logo, as soluções técnicas da administração, contabilidade ou economia para eles não faz sentido, por isso não as implementam.

Feliz Natal

Os livros de administração e negócios em nosso País são, em sua maioria, de autores estrangeiros cujas culturas empresariais, religiosas, de crédito, sonhos e ambições são muito diferentes da nossa. Esta coluna tem como intenção prévia contribuir para a evolução do empreendedor-artista em empresário rico e feliz, aquele que ama o que faz e faz da maneira certa. Feliz Natal!

A maioria dos empreendedores que abrem um negócio é um artista que virou empresário. Entende daquilo que faz, mas entende muito pouco, às vezes quase nada, de negócios, daquilo que deveria fazer sob o ponto de vista do investimento que realizou

