

Pretensão salarial Seleccione

Nível hierárquico

 Diretoria Gerência Coordenação e Supervisão Especialista com Curso Superior Especialista com Ensino Médio Técnico Operacional
 Estagiário
[Limpar campos](#)[Busca avançada](#)

Onde estou:

- [Emprego Certo](#) »

• Profissional em Foco

17/07/2009 - 17h33

Ser empregado ou o próprio chefe?

Viviane Macedo**Em São Paulo**

Cansado de receber ordens, de cumprir horários e de ser subordinado a uma dezena de chefes? Tudo isso já fez você pensar em abrir um negócio próprio? Se a resposta for sim, tenha cautela, algumas pessoas, realmente, têm mais dificuldades de seguir as regras do mundo corporativo, mas isso não significa que tenham habilidades e condições necessárias para abrir um negócio. Ser empresário não é tão simples e para tornar-se o chefe é preciso muito mais que saber dar ordens.

Segundo pesquisa de sobrevivência e mortalidade das empresas, já realizada há 10 anos pelo SEBRAE, 27% das empresas paulistas (constituídas entre 2001 e 2005) fecharam em seu 1º ano de atividade e 50% delas não completaram o 5º ano de vida. Os principais motivos para esse elevado número de mortalidade das organizações também aparecem no estudo:

- comportamento empreendedor pouco desenvolvido;
- falta de planejamento prévio;
- gestão deficiente do negócio;
- insuficiência de políticas de apoio;
- flutuações na conjuntura econômica;
- problemas pessoais dos proprietários.



O empreendedorismo pouco desenvolvido e o planejamento deficitário, como aponta a pesquisa, são as duas principais razões para o fracasso de novos negócios. A frase "não nasci para ter chefe", não garante o contrário, que a pessoa nasceu para ser chefe.

"Existem dois tipos de empreendedores - aquele que tem o desejo de ter um negócio próprio, é antenado no mercado, apaixonado por alguma coisa, é proativo, realmente corre atrás dos sonhos, não espera a oportunidade bater na porta. E existe também o empreendedor corporativo, aquele que tem essas características, mas, por uma questão de destino ou falta de dinheiro, não teve a oportunidade de empreender o próprio negócio e tem essa postura empreendedora dentro de uma organização", explica o professor de empreendedorismo da Trevisan Escola de Negócios, David Penof.

Ele afirma que existe também o profissional com a "síndrome do empregado", esse jamais poderia abrir o próprio negócio. "Ele não quer aventura, risco, nem desconforto. Quer segurança, estabilidade, o salário garantido no final do mês e nada além disso", completa Penof.

Identificar o próprio perfil é indispensável antes de pensar em ter um negócio.

O planejamento

Segundo Paulo Kretly, presidente da FranklinCovey Brasil, independente de qual seja o negócio, o empreendedor tem de saber qual é a contribuição única que ele pode oferecer à sociedade. "Essa é a primeira pergunta que a pessoa tem de fazer. Se for um negócio sem diferencial e nenhum tipo de contribuição já estará fadado ao fracasso. Mas se esse empreendedor tiver em mente a contribuição única, vai fazer muita diferença no futuro", diz Kretly.

Ele afirma que muitas pessoas iniciam um negócio que já está saturado, que tem a cada esquina. O posicionamento de Kretly não é que apenas os negócios inéditos terão sucesso, mas aqueles que, mesmo existindo há anos, consigam apresentar novidades e contribuições diferentes daqueles que já estão no mercado.

Nesse momento, um plano de negócios é imprescindível. "O plano de negócios se faz de quatro grandes partes: uma parte estratégica - onde você faz nascer o produto e a empresa; uma parte de operações - onde você bola como vai ser o seu negócio; uma parte de marketing - onde você avalia o mercado, concorrência, preço, estratégia de lançamento e, por último, uma parte financeira - onde você vê quanto esse negócio vai custar, quanto tempo poderá mantê-lo, enfim tudo que for relacionado às finanças. Se esse conjunto se mostrar positivo e promissor, pode ser o momento de abrir o negócio", afirma Penof, que alerta: "Todas as informações do plano devem ser checadas e confirmadas para não dar espaço aos equívocos".



Preparando-se para os desafios

Como já foi bastante destacado, ter um negócio próprio não é uma tarefa simples e os desafios são muito maiores e mais complexos do que quando se é um empregado. No entanto, são nessas dificuldades que o verdadeiro empreendedor encontra forças para dar continuidade em seus planos. Conhecer esses desafios, porém, é indispensável para não ter surpresas desagradáveis no futuro.

"Um dos maiores desafios é encontrar clientes no início do negócio. Não adianta você ter um produto maravilhoso se não encontrar e atingir seu público-alvo. Por isso a importância do planejamento, de saber se tem público", aconselha Kretly.

Outra dificuldade que impacta a maioria dos novos negócios é a captação de dinheiro. No Brasil, isso é mais recorrente do que no exterior, onde, segundo Penof, os novos empreendimentos ganham maior apoio. "No exterior tem muitas instituições financeiras disponibilizando dinheiro para a abertura de novos negócios, já no Brasil, nós não temos essa oportunidade, nosso dinheiro é escasso e a captação é muito mais difícil", aponta. Diante disso, o empreendedor precisa ter algum valor reservado para os primeiros meses, onde o negócio vai requerer mais e responder com menos. "Uma consultoria, por exemplo, demora até três meses para fechar um negócio, então, o empreendedor ao montar seu plano tem de saber quanto ele precisa para se manter até que o empreendimento comece a dar os primeiros passos", aponta Kretly. Segundo ele, num cenário ideal, só se começa um negócio com um valor reservado para mantê-lo pelos primeiros seis meses.

Então, atenção

Definitivamente, querer não é poder. A vida de um empresário, mesmo pequeno, tem grandes desafios - mas nada inatingível, vai apenas depender do desempenho de quem assumir o negócio. "Querer ter um negócio e não apresentar as competências necessárias para isso afunda qualquer projeto. O mercado é impiedoso, ele não avisa, ele cobra, se a pessoa não estiver preparada, ele pega pelo pé. A concorrência vem de frente, por isso, planejamento e perfil empreendedor fazem a diferença no sucesso ou fracasso de um negócio", finaliza Penof.

LEIA TAMBÉM: