

"Os Dez Mandamentos"

O interesse de toda a sociedade em relação aos pequenos negócios é explicado pelo seu grande significado político e econômico. Político porque as micro e pequenas empresas funcionam como fator de equilíbrio da estrutura empresarial brasileira e coexistem com as grandes empresas. Econômico porque geram grande número de empregos, por isso, contribuem muito na geração de receitas e na produção de bens.

Para se ter uma idéia, das 470 mil empresas registradas pelo Departamento Nacional de Registro do Comércio (DNRC) no Brasil em 1998, 34% foram enquadradas como micro empresas e cerca de 50% eram pequenas e médias. Ou seja, pelo menos 84% desses empreendimentos, no país, são de pequeno porte. No entanto, muitos empresários não conseguem manter suas portas abertas por muito tempo – 56.291 empresas foram extintas em 1998, 11,4% a mais que no ano anterior. Pesquisas do SEBRAE-SP mostram que cerca de 58% das empresas de pequeno porte abertas em São Paulo não passam do terceiro ano de existência. O que leva tantas empresas à extinção? O que faz com que outras sobrevivam aos trancos e barrancos?

O fracasso pode estar ligado à falta de dinheiro no mercado, escassez de recursos próprios etc. Mas outras causas podem estar nos próprios empreendedores, isto é, a falta de habilidade administrativa, financeira, tecnológica e mercadológica.

A força que empurra o empresário para o sucesso é, sem dúvida, a vontade de enfrentar o desafio de abrir o próprio negócio. Mas somada à essa vontade tem que haver a disposição para adquirir conhecimentos e para desenvolver comportamentos adequados a empreendedores bem-sucedidos. Pesquisas feitas com empresários bem-sucedidos identificaram qualidades especiais comuns a todos eles. Aproveitando essa "receita" montou-se um decálogo do empreendedor de sucesso. Dez itens que revelam a personalidade de homens e mulheres que foram à luta e obtiveram seu lugar no mercado.

Assumir riscos

Esta é a primeira e uma das maiores qualidades do verdadeiro empreendedor. Arriscar conscientemente é ter coragem de enfrentar desafios, de tentar um novo empreendimento, de buscar, por si só, os melhores caminhos. É ter autodeterminação. Os riscos fazem parte de qualquer atividade e é preciso aprender a lidar com eles.

Identificar oportunidades

Ficar atento e perceber, no momento certo, as oportunidades que o mercado oferece e reunir as condições propícias para a realização de um bom negócio é outra marca importante do empresário bem-sucedido. Ele é um indivíduo

curioso e atento a informações, pois sabe que suas chances melhoram quando seu conhecimento aumenta.

Conhecimento

Quanto maior o domínio de um empresário sobre um ramo de negócio, maior é sua chance de êxito. Esse conhecimento pode vir da experiência prática, de informações obtidas em publicações especializadas, em centros de ensino, ou mesmo de "dicas" de pessoas que montaram empreendimentos semelhantes.

Organização

Ter capacidade de utilizar recursos humanos, materiais – financeiros e tecnológicos – de forma racional. Resumindo: ter senso de organização. É bom não esquecer que, na maioria das vezes, a desorganização – principalmente no início do empreendimento – compromete seu funcionamento e seu desempenho.

Tomar decisões

O sucesso de um empreendimento, muitas vezes, está relacionado com a capacidade de decidir corretamente. Tomar decisões acertadas é um processo que exige o levantamento de informações, análise fria da situação, avaliação das alternativas e a escolha da solução mais adequada. O verdadeiro empreendedor é capaz de tomar decisões corretas, na hora certa.

Liderança

Liderar é saber definir objetivos, orientar tarefas, combinar métodos e procedimentos práticos, estimular as pessoas no rumo das metas traçadas e favorecer relações equilibradas dentro da equipe de trabalho, em torno do empreendimento. Dentro e fora da empresa, o homem de negócios faz contatos. Seja com clientes, fornecedores e empregados. Assim, a liderança tem que ser uma qualidade sempre presente.

Dinamismo

Um empreendedor de sucesso nunca se acomoda, para não perder a capacidade de fazer com que simples idéias se concretizem em negócios efetivos. Manter-se sempre dinâmico e cultivar um certo inconformismo diante da rotina é um de seus lemas preferidos.

Independência

Determinar seus próprios passos, abrir seus próprios caminhos, ser seu próprio patrão, enfim, buscar a independência é meta importante na busca do sucesso. O empreendedor deve ser livre, evitando protecionismos que, mais tarde, possam se transformar em obstáculos aos negócios. Só assim surge a força necessária para fazer valer seus direitos de cidadão-empresário.

Otimismo

Esta é uma característica das pessoas que enxergam o sucesso, em vez de imaginar o fracasso. Capaz de enfrentar obstáculos, o empresário de sucesso sabe olhar além e acima das dificuldades.

Tino empresarial

O que muita gente acredita ser um "sexto sentido", intuição, faro empresarial, típicos de gente bem-sucedida nos negócios é, na verdade, na maioria das vezes, a soma de todas as qualidades descritas até aqui. Se o empreendedor reúne a maior parte dessas características terá grandes chances de ter êxito. Quem quer se estabelecer por conta própria no mercado brasileiro e, principalmente, alçar vôos mais altos, na conquista do mercado externo, deve saber que clientes, fornecedores e mesmo os concorrentes só respeitam os que se mostram à altura do desafio.