

# A armadilha do empreendedorismo



Com esta crónica irei iniciar uma colaboração com o jornal “mais oeste”.

Irei abordar algumas questões práticas sobre empreendedorismo que reflectirão a minha experiência enquanto Business Coach e Consultor de Negócios.

Estarei também disponível para responder às perguntas e desafios que me façam chegar através do jornal e do meu endereço de correio electrónico.

**“PARA ATINGIR METAS OS EMPRESÁRIOS PRECISAM DE TREINO.”**

De um inquérito efectuado pelo Eurostat em 15 países da União Europeia a empresários que criaram empresas no ano de 2002 e que ainda existiam em 2005, foram retiradas as seguintes conclusões sobre os motivos que levaram à criação das empresas:

1. Ser o seu próprio patrão
2. Ganhar mais dinheiro
3. Procura de novos desafios
4. Sair do desemprego
5. Combinar o trabalho e a vida privada
6. Satisfação no Trabalho
7. Viver de uma fobia
8. Ideia de novos serviços/produtos
9. Possibilidade de ter a sua própria profissão
10. Idade dos Filhos
11. Tradição familiar

Com estes motivos é normal qualquer pessoa ter um ataque de empreendedorismo., e por isso tenta criar o seu próprio negócio. A partir desse dia a sua vida não vai ser a mesma.

## Os espinhos do negócio

Segundo os dados do Eurostat, 78,3% das empresas europeias nascidas em 2001 desapareceram e das empresas criadas em 1998 passados 5 anos só sobreviveram 47,5%

Em Portugal só sobreviveram 71,6% das empresas criadas em 1998 após dois anos de vida.

Nos Estados Unidos todos os anos são criadas mais 1.000.000 de novas pequenas empresas, 40% não sobrevivem um ano, 80% não sobrevivem 5 anos, e destes outros 80% não sobrevivem mais de 5 anos. Isto quer dizer que só 1,6% das empresas sobrevivem mais de 10 anos.

Porque será que tanta gente quer realizar negócios e só uma pequena parte tem sucesso?

Será um mistério porque tanta gente investe o seu tempo, as suas energias, o seu capital, a sua vida para investir num negócio para falhar, ou então para

ir sobrevivendo?

Onde é que está o segredo?

O segredo para o sucesso está no processo que desenvolveu o seu negócio, está na sistematização que transforma um pequeno negócio numa organização com um potencial de desenvolvimento de resultados.

Quando alguém toma a iniciativa de ser empresário assume o papel de 3 personagens:

- 1ª Empreendedor,
- 2ª Gestor;
- 3ª Técnico.

O problema é de facto saber qual a personagem que domina.

O negócio inicia-se e as diversas facetas normalmente são conflituosas.

Na primeira fase o empresário aplica 30% do seu tempo como empreendedor, 30% como gestor e 40% como técnico.

Passado alguns anos o empresário perde o espírito empreendedor e passa a ser simplesmente 25% gestor e 75% técnico, começa então a caminhar para o abismo e alimentar as estatísti-

cas de empresas a encerrar.

Para ter sucesso e expandir o negócio o empresário tem de dar preponderância à sua personalidade como empreendedor, e procurar novos clientes, novos negócios, novos mercados e melhorar a sua produtividade.

A maioria dos empresários tem dificuldade em conseguir assumir novamente a personalidade de empreendedor, pois tem que sair da sua zona de conforto.

Por isso o apoio e treino prestado por um profissional especializado em ajudá-lo poderá ser a forma mais rápida e eficaz para conseguir obter mais e melhores resultados.

Para atingir metas os empresários precisam de treino.

**Armando Fernandes**  
Business Coach / Consultor de Negócios