



A saída para a crise está no empreendedorismo

"Crise? Onde? Não conheço crise! Não perco tempo com esse tipo de coisa." Ouvi essas palavras de um empresário cuja trajetória bem-sucedida despertara minha atenção, fato que me levou a procurar conhecê-lo na primeira oportunidade que apareceu. Acho oportuno registrar que, ultimamente, tenho adquirido o hábito de procurar respostas para situações e coisas que antes não me interessavam, entre elas, a vida de empresários. De repente, sem que houvesse planejado, aconteceu-me de escrever um livro a respeito e, como consequência, peguei, digamos assim, o gosto pela coisa. Deve existir alguma razão para isso, mas vou poupá-los de divagações a respeito. Voltando ao empresário, descobri, entre outras coisas, sua origem humilde, fato que o levou, desde muito cedo, a aprender a conviver com dificuldades e, importante, a não valorizá-las e, mais importante ainda, a superá-las. "Quando vejo um copo com água pela metade, digo sempre que está quase cheio, nunca quase vazio", disse-me ele quando nos despedimos (confesso que acho esse exemplo do copo já bem manjado, embora não lhe tire o mérito).

Inegavelmente, a natureza da atitude faz uma brutal diferença, principalmente para quem tem um negócio próprio num país como o nosso, onde aproximadamente metade das empresas deixa de existir antes de atingir dois anos de funcionamento. Acredito piamente que aprender a cultivar uma atitude positiva é um dos bens mais preciosos que podemos obter, tendo a grande vantagem de não dependermos de ninguém para fazê-lo, só de nós mesmos. Alguém já me disse ou li em algum livro que, "se você colocar mais ênfase em manter uma atitude positiva do que em ganhar dinheiro, será mais bem-sucedido em sua carreira e a questão financeira se resolverá por si própria, naturalmente".

Empreendedores de sucesso são naturalmente oti-

mistas e dotados de extraordinária capacidade de realização. Começam e terminam seus empreendimentos, não se dão por satisfeitos e, inevitavelmente, novos projetos passam a fazer parte de suas aspirações. Dão duro, não esmorecem, minimizam os problemas, focam nas soluções, e assim vão vivendo. A receita é essa? Não posso garantir. Em se tratando de empreendedorismo não existem fórmulas, padrões definitivos. Sabemos que determinados comportamentos, inatos e/ou adquiridos, favorecem na obtenção de uma carreira empresarial vitoriosa. Quem já não ouviu falar (ou mesmo assistiu) de

uma situação do tipo "o cidadão tinha uma loja, fechou as portas, e no mesmo lugar foi aberta uma outra, do mesmo ramo, mas de outro dono, e que se transformou num grande sucesso"? Por que essa situação, ou parecida, acontece com frequência?

Empresários brasileiros, de diversos calibres e matizes, costumam reclamar, com toda a razão, da carga tributária superelevada, da legislação trabalhista ultrapassada, dos juros altos, entre outros fatores sabidamente desfavoráveis ao florescimento e ao estabelecimento de uma livre iniciativa saudável no país. As MPEs (micro e pequenas empresas), principalmente, são as que mais sofrem os efeitos deste cenário. E aí? O que fazer ante esse quadro? Tem empreendedorismo que resolve?

Se o empreendedor tiver energia suficiente para não desistir, conhecer cada vez mais o seu negócio, pensar criativa e positivamente, acreditando ser maior do que a crise, provavelmente estará criando condições para passar ao largo da mesma, independentemente da sua duração e extensão. Ajuda, também, aprender através do exemplo daqueles que, a despeito dos obstáculos encontrados, conseguiram pavimentar o caminho para a prosperidade. Não se esqueça de que a atitude faz a diferença e que crise e oportunidade são irmãs (quase siamesas).

Cultivar uma atitude positiva é um dos bens mais preciosos que podemos obter

* FERNANDO HENRIQUE RAMOS é engenheiro civil, administrador de empresas, mestre em administração, sócio da FR Consulting (www.frconsulting.com.br) e autor do livro *Empreendedores Histórias de Sucesso*, Editora Saraiva – 2005