

Entra ano e sai ano e a história se repete...

Novos empresários entram nos mercados, motivados pela crença de que farão sucesso baseados na intuição, e principalmente na paixão por aquilo que estão fazendo.

Sabemos que se não houver identidade com o que se faz, na hora da dificuldade a persistência para continuar será menor, no entanto é preciso mais do que “feeling” para sobreviver nesse mundo competitivo.

É incrível a cegueira que se instala na cabeça dos apaixonados.

Do mesmo modo que um namorado não enxerga defeitos no amado, ou uma mãe não enxerga defeitos no filho, assim é o empreendedor apaixonado pelo seu negócio.

Muitas vezes a idéia do negócio surge e antes que ela fique clara e possa ser vista com mais detalhes já enfeitiça aquele ser carente de realizar. E ele num ato quase heróico desembainha a espada e parte para o confronto!

Pronto. Está estabelecida a guerra no mundo dos negócios. A chamada selva capitalista pode colocar em grave risco a sobrevivência do ser amado, pegando o atônito apaixonado de surpresa, sem saber o que fazer para salvar e proteger o objeto da sua paixão.

Minha experiência como consultora de empresas de pequeno e médio porte mostra essa realidade em praticamente 100% dos casos para os quais sou chamada a dar assistência.

Quando chego geralmente as empresas estão instaladas em média há 18 meses.

Esse tempo já foi suficiente para baixar a poeira da paixão.

Quando há sociedade, os sócios já estão íntimos o suficiente para poder mostrar ao outro como realmente são, sem o traje de gala.

A reserva financeira está baixa ou acabou, e, na maioria das vezes o encantamento se ainda não acabou, diminuiu muito.

O mercado que antes parecia tão sedutor e atraente, agora parece zombar e fazer pirraça, não aceitando o que a empresa tem para oferecer.

O que eu faço agora? A pergunta mais parece um pedido de socorro e a resposta esperada é uma fórmula mágica.

Na realidade não há resposta pronta para isso, como também não há uma única resposta, até porque aquele é o resultado da somatória de uma série de erros cometidos ao longo da implantação do negócio. Portanto, o caminho de volta também terá que ser feito com diversas manobras e não apenas mudando bruscamente de direção.

Embora possa parecer inútil ou até perda de tempo, é preciso voltar ao ponto inicial e dali fazer as perguntas básicas que deveriam ter sido feitas antes de se estabelecer no mercado.

Para que eu vou abrir esse negócio?

Quem vai ser o meu cliente?

Quais serão os meus concorrentes?

Qual será o meu diferencial competitivo?

Quanto eu quero e preciso ganhar de dinheiro com esse negócio?

Porque eu vou escolher esse/a sócio?

Quais são meus talentos para esse negócio?

Quem vai fazer as coisas que eu não sei e/ou não gosto de fazer?

Quanto dinheiro eu tenho e/ou posso aplicar nesse negócio?

O capital que possuo é suficiente para implantar e tocar o negócio até que ele comece a dar retorno?

Quanto tempo vai demorar até que eu consiga reaver o que eu apliquei?

Onde eu quero chegar com esse negócio daqui há 10, 20 ou 30 anos?

Com base nas respostas obtidas a essas e outras perguntas é possível e necessário traçar um novo plano e só então começar a fazer mudanças, essas sim, voltadas para resultados!

Só assim vale a pena continuar, lutar e permanecer fiel a sua paixão, pois mesmo tendo desvendado os seus mistérios, convivido com seus defeitos, partilhado das suas crises existenciais, o apaixonado agora enxerga o objeto da sua paixão na sua plenitude e escolhe deliberadamente não só permanecer com ele, mas se compromete a torná-lo perpétuo no mercado ainda que sem a presença dele próprio, seu criador.

Beth Penteadó

