Empreender é uma viagem

O brasileiro é tido como um povo empreendedor por natureza. Vemos belíssimos exemplos nos jornais e revistas de pessoas que do nada edificaram grandes impérios, com muita garra e determinação. Entretanto há também os inúmeros empreendedores que não constroem impérios e, portanto não estão sob a mira e os flashes da mídia, mas formam empresas sólidas e bem estruturadas que passam a ser a fonte de renda de suas famílias e patrimônio de seus herdeiros.

Vamos falar um pouco aqui dos que se enquadram no segundo caso, que são mais simples de replicar e que pode ser você mesmo, que está lendo este artigo neste exato momento, ou seja, pode ser você amanhã. O ponto de partida pode ser comparado ao plano/inicio de uma viagem. O viajante ao pensar numa viagem, começa sonhando com seu objetivo, sonho este que bem planejado pode evitar dissabores desagradáveis, como por exemplo, chegar ao anoitecer em uma pequena cidade e não encontrar hotéis disponíveis, pois é o dia do maior evento local. E mais, chegar ao aeroporto e não haver carros para locação, chegar ao restaurante estrelado e bem recomendado, naquela pequenina cidade, onde você e sua esposa adorariam jantar, e só ter mesas disponíveis na próxima hora e meia. Com um detalhe: ter que esperar do lado de fora, no frio. Isso é sonho ou é pesadelo?

Já que falamos em sonhar, vamos nesse paralelo do sonho bem sonhado. Isso já deu até samba. O empreendedor sonha com seu negócio funcionando a pleno vapor, a "caixa registradora tilintando" e o sorriso de vencedor estampado no rosto. A viagem de férias não é diferente, o viajante sonha e nos dias de hoje com a internet, realiza a viagem antes, de forma digital. É o sonho digital, onde se vê com a família naquele resort fantástico de praias exuberantes ou naquele Hotel/Castelo no interior da França com uma vista idílica do vinhedo carregado e do outro lado o campo verde onde pousa suavemente um balão com 8 turistas felizes, que em seguida são surpreendidos pelo carro de resgate, portando na mala uma enorme cesta de *croissants* quentinhos e *champagne* suando de gelado. *Santé*!

Há aqueles que preferem não planejar nada e acham que o risco faz parte da experiência, faz parte da aventura. Como negócio não é aventura, eu creio que é melhor seguir os passos do viajante mais conservador. Não precisa amarrar demais sua viagem, deixe alguns momentos de agenda livre para "voar" por aí, para flanar pelas ruas de Paris, para

andar sem destino mesmo, faz parte. Como o bom viajante, o empreendedor de sucesso precisa planejar, e muito. "Sonhos bem trabalhados são metas com data marcada para acontecer." Alguém já disse isso, e é fato.

Quando o empreendedor resolve desenvolver seu próprio negócio ele pode partir totalmente por conta própria ou contando com o apoio de uma franquia. Nos dois casos precisa-se de muito planejamento, sendo que no caso de ter uma franquia de sucesso por trás, facilita bastante e os riscos são significativamente reduzidos. Os planos já existem e foram bem sucedidos inúmeras vezes. O empreendedor é como um aprendiz. Há três tipos de aprendiz:

1. Há os que aprendem com os erros dos outros;
2. Há os que aprendem com seus próprios erros; e
3. Há aqueles que não aprendem.

No primeiro item, como nas Franquias de sucesso, você terá a oportunidade de aprender com os erros e acertos de vários outros. Fica mais fácil e ao mesmo tempo tem o sabor de empreender, o sabor de uma bela viagem, o sabor de um sonho bem sonhado e bem realizado.

Sucesso! E boa viagem!

Flavio Maia – Consultor e Palestrante nas áreas de Gestão e Marketing. Foi Diretor Executivo, Diretor de Franquias e Marketing na BFFC-Brazil Fast Food Corp. no período de grande crescimento e revitalização da marca Bob´s. Foi também Vice-Presidente da Associação Brasileira de Franchising Rio