

## Veículo: Brasil Econômico

### Data: 05/01/2010

ENTREVISTA FERNANDO TRIAS DE BES *Escritor e consultor*

# O que fazer para o negócio não se tornar um fracasso

O autor espanhol quebrou regras e escreveu um livro retratando as razões de insucessos de empreendedores

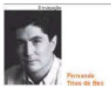
Mariana Calle  
mcal@veiculos.economico.com.br

"Depois não diga que não foi avisado". Foi assim o primeiro capítulo em marketing e escritor Fernando Trias de Bes dedica já na capa de sua obra, lançada recentemente no Brasil, O Livro Negro do Empreendedor. A proposta do espanhol é prever o espaço que ocorre, ali agora, praticamente vazio entre as obras de administração. Bes narra por qual caminho o empreendedor não deve passar, em vez de descrever os sempre existentes casos de sucesso. Em entrevista ao *Brasil Econômico*, ele falou sobre sua criação, os maiores erros e declarou que este é um bom momento para reconectar.

Como o quarto surgiu a ideia de escrever o livro focado na análise dos motivos pelos quais alguns empreendedores fracassam? A ideia de escrever o livro surgiu em 2005, quando comecei a perceber que os erros dos empreendedores muitas vezes se repetiam e que não havia literatura que tratasse do assunto. Ao mesmo tempo, a estatística de executivos que fracassava na tentativa de empreender era de variáveis entre 70% e 85%. Dos empreendedores ficavam sem negócio antes de completar um ano. Em tais circunstâncias, não faz sentido investigar os erros antes dos acertos?

Qual o maior erro que o empreendedor pode cometer? Acredito que o erro mais habitual é crer que a ideia, em si, já é um negócio. A ideia não é o final do negócio, assim como um bom argumento não é o mesmo que um livro de sucesso. Portanto, da mesma forma que entra o argumento e o livro há uma grande distância e muitos elementos a trabalhar durante o caminho, entre uma ideia e um negócio também há uma distância enorme a percorrer, repleta de dedicação e trabalho.

Qual a maior dificuldade dos empreendedores ao tentar colocar a ideia em prática? A falta de flexibilidade que surge da desistência do empreendedor



"Não é estritamente necessário ter caráter empreendedor para montar um negócio próprio. Já vi empreendedores com pouco caráter empresarial, mas com um espírito enorme de luta e sacrifício. Ter esse perfil é mais importante que ter esse caráter empreendedor." **Uma pessoa nasce empreendedora ou se torna empreendedora?** Eu, geral, há um tipo de pessoa que já nasce com caráter empreendedor, mas não é estrita-

mente necessário ter esse caráter para montar um negócio próprio. Durante a gravação do livro, viestes vários outros empreendedores com pouco caráter empresarial, mas com pessoas com um espírito enorme de luta e sacrifício. Ter esse perfil é mais importante que nascer com uma natureza empreendedora.

Qual é o fator decisivo para o insucesso de um empreendedor? Eu não acredito apenas um fator. No primeiro livro apontei cinco causas principais nas quais se concentram, que todas as razões que limitam o empreendedor de seguir em frente com o negócio: a pessoa que empreende; os sócios; a

importância excessiva atribuída à ideia; a gestão da criação da família do empreendimento.

Por que ter sócios em um empreendimento pode ser uma escolha arriscada e infeliz? Simplesmente porque as pessoas muitas vezes não se lembram que os interesses dos sócios hoje serão distintos amanhã. Neste caso, a principal preocupação é sempre a empresa, e não ser que haja muita comunicação, por isso o preço tem muito cul-

gado com os sócios. Provavelmente, se analisássemos as causas de todos os fechamentos de pequenas e médias empresas, chegaríamos à conclusão de que a razão para tal desfechoamento está muito mais ligada a parcerias do que a concorrentes. Se decidir que precisa de um sócio, a ideia é que não aconteça apenas pela necessidade de capital, e não por outra razão qualquer.

No seu opinião, por que a grande maioria dos autores sobre empreendedorismo se concentra em "o que fazer" e não em "o que não fazer"? Provavelmente, porque é mais gratificante analisar os erros do que as falhas e, em segundo lu-

gar, porque, se já é complicado aprender com os próprios erros, imagine então com o erro dos outros. Apenas o, "o" dos livros de administração trata dos casos de insucesso.

O momento atual em que alguns países demonstram saída positiva da crise econômica, enquanto outros ainda não estão. Como você vê o futuro? Este é um bom momento para empreender. Sempre é um bom momento para empreender, porque sempre há oportunidades. Entretanto, em que vivemos não é melhor, nem pior. O que a situação traz são algumas restrições e limitações diferentes. ■

“Provavelmente a razão para o fechamento de pequenas e médias empresas está muito mais ligada a parceiros do que a concorrentes”

gido com os sócios. Provavelmente, se analisássemos as causas de todos os fechamentos de pequenas e médias empresas, chegaríamos à conclusão de que a razão para tal desfechoamento está muito mais ligada a parcerias do que a concorrentes. Se decidir que precisa de um sócio, a ideia é que não aconteça apenas pela necessidade de capital, e não por outra razão qualquer.

No seu opinião, por que a grande maioria dos autores sobre empreendedorismo se concentra em "o que fazer" e não em "o que não fazer"? Provavelmente, porque é mais gratificante analisar os erros do que as falhas e, em segundo lu-

## Bons empreendedores também erram

Mesmo aqueles que atualmente cobrem o sucesso já passaram por falhas e obstáculos a serem corrigidos. Christian Barbosa, de 30 anos, é proprietário de quatro empresas. Precisa que se fosse aprovado, poderia conseguir sócios para abrir outra própria empresa. Barbosa recente alguns outros erros, mas seu caráter empreendedor o fez recuar novamente. A saída foi, então, convencer o pai a ajudar na abertura de Blue Joy, empresa de tecnologia para web. De conta com o pai, ele criou o projeto por algum tempo, três anos depois participou de uma feira com um dos seus maiores clientes, a Pivcon, onde foi a head of sales e o negócio teve algumas dificuldades por falta de planejamento. "Comecei a ter problemas de saúde, que é um agente importante que atua em uma área que eu não conheço", Barbosa mudou de área e abriu a Trias, consultoria em produtividade e gestão de tempo. "Neste momento de empresa existe, eu já tinha o plano de negócios definido, que foi sendo adaptado logo me fez errar menos e eu me recuperei", ele, 36.

Guilherme Levy Pissini  
Presidente do Anprotec



## 2009 foi 10

Terra em frangal: o ano que se encerra foi marcado por duas crises de dimensão planetária. Inicialmente a crise econômica financeira e, mais recentemente, a ambiental. Uma novidade importante é a dimensão igualmente mundial dos esforços para a sua superação. A filtragem global consolidou-se, em 2009, na estratégia de atuação do movimento brasileiro de empreendedores inovadores. O marco mais visível foi firmado em Florianópolis, quando, na presença de 1.077 participantes provenientes de 76 países, realizou-se o XIX Seminário Nacional de Empreendedores e Incubadoras de Empresas em conjunto com o III Encontro Fórum Global de Inovação e Empreendedorismo, numa parceria da Anprotec com o Schae, Ministério da Ciência e Tecnologia e Inóvex, programa sediado no Fapesv/UFSC.

Outra iniciativa de globalização neste ano foi o lançamento do programa Brazil IT Enabling Forum, uma parceria com a Apex-Brasil para internacionalizar o nosso setor de TI inovativo em conhecimento. Alinhada ao decalogo do programa SCL/Microsoft, que cadastrou 120 empresas em 34 incubadoras. Também realizaram-se duas boas-sucedidas mídias temáticas para a EIA. Uma ao ambiente dos Small Business Development Centers, no contexto do projeto de estabelecimento de Centros de Referência para Apoio a Negócios Empreendedorais (Cenre), também em parceria com o Schae. Outra ao ambiente dos parques tecnológicos, associada à realização de um US-Brazil Innovation Learning Lab. Jocado nos ecossistemas de conhecimento e na infraestrutura para inovação.

A globalização assinala a maturidade do movimento que, iniciado por um programa do CNPq em 1984, operou hoje 400 incubadoras e 25 parques tecnológicos. No ano comemorativo do quarto de século dessa iniciativa, a importância de políticas públicas consistentes e persistentes para o empreendedorismo inovador foi reforçada pela institucionalização do Programa Nacional de Apoio às Incubadoras e Empresas Tecnológicas (PNI). Uma ilustração da concretização dessa política pública foi a implementação da primeira fase do Programa Primeira Empresa (Prime) pela Fapesv/Inovatec no contexto e na operacionalização (para três de 17 incubadoras-Inovex), chegado ao fim de 2009 com 1.400 novas empresas, envolvendo 3.100 empreendedores inovadores.

O final de 2009 trouxe três reconhecimentos importantes ao movimento. O primeiro foi a outorga do Prêmio Brazil de Inovação nas categorias pequena e média empresa para firmas gratuidas de incubadoras que se internacionalizaram (Anglojet e Optoeletrônica), além de contemplar uma instituição emblemática (a Fundação Certi). O segundo foi a inclusão de uma categoria (Certi-Electra, fundada no Ceti) no prestigiado rol de Finanças Tecnológicas mantido pelo Fórum Econômico Mundial, no primeiro ano em que ele se abriu para a América Latina. Finalmente, sentimos-nos valorizados pela inclusão da Anprotec na rede, criada em 15 de dezembro de 2009, visando a melhoria da gestão para o desenvolvimento da cadeia nacional de fornecedores de bens e serviços à Internet. A visão de futuro que a iniciativa contribuiu para a consolidação, até 2020, de uma cadeia de suprimento competitiva em escala global, sustentável e dotada de elevada capacidade de inovação, mobilização e integração. ■