

## ENTREVISTA

### Vocação empreendedora

*Fui entrevistado pela revista Empreendedor para uma matéria sobre o tema Vocação Empreendedora. A íntegra do que falei você encontra aqui:*

**Revista Empreendedor - Vocação empreendedora, ter aptidão para um determinado tipo de negócio, é uma qualidade imprescindível para levar um empreendimento ao sucesso? Pode ser comparada uma paixão transformadora capaz, no início, de se manifestar apenas como um hobby e depois, nutrido com informações e planejamento, virar negócios bem sucedidos?**

**Mario Persona** - Não creio que a vocação empreendedora para um determinado tipo de negócio seja tão importante quanto a vocação para negócios de um modo geral. Existe uma necessidade grande de talento para algumas atividades, mas até mesmo a pessoa mais talentosa do mundo em seu segmento pode ser um péssimo empreendedor se faltar capacidade administrativa.

É comum vermos grandes idéias serem transformadas em negócios de grande potencial que depois acabam em desastre por falta de experiência ou tino comercial e empresarial de seus criadores. O melhor dos mundos é o profissional que, além de talento nato para sua atividade, tem também capacidade comercial e administrativa. Infelizmente nem sempre somos assim, daí a necessidade de reconhecermos nossas deficiências e apelarmos para parcerias, sociedades e terceirizações na hora de colocar em prática um empreendimento.

A paixão por um negócio ou idéia é elemento essencial em seu pontapé inicial, mas acaba sendo apenas um balão de ar se não conseguir obter sustentação por meio de uma capacidade administrativa e comercial. É comum vermos negócios começarem com uma idéia apaixonada, passarem pelo estágio empreendedor, onde se investe tempo e dinheiro no processo, para morrerem na praia da mesmice administrativa.

É preciso entender que a pessoa que possui um perfil empreendedor funciona como um bandeirante, um desbravador de novas fronteiras. Os bandeirantes eram ótimos desbravadores, mas péssimos em dar continuidade à exploração dos territórios explorados. Atrás do perfil empreendedor, do desbravador, deve vir o perfil de quem executa o trabalho na monotonia do dia-a-dia e do administrador, que controla tudo. A empresa ideal deve agregar perfis empreendedores além de pessoas com perfil de execução e administração.

**Revista Empreendedor - Na sua opinião, existe uma relação entre vocação e empreendedorismo? Qual importância de aliar empresa com o que se gosta de fazer (ter amor pelo que faz - que proporciona realização profissional e pessoal)?**

**Mario Persona** - É importante que a empresa aprenda a proporcionar uma certa elasticidade para seus colaboradores poderem demonstrar seu perfil empreendedor. Uma pessoa que trabalhe em uma atividade repetitiva em uma linha de produção pode ter um perfil empreendedor latente que talvez traga economia aos processos daquela empresa se tão somente deixarem que expresse suas opiniões e coloque em prática suas idéias.

Para isso há programas de incentivo e premiação a idéias que, além de abrirem novas perspectivas para a empresa, cria naqueles que têm espírito empreendedor uma válvula de escape e incentivo para sua criatividade. Um empreendedor que seja obrigado a fazer uma atividade repetitiva viverá descontente ou acabará deixando sua função, caso não exista alternativa. A realização profissional pode ocorrer em qualquer posto e função onde a pessoa se sinta importante por aquilo que faz e pelas contribuições que conseguiu trazer ao trabalho.

**Revista Empreendedor - Essa pode ser uma boa fórmula para iniciar um novo empreendimento?**

**Mario Persona** - Geralmente grandes empreendimentos surgiram por meio de pessoas que

estavam descontentes em sua função ou atividade anterior e eram como uma panela de pressão pronta para explodir novas idéias. Na falta de um ambiente propício ao empreendedorismo, acabaram saindo e criando suas próprias empresas, às vezes até concorrentes e melhores do que aquelas de onde saíram. Daí a necessidade de se proporcionar oportunidades de expressão para as equipes de uma empresa, não importa quais sejam suas funções.

### **Revista Empreendedor - Vocação se adquire ou apenas se descobre se tem ou não?**

**Mario Persona** - Acho que as duas coisas acontecem, é uma espécie de processo. De nada adianta alguém ter vocação, por exemplo, para ser um grande escritor se nunca for alfabetizado. Ou ter vocação para medicina e ir cursar engenharia. O problema é que a maioria das pessoas não sabem exatamente qual o seu papel ou se possuem algum tipo de vocação.

Acredito que exista realmente aquele que não se interessa em fazer coisa alguma além de tomar sua cerveja no final de semana e ver o futebol, preferindo que seu trabalho seja repetitivo e maçante, desde que garanta o suficiente para seu final de semana. Pessoas assim não procuram descobrir uma vocação pois têm até pavor de acabarem descobrindo que têm uma e isso represente trabalho.

Mas aqueles que se preocupam ou almejam sempre descobrir algo mais acabam descobrindo uma vocação ou pelo menos sendo mais inclinados a uma do que a outra. O prazer e a prontidão pela busca de conhecimento na área vocacionada irá definir seu perfil, se é um empreendedor ou não. Alguns podem precisar que outros cuidem desse parto para que a vocação realmente venha à tona, dando à pessoa uma oportunidade de desenvolver algum talento inato.

#### 5. Quais as vantagens e riscos gerados da paixão pelos negócios?

Mario Persona - A vantagem é a adrenalina que pessoas apaixonadas têm para começar a partir do zero, desbravar territórios, arar terras jamais cultivadas. O risco do apaixonado demais é sempre deixar seus empreendimentos inacabados e saírem em busca das novas sensações existentes em novos empreendimentos.

Muita gente é criticada por ser assim, começar e nunca terminar, mas creio que seja uma falta de complementação, de trabalharem com pessoas que tenham o segundo perfil, de cultivar a terra e esperar pacientemente pelos frutos, ou de fazer o planejamento deste e dos próximos anos. A maravilha da atividade empresarial está justamente nisso, em sua necessidade de diferentes talentos e vocações para poder crescer.

Um dos grandes trunfos do sistema de franquias é justamente descobrir empreendedores, que nunca teriam passado do estágio inicial de um negócio, e assessorá-los com o know-how para as outras práticas do negócio. Como John Donne escreveu, "nenhum homem é uma ilha, isolado em si mesmo". Nem mesmo aqueles com vocação e talento para empreender.

[Se achar que este texto pode ajudar alguém, use o formulário abaixo para enviar. Nem sempre as entrevistas são publicadas na íntegra pelos veículos, por isso tomei a iniciativa de gravá-las ou anotá-las para compartilhar minhas idéias com um número maior de leitores.]

**Mario Persona** é consultor, escritor e palestrante. Veja em [www.mariopersona.com.br](http://www.mariopersona.com.br)