

# Empreendedores Despreparados!

*“Marketing é a máquina que comanda os negócios. É a função-chave capaz de construir ou derrubar qualquer empresa” \* Gilclér Regina*

Tudo começa quando eles vêem o estilo de vida dos bem-sucedidos e, equivocadamente, deduzem que a empreitada não deve ser muito difícil.

**De 100 empresas que nascem**, 80% quebram cinco anos depois, sobram **20**. Destas, nos próximos cinco anos quebram mais 80%, sobram **4** e destas quatro, no máximo 25%, ou seja, **uma** obterá um lucro significativo para um crescimento sustentado e as outras três sobreviverão com dificuldades.

**Por que isso acontece?** Para entender como alcançar o sucesso, é preciso entender primeiro **por que tanta gente fracassa**, sabendo que estas pesquisas geralmente retratam a grande realidade.

Essa grande maioria mudou de nome ou de ramo, encerrou as atividades ou foram liquidadas, fundidas, arrendadas ou compradas.

A maior parte do histórico de fracassos está diretamente ligada à **falta de preparo gerencial** e de visão de administração de empresas, fato este, tão debatido e trabalhado com treinamentos incentivado pelo **SEBRAE**.

São pessoas tecnicamente excelentes como médicos, advogados, mecânicos, joalheiros, corretores de ações, corretores de imóveis, construtores, vendedores, chefs de cozinha, fotógrafos ou publicitários que não se qualificam como negócios bem-sucedidos, **com problemas de habilidade em gestão, em marketing, em finanças** e são pouquíssimos os que se dedicam a tal aprendizagem.

A esta “doença empresarial” eu chamo de “**empreendedores despreparados**”. É diferente mesmo sentar-se do outro lado da mesa. **Uma coisa é receber o 13º salário, outra é pagar**. São pessoas que entram precipitadamente no mundo dos negócios com o sonho de fazer o primeiro milhão que o vizinho já conseguiu.

Sonhar é bom, mas tem que treinar, aprender, perseverar, fazer... **O mundo dos negócios é diferente das novelas da TV. Não é de brilho e glamour, é de trabalho**. Trata-se de uma batalha constante pela superação de obstáculos. Essa é a realidade. Afinal, é por isso que o jogo se chama “negócios” e não “esporte”.

**O que move o mundo são os desafios e quem move o mundo são os insatisfeitos**. Desafios extraordinários proporcionam pessoas extraordinárias e resultados fantásticos. É preciso acreditar. É preciso agir.

Pense nisso, um forte abraço e esteja com Deus!

\* **Gilclér Regina**, palestrante de sucesso, escritor com vários livros, CDs e DVDs motivacionais que já venderam mais de cinco milhões de exemplares. Clientes como General Motors, Basf, Bayer, SEBRAE, Caixa, Banco do Brasil compram suas palestras. Mais de 2000 palestras realizadas no país e exterior