**Empreendedor ou Aventureiro?**

*Por Luciene Assumpção\**

Sabe quantas empresas encerram suas atividades depois de três anos de vida aqui no Brasil? De acordo com SEBRAE 48% .

Para entender o por que dessa mortalidade, precisamos analisar o comportamento do empreendedor e do aventureiro.

O empreendedor busca oportunidades, tem iniciativa. Uma característica importante é sua persistência e seu comprometimento com o seu negócio. Normalmente ele corre riscos calculados, quando pensa em investir, estabelece metas, busca informações e principalmente se planeja. O mercado está cada vez mais competitivo, e ele sabe que todo negócio precisa de investimento e que existe um tempo de maturação.

O aventureiro espera a oportunidade, quer ganhar dinheiro rápido e normalmente não calcula os riscos e nem se prepara para um futuro investimento.

Sabemos que no Brasil não é fácil empreender, a quantidade de tributos (impostos, taxas e contribuições) é muito grande, o que ajuda muito em sua mortalidade. Mas não podemos culpar só os tributos. A falta de informação e de preparo dos empresários também é relevante.

Além desses entraves, uma pesquisa feita pela [UMESP em 2006](http://noticias.universia.com.br/destaque/noticia/2006/09/26/434443/universitarios-apontam-dificuldades-dos-empreendedores.html) apontou que o jovem empreendedor brasileiro frequentemente se depara com inimigos antigos como a burocracia, a dificuldade em contatar profissionais qualificados e problema relacionados a disciplina e organização.

É claro que não estou generalizando, é somente uma reflexão.

Mas para quem realmente deseja empreender, deve ter em mente todas essas dificuldades e desenvolver um Plano de Negócio consistente, porque papel aceita tudo. O entusiasmo é importante, mas não é tudo. É preciso estar comprometido e disposto a esperar o tempo de maturação do negócio. Calcular todos os riscos, imaginar o pior cenário e entender como seria nessa situação. Não é ser pessimista é se preparar para o pior.

Importante ter recursos financeiros o suficiente para se manter em todos os cenários. Isso vai ser fundamental para a saúde da empresa.

Visto isso, vá em frente, você não será mais um aventureiro e sim um empreendedor.

*\*Luciene Assumpção é gestora de marketing e novos negócios do* [*www.qualvalor.com.br*](http://www.qualvalor.com.br)*, e-commerce que oferece a possibilidade de negociar o preço de um determinado produto ou serviço.*