

# “Ideia sem execução não é nada”

Com a economia digital, verifica-se uma diminuição das barreiras de entrada, ou seja, um aumento da facilidade de comercializar produtos e serviços. Desse modo, surgem muitas oportunidades, dando-nos a sensação de que todos podem empreender e ser bem-sucedidos a partir de suas iniciativas.

Nessa perspectiva, muitas ferramentas indispensáveis são disponibilizadas para os empreendedores poderem elaborar um planejamento que possibilite, facilite e oriente o início ou a continuidade de seus negócios, como canvas, livros, documentários, eventos, feiras, entre outros.

O mantra repetido no Vale do Silício – “Ideia sem execução não é nada” – reflete a percepção de que o processo entre empreender e dar certo o empreendimento é complexo. Tomar decisões diárias sob pressão permite ao empreendedor encontrar, na trilha do crescimento, um caminho esburacado, cheio de subidas e descidas, com uma série de variáveis externas – economia, regulação, concorrentes, mercado com consumidores mais exigentes e conhecedores do que desejam – e outras variáveis internas – produto, colaboradores, sócios e preços.

Esse ambiente de incertezas exige um grau tão grande de execução que se torna um processo quase artesanal de cada empreendedor. Convivendo há anos com gestores, alunos e empreendedores, foram várias as vezes em que presenciei negócios naufragarem em decorrência do ego de seus gestores ou da ausência de compreenderem a importância de evoluir com o tempo, de conhecer novas maneiras de fazer gestão, visto que estão sempre vivendo no passado, lamentando-se de sua sorte e dizendo continuamente: “Deu certo, vai passar!”.

Por que algumas corporações crescem e vencem enquanto outras rumam para a falência e ao declínio, mesmo em condições semelhantes de suas concorrentes?

Muitos iniciam seus negócios empolgados e se esquecem de se autoconhecerem e nem sequer conseguem sobreviver aos primeiros meses, por mais competentes que sejam. Assim, o primeiro passo para sua jornada ser bem-sucedida é conhecer a si mesmo. Outro ponto que merece atenção refere-se à personalidade do líder, que é o fator mais importante quando se trata de novos empreendimentos tanto em novas empresas como nas já estabelecidas.

Jim Collins, em seu livro “Empresas Feitas para Vencer”, destaca que muitas empresas não conseguem obter o sucesso devido ao egoísmo e ao egocentrismo de muitos líderes, gestores, diretores e CEOs. Com medo de se verem vencidos e superados por seus semelhantes ou subordinados, e no intuito de se manterem intactos, eles privam a empresa de crescer e de se expandir.

Os líderes e os empreendedores podem promover o crescimento das empresas de diversas formas. Como professor, orientador e consultor, ressalto sempre a importância de conhecer os diversos caminhos que os líderes e os empreendedores adotam para projetar e manter o crescimento de empreendimentos de sucesso.

São vários os fatores que configuram o sucesso ou o fracasso de um novo empreendimento ou de um novo negócio dentro de uma corporação. No entanto, recomendo especialmente que se conscientize da importância da interação entre a personalidade do fundador, a liderança e a cultura organizacional.

Para atingir o nível de excelência, deve-se focar uma trajetória na qual sejam feitas coisas certas e nos momentos certos. Concordo com Collins quando ele afirma que o líder deve se preocupar mais **com a empresa do que com seus objetivos**

**peçoais**, pois o que realmente deve lhe importar é o amanhã do empreendimento.