

Missão empresarial – como?

“Entre todas as iniciativas missionárias que se pratica hoje, a Missão Empresarial (BAM na sigla em inglês) talvez tenha o maior potencial para causar *impacto para o reino* de modo sustentável, transformacional, integral, em um mundo que sofre. Não existe praticamente ninguém no mundo que não seja afetado direta ou indiretamente pelo mercado. Isso é verdade hoje e tem sido verdade em todas as eras e sociedades na história. A capacidade da ME para alcançar o mercado em cada cultura e nação no mundo de hoje é impressionante. Infelizmente, ME também é de longe a estratégia missionária mais complexa e desafiadora, especialmente quando chegamos ao *como*.”

C. Neal Johnson

Transformational Ventures concorda que ME é complexa e luta diariamente com essa complexidade – tanto em termos teóricos como práticos. Para ajudar os que também têm dificuldades com o *como* de ME, abaixo trazemos alguns princípios básicos que adotamos em nosso trabalho.

1) Pense pequeno – mas não pequeno demais

Sem deixar de valorizar o trabalho dos microempresários, nós nos concentramos no setor das empresas pequenas e médias. Empreendimentos nesse setor podem ter um poder de transformação muito grande, afetando indivíduos, famílias e comunidades inteiras. Na verdade, o setor de PME é a espinha dorsal de um país desenvolvido.

2) Dê um jeito de fazer todos subir no ônibus (sentados no lugar certo)

Missão Empresarial requer a colaboração de empresários, missionários e líderes de igrejas, tanto localmente como no país enviado. Vezes demais em ME a liderança empresarial está no lado errado. Nós trabalhamos duro para trazer todos a bordo de um empreendimento de ME e em papéis que combinam com suas habilidades e experiências. A chave para esse sucesso são os empreendedores locais. Descobrimos que uma das maneiras mais compensadoras de fazer ME é equipar crentes locais a criar e fazer crescer empresas em suas próprias comunidades.

3) Um bom negócio depende da localização

Os conceitos básicos de um bom negócio são universais, mas a maneira de operar é específica de cada lugar. Tocar uma empresa na Índia é muito diferente de tocar uma empresa no Quênia, e ainda mais diferente da América. Conhecer a cultura a fundo é um pré-requisito para qualquer empresário de fora; os missionários e sua rede de contatos são chave para quem está chegando como empreendedor.

4) Faça (as) perguntas (certas)

Ao considerar um novo empreendimento de ME, passamos muito tempo ouvindo. Em vez de perguntar o que uma comunidade precisa, começamos perguntando o que a comunidade tem para oferecer. Procuramos por empreendimentos, líderes e outros elementos de sucesso, para construir sobre eles.

5) O propósito tem de estar claro

Concentrar-se no lucro e na missão é uma busca diária por equilíbrio; incentivamos os empreendedores a criar alicerces e estruturas que minimizem a tensão ou o conflito entre os dois. Por exemplo, o impacto do reino de uma empresa deve fazer parte de sua lucratividade. Desencorajamos a criação de empresas de ME com a intenção única de apoiar a missão fora da atividade cotidiana da empresa.