

Perfil do Empreendedor

Mitos sobre empreendedores

Mito 1 - *Empreendedores não são feitos, nascem.*

Realidade - A capacidade criativa de identificar e aproveitar uma oportunidade vem depois de 10 anos de experiência que conduz a um reconhecimento de padrões. O empreendedor é feito através da acumulação das habilidades, know-how, experiência e contatos em um período de anos

Mito 2 - *Qualquer um pode começar um negócio*

Realidade - Os empreendedores que reconhecem a diferença entre idéia e oportunidade e pensam grande o suficiente, têm maiores chances de sucesso. A parte mais fácil é começar. Difícil é sobreviver. Talvez somente 1 entre 10 a 20 novas empresas que sobrevivem 5 anos ou mais, conseguem obter ganhos de capital.

Mito 3 - *Empreendedores são jogadores*

Realidade - Empreendedores de sucesso assumem riscos calculados, minimizam riscos, tentam influenciar a sorte.

Mito 4 - *Empreendedores querem o espetáculo só para si*

Realidade - O empreendedor individual geralmente ganha a vida. É difícil ter um negócio de alto potencial sozinho. Os empreendedores de sucesso constroem uma equipe. Achem que 100% de nada é nada. Eles trabalham para aumentar o bolo, ao invés de tirar a maior parte dele.

Mito 5 - *Empreendedores são os seus próprios chefes e completamente independentes.*

Realidade - Está longe de ser independente e serve muitos senhores (sócios, investidores, clientes, fornecedores, empregados, credores, família).

Mito 6 - *Empreendedores trabalham mais tempo e mais duro do que gerentes em grandes empresas.*

Realidade - Não há evidências nas pesquisas, cujos resultados às vezes dizem que sim, às vezes que não.

Mito 7 - *Empreendedores experimentam grande stress e pagam alto preço*

Realidade - É verdade, mas não mais que em outras profissões. Mas eles acham o seu trabalho mais gratificante. São mais ricos e não querem aposentar-se (Os empreendedores preferem não aposentar-se em uma razão de 3 por 1 com os empregados)

Mito 8 - *Começar um negócio é arriscado e freqüentemente acaba em falência.*

Realidade - Os empreendedores talentosos e experientes (que sabem identificar e agarrar oportunidades e atrair os recursos financeiros e outros) freqüentemente alcançam o sucesso. Além disso, a empresa entra em falência, mas o empreendedor não. A falência é, muitas vezes, o fogo que tempera o aço da experiência de aprendizado do empreendedor.

Mito 9 - *O dinheiro é o mais importante ingrediente para começar-se o negócio.*

Realidade - Se as outras partes e talentos existirem, o dinheiro virá. Não quer dizer que se o empreendedor tem dinheiro vá ter sucesso. O dinheiro é um dos ingredientes menos importantes. É, para o empreendedor, o que o pincel e a tinta são para o pintor: ferramenta inerte que, nas mãos certas, podem criar maravilhas. Mesmo depois de ter feito alguns milhões de dólares, um empreendedor irá trabalhar incessantemente em uma nova visão para construir outra empresa.

Mito 10 - *Empreendedores devem ser novos e com energia*

Realidade - Idade não é barreira. A idade média de empreendedores de sucesso (Higher potential business) é perto dos 35, mas há numerosos exemplos de empreendedores de 60 anos de idade. O que é importante: know-how, experiência e relações.

Mito 11 - *Empreendedores são motivados pela busca do todo poderoso dólar.*

Realidade - Empreendedores de sucesso buscam construir empresas onde possam realizar ganhos de capital a longo prazo. Não procuram satisfação imediata de grandes salários e aparência. Buscam realização pessoal, controle dos seus próprios destinos e realização dos seus sonhos. Dinheiro é visto como uma ferramenta.

Mito 12 - *Empreendedores buscam poder e controle sobre terceiros.*

Realidade - O poder é antes um subproduto do que uma força motivadora. O empreendedor busca responsabilidade, realização e resultados.

Mito 13 - *Se o empreendedor é talentoso, o sucesso vai acontecer em um ou dois anos.*

Realidade - Raramente um negócio tem solidez em menos de 3 ou 4 anos. Máxima entre os capitalistas de risco: “o limão amadurece em 2,5 anos, mas as pérolas levam 7 ou 8”.

Mito 14 - *Qualquer empreendedor com uma boa idéia pode levantar capital.*

Realidade - Nos USA somente 1 a 3 em cada 100 conseguem capital.

Mito 15 - *Se um empreendedor tem capital inicial suficiente, não pode perder a chance.*

Realidade - O oposto é frequentemente verdade, isto é, muito dinheiro no princípio cria euforia e a “síndrome de criança estragada”.

Características

Estudos indicam que:

- 90% ou mais dos fundadores começaram suas empresas no mesmo mercado, tecnologia e ramo que eles trabalhavam
- Fundadores têm 8 a 10 anos de experiência
- Têm boa formação
- Têm larga experiência em produtos/mercados em áreas funcionais
- Fundam empresas quando tem entre 30 e 40 anos
- Têm alto grau de satisfação.

- 4 qualidades, necessárias mas insuficientes, encontradas entre todos os **empreendedores** de sucesso (segundo pesquisas do professor canadense Louis Jacques Filion, Ph. D., da Universidade de Quebec à Trois Rivières),

- a) 1. "prisma de visão" de mundo cristalino, capaz de "enxergar o ovo de Colombo" ;
- b) 2. excepcional capacidade na canalização de energia para alcançar metas ;
- c) 3. qualidade dos relacionamentos;
- d) 4. liderança.

- 4 C's para sucesso de uma empresa:

- a) conceitos
- b) competência
- c) conexões
- d) capital

- 10 lembretes do Peter Drucker

1. Na administração estratégica, a eficiência é importante, mas a eficácia é vital.
2. Defender o ontem, isto é, não inovar, é mais arriscado do que fazer o amanhã.
3. Deve-se aprender a ver as mudanças sociais, tecnológicas, econômicas e demográficas como oportunidades e não como ameaças.
4. Os empreendedores mais bem sucedidos que conheci sempre foram homens e mulheres humildes, que tinham consciência de que o sucesso de hoje pode ser o fracasso de amanhã

e vice-versa.

5. Inovação é trabalho. Ações sistemáticas, deliberadas e disciplinadas são o que realmente conduzem uma empresa ao progresso.
6. Nunca misture unidades administrativas a unidades empreendedoras.
7. A pesquisa de marketing é um instrumento que pode ser utilizado para descobrir o que os clientes compram, como compram e assim por diante.
8. A simplicidade tende ao desenvolvimento, a complexidade à desintegração.
9. O judô empreendedor sempre se concentra no mercado e é dirigido pelo mercado
10. Aqueles que sobrevivem, tendem a evoluir.

- cuidados: estatísticas do livro de José Antonioni & Newton Braga Rosa

- a) alta mortalidade infantil das empresas: menos de 10% sobrevive ao 2º ano de vida
- b) poucas empresas ultrapassam o 10º ano de existência (mutação tecnológica)
- c) receita de suporte e manutenção: 45% do faturamento, GLT (garantia legal e tecnológica) cobrada por valor mensal (1/12 do valor do produto)
- d) tipo de software: pacote, pacote base + personificação, sob medida
- e) dependência de indicação de clientes para conquistar novos clientes
- f) grande cliente = governo

Dez Mandamentos

Pesquisas feitas com empresários bem-sucedidos identificaram qualidades comuns a todos eles. Aproveitando essa "receita" montou-se um decálogo do empreendedor de sucesso. Dez itens que revelam a personalidade de homens e mulheres que foram a luta e obtiveram seu lugar no mercado.

1. Assumir riscos

Esta é a primeira e uma das maiores qualidades do verdadeiro empreendedor. Arriscar conscientemente é ter coragem de enfrentar desafios, de tentar um novo empreendimento, de buscar, por si só, os melhores caminhos, é ter autodeterminação. Os riscos fazem parte de qualquer atividade e é preciso saber lidar com eles.

2. Identificar oportunidades

Ficar atento e perceber, no momento certo, as oportunidades que o mercado oferece e reunir as condições propícias para a realização de um bom negócio é outra marca importante do empresário bem-sucedido. Ele é um indivíduo curioso e atento a informações, pois sabe que suas chances melhoram quando seu conhecimento aumenta.

3. Conhecimento

Quanto maior for o domínio de um empresário sobre um ramo de negócio, maior é sua chance de êxito. Esse conhecimento pode vir da experiência prática, de informações obtidas em publicações especializadas, em centros de ensino, ou mesmo de "dicas" de pessoas que montaram empreendimentos semelhantes.

4. Organização

Ter capacidade de utilizar recursos humanos, materiais - financeiros e tecnológicos - de forma racional. Resumindo: ter senso de organização. É bom não esquecer, que na maioria das vezes, a desorganização - principalmente no início do empreendimento - compromete seu funcionamento e desempenho.

5. Tomar decisões

O sucesso de um empreendimento, muitas vezes, está relacionado com a capacidade de decidir corretamente. Tomar decisões acertadas é um processo que exige o levantamento de informações, análise fria da situação, avaliação das alternativas e escolha da solução mais adequada. O verdadeiro empreendedor é capaz de tomar decisões corretas, na hora certa.

6. Liderança

Liderar é saber definir objetivos, orientar tarefas, combinar métodos, estimular as pessoas no rumo das metas traçadas e favorecer relações equilibradas dentro da equipe de trabalho, em torno do empreendimento. Dentro e fora da empresa, o homem de negócios faz contatos. Seja com clientes, fornecedores, empregados. Assim, a liderança tem que ser uma qualidade sempre presente.

7. Dinamismo

Um empreendedor de sucesso nunca se acomoda, para não perder a capacidade de fazer com que simples idéias se concretizem em negócios efetivos. Manter-se sempre dinâmico e cultivar um certo inconformismo diante da rotina é um de seus lemas preferidos.

8. Independência

Determinar seus próprios passos, abrir seus próprios caminhos, ser seu próprio patrão, enfim, buscar a independência é meta importante na busca do sucesso. O empreendedor deve ser livre, evitando protecionismos que, mais tarde, possam se tornar obstáculos aos negócios. Só assim surge a força necessária para fazer valer seus direitos de cidadão-empresário.

9. Otimismo

Esta é uma característica das pessoas que enxergam o sucesso, em vez de imaginar o fracasso. Capaz de enfrentar obstáculos, o empresário de sucesso sabe olhar além e acima das dificuldades.

10. Tino empresarial

O que muita gente acredita ser um "sexto sentido", intuição, faro empresarial, típicos de gente bem sucedida nos negócios é, na verdade, na maioria das vezes, a soma de todas as qualidades descritas aqui. Se o empreendedor reúne a maior parte dessas características terá grandes chances de ter êxito. Quem quer se estabelecer por conta própria no mercado brasileiro e, principalmente, alcançar vãos mais altos, na conquista do mercado externo, deve saber que clientes, fornecedores e mesmo concorrentes só respeitam os que se mostram à altura do desafio.

O que muda na vida de quem passa de empregado para empreendedor?¹

- Horas trabalhadas
- Insegurança quanto à renda mensal
- Mudança nas relações familiares
- Maior responsabilidade
- As coisas param em mim. Tenho que tomar uma decisão
- Dirigir pessoas
- Lidar com ampla rede de pessoas. Gerenciar interdependência com fornecedores, clientes, etc.
- Lidar com a incerteza diária
- Novo estilo de vida
- Ego está vinculado ao negócio
- O status social está vinculado ao negócio

O “processo empreendedor”

- Nonaka/Takeuchi: conhecimento + inovação + empreendedorismo

- Etapas do empreendedorismo:

- a) Aquisição da motivação para a criação do próprio negócio
- b) Desenvolvimento da idéia. Processo visionário
- c) Validação da idéia
- d) Definir a escala de operação e identificar os recursos necessários
- e) Formatação total do empreendimento, como instrumento de negociação interna e externa (Plano de Negócios)

¹ Prática didática

- f) Início das operações
- g) Consolidação, sobrevivência

O processo de aprendizagem do empreendedor, na pequena empresa, é essencialmente baseado em ações. Segundo Allan Gibb, (1992) ele aprende da seguinte forma:

- Solucionando problemas
- Fazendo sob pressão
- Interagindo com os pares e outras pessoas
- Através de trocas com o ambiente
- Aproveitando oportunidades
- Copiando outros empreendedores
- Pelos próprios erros: é uma área em que se podem cometer erros (pequenos) porque há liberdade.
- Através do feedback dos clientes

- 4 características:

Comportamento empreendedor

habilidades requeridas em termos de know why (atitudes, motivação, valores), know how (conhecimento), know who (relações), know when (oportunidade), know what (o negócio)

Criatividade

A criatividade compreende o ciclo cujas etapas são a descoberta, a invenção, a inovação, a melhoria e o processo de mudanças .

Capacidade de identificação, análise e aproveitamento de oportunidades.

A busca e administração de recursos: o "Plano de Negócios"