

Estudo das Características dos Empreendedores de Sucesso

Por Luiz Marcio Viana

Introdução

Este trabalho foi elaborado a partir da leitura dos artigos: (i) Person-entrepreneurship fit: Why some people are more successful as entrepreneurs than others; (ii) Empreendedorismo e Construção da Base de Recursos; (iii) Empreendedorismo e Gerenciamento: processos distintos, porém complementares; (iv) Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios.

E tem como objetivo apresentar inicialmente uma visão sobre as características comuns encontradas nos empreendedores e as características que diferenciam os empreendedores de sucesso, apresentando o caso da Palm Computing. Em seguida, será apresentada uma análise de como um curso de empreendedorismo pode ser importante para auxiliar um empreendedor iniciante a obter sucesso na criação de um novo negócio.

A Importância do Empreendedorismo

O desenvolvimento das características empreendedoras dentro de uma sociedade é de fundamental importância, pois intensificam os aspectos de inovação, liderança, criatividade e capacidade de aprendizagem, que são características de muito valor tanto para empresas em estágio inicial quanto para grandes corporações.

Além disso, a criação de novos negócios e a inovação são aspectos fundamentais para o crescimento de um país, e tem sido observado que a quantidade de novos empreendimentos vem aumentando de forma significativa, e que a contribuição dos pequenos negócios no Produto Nacional Bruto vem aumentando anualmente.

O que faz um Empreendedor ter Sucesso e outros Falharem?

É comum associarmos o sucesso de alguns empreendedores a fatores como sorte, mas existem muitas razões que independem da sorte e que fazem com que alguns empreendedores obtenham sucesso.

Pesquisas anteriores realizadas no campo do empreendedorismo identificaram algumas características comuns aos empreendedores: (i) tenacidade; (ii) capacidade de tolerar ambigüidade e incerteza; (iii) fazem bom uso de recursos; (iv) correm riscos moderados; (v) são imaginativos; e (vi) voltam-se para resultados.

Entretanto, um dos fatores fundamentais para o sucesso de um empreendedor é a sua perseverança.

Qualquer empreendimento precisa ser visto como um investimento de longo prazo e o empreendedor precisa avaliar adequadamente o tempo necessário para desenvolver o produto e o

tempo necessário para os potenciais clientes absorverem o conhecimento sobre o produto e comecem a adotá-lo.

Isto implica em uma dedicação muito grande ao negócio e por um longo período, exigindo um elevado grau de perseverança por parte do empreendedor.

Além disso, muitas vezes com o receio de não obter um bom resultado em um empreendimento, muitos empreendedores começam a desenvolver projetos paralelos com o objetivo de aumentar a possibilidade de sucesso do novo negócio. Entretanto, agindo desta forma eles acabam tirando o foco do produto principal e como possuem recursos limitados, inerente a todo negócio em fase inicial, acabam levando o empreendimento ao fracasso.

Outro fator importante é que muitas vezes o empreendedor subestima os recursos financeiros necessários para o desenvolvimento do empreendimento. Tendo poucos recursos disponíveis os empreendedores são levados a lançar um produto de baixa qualidade e sem condições de fornecer um atendimento adequado para sustentar a estratégia de venda do produto.

Características dos Empreendedores de Sucesso

Existem muitas características que são encontradas nos empreendedores de sucesso, e tais características diferenciam estes empreendedores e fornecem a eles uma grande capacidade para alcançar os objetivos.

Pesquisas anteriores identificam quatro características como sendo as principais: (i) eficácia própria; (ii) reconhecimento das oportunidades; (iii) perseverança; e (iv) capital social e humano.

Eficácia própria

Os empreendedores de sucesso apresentam alta eficácia o que possibilita o desenvolvimento da capacidade de organizar e executar ações da melhor maneira possível visando o alcance de um determinado objetivo. Pessoas com alta eficácia tendem a enfrentar desafios e a se envolver mais intensamente em direção ao seu objetivo e com isso conseguem obter sucesso.

Reconhecimento das oportunidades

A própria definição de empreendedorismo sugere que uma pessoa empreendedora possui uma grande capacidade de reconhecer e explorar oportunidades. O que difere os empreendedores de sucesso é a capacidade de reconhecer as oportunidades com maior potencial de sucesso.

Pessoas empreendedoras conseguem identificar oportunidades a partir de experiências profissionais e do conhecimento de um segmento de mercado. Estes empreendedores identificam um nicho de mercado que não está sendo atendido ou que é parcialmente atendido e propõem soluções para explorá-lo.

Perseverança

Empreendedores procuram vender inovações ao mercado e isso exige uma dedicação maior para os possíveis clientes reconhecerem a oportunidade e começarem a adotá-la.

Desta forma, os empreendedores com maior perseverança investem mais tempo em uma oportunidade e com isso adquirem maior capacidade de sucesso em uma empreitada.

As pesquisas indicam que em situações desafiadoras as pessoas com maior perseverança conseguem obter melhor desempenho do que os indivíduos que não a possuem.

Capital Social e Humano

No passado recursos financeiros e de produção eram fatores considerados diferenciais competitivos, mas atualmente o capital humano e o conhecimento adquirido pelas pessoas é que são fatores de diferenciação que fornecem vantagem competitiva e grande capacidade de inovação as empresas.

Além disso, a experiência do empreendedor e o conhecimento da rede de relacionamento construída com parceiros e fornecedores fornecem uma vantagem competitiva que permite a empresa ter maior eficácia nos seus processos, criando um diferencial único e de grande valor.

Exemplo de Empreendedor de Sucesso: Caso Palm Computing

O empreendedor Jeff Hawkins desenvolveu uma patente sobre um algoritmo de escrita a mão durante o seu curso de doutorado. Como não possuía recursos Hawkins formou uma sociedade com o seu antigo empregador, a Grid Systems, licenciou a sua patente e com isso começou a trabalhar.

Em 1989 criou o GRIDPAD um aparelho para reconhecimento de escrita manual portátil que era usado por vendedores para registrar entregas, devoluções e dados específicos das vendas nas lojas.

Hawkins, como vice-presidente de engenharia, muitas vezes encontrava os clientes que demonstravam interesse por um produto similar para uso pessoal e identificando esta oportunidade decidiu abrir uma nova empresa onde teria maior liberdade e poderia atrair pessoas mais competentes para o seu negócio.

Apesar da enorme reputação e da patente que possuía. Hawkins ainda não tinha recursos suficientes para iniciar uma nova empresa. Mas, mesmo sem plano de negócio ou protótipo do produto ele conseguiu levantar quase US\$ 2 milhões de dois investidores que ele conheceu por meio de sua associação com a Tandy Computer Company, e firmou um contrato que permitia a participação do seu antigo empregador no negócio com direitos não exclusivos de distribuição.

Isto permitiu que Hawkins utilizasse o que já havia sido desenvolvido com a Grid em troca de direitos de participação no que poderia ser desenvolvido pela Palm Computing.

Em 1992 Jeff Hawkins fundou a Palm Computing e contratou diversos engenheiros da Grid e Donna Dubinsky como principal executiva. Em 1995 desenvolveram o Palm Pilot e como precisavam de recursos financeiros para investir em produção e marketing, fizeram um acordo com a US Robotics Corporation por US\$ 44 milhões em ações e recursos para levar o produto ao mercado.

O lançamento foi bem sucedido, a demanda pelo produto ultrapassou as expectativas, e as vendas chegaram à casa de 1 milhão de unidades vendidas no terceiro ano.

No exemplo de sucesso da Palm Computing verificamos como Hawkins utilizando a sua experiência em um segmento do mercado, conseguiu identificar uma oportunidade e reunir recursos financeiros e de pessoal para desenvolver um produto e levá-lo ao mercado.

Podemos verificar também que a Palm Computing iniciou as suas atividades em 1992 e lançou um primeiro produto em 1995, o que exigiu um grande esforço de desenvolvimento e muita perseverança de Hawkins. Esta visão é muito maior se olharmos para quando o projeto do Palm Pilot começou a ser idealizado em 1989 com o lançamento do GRIDPAD.

Como um Curso de Empreendedorismo Pode Ajudar Futuros Empreendedores?

Eu considero que muitas das características de um empreendedor são inerentes a personalidade da própria pessoa. Desta forma, a criatividade, a liderança, a perseverança e a necessidade de construir algo de valor, são características próprias do empreendedor e não podem ser ensinadas em um curso de empreendedorismo.

Entretanto outras características podem ser adquiridas com a experiência e com o tempo, por exemplo: o conhecimento técnico, a capacidade de identificar oportunidades, o conhecimento de estratégia empresarial, de marketing e de gestão.

Além disso, um curso de empreendedorismo é possível apresentar exemplos de casos de empreendedores de sucesso, fornecendo uma base de conhecimento que pode ser utilizada para aprimorar a estratégia do empreendedor.

Este conhecimento pode ser apresentado ao empreendedor de forma mais rápida através do curso, fornecendo a ele maior confiança e aumentando a sua chance de sucesso.