



# Você tem o perfil de um Empreendedor em Série?

Ron Bonnsetter, Ph.D., Bill J. Bonnsetter, M. A. & DeAnne Preston

As fontes de criação de empregos adquiriram enorme importância quando milhões de postos foram perdidos ao redor do mundo. Segundo a Fundação Kaufman, as startups (empresas com menos de um ano de atividade) dos Estados Unidos geram, em média, três milhões de novos cargos todos os anos. “Sem as startups, não haveria crescimento do emprego na economia americana”. De fato, mesmo excluindo as startups, as empresas jovens (com entre um e cinco anos de atividade) respondem por cerca de dois terços da geração de postos de trabalho. **Isso mostra que não apenas as pequenas empresas, mas as startups em particular, há muito funcionam como a força motriz na geração de empregos; com isso, os empreendedores tornam-se um dos fatores cruciais no esforço para reintegrar as pessoas ao mercado de trabalho.**

Portanto, é urgente incluir, junto às estratégias para estimular o crescimento econômico global, formas confiáveis de identificar indivíduos capazes de construir, com sucesso, negócios viáveis. Seria muito útil, em especial para os fundos de capital de risco e agências de fomento, antes de investir, poder comparar os atributos de um candidato a financiamento com o perfil dos empreendedores bem-sucedidos.

## Por que Empreendedores em Série?

Este artigo enfoca os empreendedores em série, definidos como aqueles que criaram mais de um negócio bem-sucedido, com geração de empregos. Foi intencional concentrarmos nosso estudo exclusivamente neste segmento de empreendedores, como uma forma de distinguir melhor as características que levam ao sucesso no empreendedorismo. Propositamente, excluímos pessoas que em geral seriam consideradas empreendedores, mas que na realidade conduzem suas empresas mais como um hobby do que como um autêntico negócio – e, por consequência, não tendem a empregar muitas pessoas. Franqueados também não foram analisados, porque eles escolheram um formato voltado à redução de riscos no momento em que adquiriram uma marca reconhecida ou um sistema já estabelecido, ao invés de criar algo novo.



***O potencial dos empreendedores em série de causar um impacto na economia é de três a cinco vezes maior do que o daqueles normalmente classificados como empreendedores ou pequenos empresários, pelas seguintes razões:***

1. Eles já experimentaram o sucesso e, normalmente, também o fracasso.
2. Eles costumam aprender em ambos os casos, desenvolvendo as habilidades profissionais essenciais para o sucesso.
3. Eles possuem capital pessoal graças a seus empreendimentos anteriores, ou conseguem levantar fundos com base em seu histórico de bons resultados.
4. Sua experiência aumenta a probabilidade de criar empresas ágeis, que tendem a crescer mais e mais rápido, empregando mais pessoas que uma startup típica.
5. Eles já demonstraram que são capazes de sustentar um negócio, passando, além do primeiro ano, para o período em que as empresas jovens geram um grande número de empregos.

Nosso grupo de empreendedores em série possui históricos expressivos, tendo em média criado cinco empresas diferentes, e vendido duas delas. A maioria experimentou fracasso em algum momento (66%), mas perseverou até atingir um sólido sucesso – passando a fazer parte dos 36% da população americana considerados de classe alta (80%).

**O que exatamente caracteriza um empreendedor em série?** Colhemos dados sobre três áreas específicas e relevantes para o desempenho: atitudes, comportamentos e habilidades profissionais. As atitudes indicam por que os empreendedores motivam-se a fazer o que fazem; o comportamento, como o fazem; as habilidades profissionais revelam o que eles fazem bem. Obviamente, os empreendedores em série fazem algo direito; assim, é importante entendê-los. Aprender quais características eles têm em comum não apenas ajuda nos processos de decisão de investimentos, mas também possibilita identificar os potenciais empreendedores, para que sejam ativamente cultivados.



# Valores que Motivam a Busca de Lucratividade

Examinamos as atitudes que motivam os empreendedores em série, com base nos seis valores fundamentais comuns a todas as pessoas. Conhecer os valores de um indivíduo explica por que ele mantém determinadas atitudes e, conseqüentemente, por que decide agir. Esses valores são os motivadores que provocam nosso comportamento.

## Os seis valores básicos são:

**Estético:** A busca de beleza, forma e harmonia nos objetos, na natureza ou nas experiências.

**Tradicional:** O desejo por uma estrutura organizada, bem estabelecida e unificada para a vida.

**Social:** Um impulso altruísta de ajudar os outros.

**Utilitário:** A busca de um retorno concreto do tempo ou dinheiro gastos para acumular riquezas e coisas úteis

**Teórico:** A busca de conhecimentos e descobertas, numa aprendizagem contínua.

**Individualista:** O desejo de poder pessoal, influência e controle sobre o mundo ao redor.

*Cada pessoa atribui a esses seis valores básicos diferentes graus de importância. Para muitas delas, uma ou algumas dessas áreas são altamente valorizadas.*

**Tendo em vista os objetivos desta pesquisa, identificamos o valor principal, ou mais alto, dos empreendedores em série, a saber:**

Empreendedores em Série		Média dos Adultos Americanos
1. Utilitário	62%	38%
2. Teórico	21%	15%
3. Individualista	10%	9%



**Lembrando que são os valores que motivam os comportamentos, é bastante significativo que os empreendedores em série sejam drasticamente mais utilitários que a média da população americana.**

É a característica que os define, revelando sua tendência à praticidade e a orientação para resultados ao tomar decisões. Guiando-se por considerações fundamentalmente práticas, eles estão sempre em busca da forma mais eficiente e eficaz de realizar cada negócio. A primeira consideração antes de tomar qualquer ação é se o investimento de energia, recursos ou pessoas produzirá um retorno satisfatório. Isso implica em que os empreendedores em série, por natureza, permaneçam focados em obter lucros. O valor utilitário também influencia os motivos teóricos e individualistas desses empreendedores.

**Quando um empresário possui o valor teórico, ele é motivado a aprender sempre, buscando ativamente mais conhecimentos sobre seu setor de atuação e permanecendo aberto às melhores soluções existentes.**

Esta pessoa, por vontade própria, procura manter-se em dia com os avanços tecnológicos e com a evolução das práticas de administração que podem afetar sua empresa. Adquirir novas informações, conforme se tornam disponíveis, é algo natural para alguém que valoriza muito o conhecimento. A pessoa com uma abordagem teórica dos negócios fará a lição de casa necessária para estar preparada antes de agir. Mas é muito pouco provável que ela tome alguma ação baseada em informações ou impulsos que não resultem em retornos financeiros. Por exemplo, uma pessoa altamente utilitária

não vai comprar um novo equipamento ou software, independentemente de estudos que mostrem sua superioridade, se isso não estiver diretamente relacionado com atingir as metas de lucratividade. Para outras pessoas que dão alta importância ao valor teórico, o conhecimento tem valor em si mesmo; para o empreendedor em série, porém, o valor do conhecimento reside em sua utilidade para atingir metas.

**O valor Individualista indica um desejo mais forte que o normal de ter poder e de exercer controle sobre o que acontece ao seu redor.**

No caso de alguém que planeja começar um negócio, esse valor o prepara para liderar as pessoas à sua volta. Também implica na disposição a assumir responsabilidade pelos riscos calculados necessários para ter sucesso. Esse tipo de pessoa sente-se atraída por posições de liderança na maioria das áreas, em sua busca de poder pessoal, influência e fama.

**Pessoas com uma forte atitude UTILITÁRIA:**

- Tentam proteger as finanças da organização ou da equipe tão bem quanto as suas próprias.
- Buscam o lucro e os resultados financeiros.
- São altamente motivadas para ter êxito e vencer em diferentes áreas.
- Nos negócios ou nas atividades em equipe, preocupam-se com o retorno dos investimentos.
- São altamente produtivas.
- Acompanham de perto o faturamento - seu e da organização.



### Pessoas com atitude TEÓRICA:

- Gostam de desenvolver serviços ou procedimentos rápidos que ofereçam uma nova forma de enfrentar situações.
- Tomam a iniciativa para resolver problemas.
- São muito devotadas ao conhecimento.
- Fazem quantas perguntas forem necessárias para obter o máximo de informações.
- Interessam-se por tudo, sempre questionando e aprendendo mais.
- Envolvem-se ativamente para resolver problemas e encontrar soluções estratégicas.
- Podem ser consideradas intelectuais.
- Conseguem integrar bem passado, presente e futuro.

### Pessoas com uma atitude INDIVIDUALISTA:

- Sentem um forte impulso por controle.
- Trazem ideias criativas.
- Não têm medo de assumir riscos calculados.
- Valorizam sua individualidade e celebram as diferenças.
- Percebem que todos somos indivíduos e temos ideias a oferecer.
- Gostam de falar em público e, independentemente do tamanho da plateia, conseguem cativá-las.

## Características do Comportamento Empreendedor

Em seguida, examinamos os componentes de seu comportamento mais fáceis de observar nas ações cotidianas. De um ponto de vista comportamental, podemos perceber que os empreendedores em série são diferenciados. Dentro dos objetivos desta pesquisa, examinamos seu **comportamento** principal em relação a oito dimensões do comportamento normal:

1. Muito competitivo
2. Não muito competitivo
3. Alta confiança
4. Baixa confiança
5. Devagar em mudar
6. Rápido em mudar
7. Segue as regras
8. Quebra as regras

**89% dos empreendedores em série investigados se incluem em uma dessas cinco categorias:**

Empreendedores em Série		Média dos Adultos Americanos
1. Muito competitivo	33%	12%
2. Alta confiança	18%	20%
3. Baixa confiança	9%	8%
4. Rápido em mudar	7%	1%
5. Quebra as regras	22%	12%



A capacidade do empreendedor de adaptar-se a mudanças e de cumprir regulamentos é apenas um pouco acima da média, assim como sua tendência a estabelecer relacionamentos baseados na confiança. Onde vemos os empreendedores em série bastante distintos do público em geral é em sua propensão a ter uma natureza altamente competitiva. Os inúmeros reveses que provavelmente enfrentarão ao começar um novo negócio podem desmotivar os outros. Mas, quando um empreendedor decide introduzir no mercado um novo produto ou serviço, ele tende a enfrentar com confiança toda oposição e a ignorar os cétricos, porque genuinamente aprecia o desafio de provar o valor de suas ideias.

***Essa competitividade é a fonte de sua resiliência, pois está fundamentada em uma sólida autoconfiança, que diz: “Eu posso vencer!”***

**Com base em seu comportamento, as palavras que descrevem um empreendedor em série são:**

- Organizador que busca lucratividade
- Pensa à frente
- Valoriza muito o tempo
- Orientado por desafios
- Competitivo
- Toma iniciativas
- Desafia o estado das coisas
- Inovador
- Perseverante
- Soluciona problemas com criatividade
- Motiva os outros para atingir objetivos
- Bom senso de humor
- Negocia conflitos
- Consegue se expressar articuladamente
- Independente
- Agente de mudanças
- Quebra as regras
- Otimista e entusiasmado



# Habilidades Profissionais Superiores

Outro aspecto que estudamos foi o domínio de habilidades profissionais. Usamos um instrumento validado para a avaliação, medindo o domínio de 23 competências profissionais universalmente reconhecidas. A maior parte dos adultos domina entre 5 e 6 habilidades. **Como grupo, os empreendedores em série estão acima da média em 14 das 23 habilidades profissionais.**

## Os empreendedores em série apresentam domínio acima da média das seguintes competências profissionais:

- **Liderança** - Atingir resultados extraordinários nos negócios por meio das pessoas.
- **Orientação para Objetivos** - Focar toda a energia e esforços para atingir uma meta, missão ou objetivo.
- **Apresentações** - Comunicar-se bem com plateias.
- **Desenvolvimento/Coaching de Funcionários** - Facilitar e apoiar o crescimento profissional das outras pessoas.
- **Habilidades Interpessoais** - Comunicar-se bem, construir afinidades e boas relações com todos os tipos de pessoas.
- **Persuasão** - Convencer os outros a mudar suas opiniões, crenças ou comportamentos.
- **Eficiência Pessoal** - Demonstrar iniciativa, autoconfiança, resiliência, e a disposição de assumir responsabilidade pelas próprias ações.
- **Gerenciamento** - Conseguir resultados extraordinários gerenciando efetivamente recursos, sistemas e processos.
- **Flexibilidade** - Agilidade para adaptar-se a mudanças.
- **Criatividade** - Criar novos conceitos, abordagens, métodos, modelos, desenhos, processos, tecnologias e/ou sistemas, ou adaptar os tradicionais.
- **Tomar Decisões** - Utilizar métodos eficazes para tomar decisões.
- **Negociação** - Facilitar acordos entre duas ou mais partes.
- **Administração de Conflitos** - Enfrentar e resolver conflitos de forma construtiva. Capacidade de conciliar diferentes pontos de vista construtivamente.
- **Pensamento Voltado para o Futuro** - Imaginar, visualizar, projetar e/ou prever o que não foi ainda realizado.





### Os empreendedores em série estão apenas um pouco abaixo da média nacional em 3 das 23 competências:

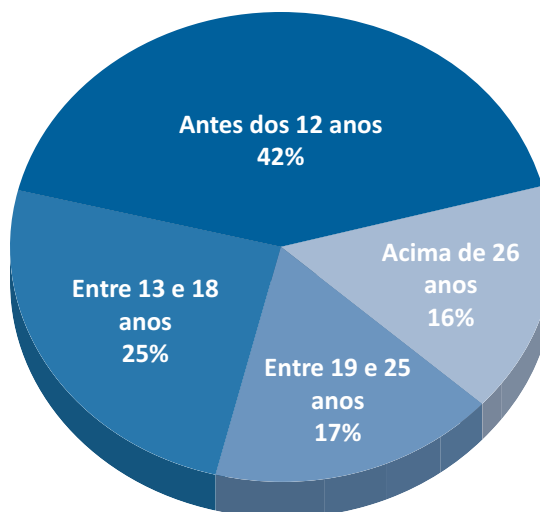
- **Foco no Cliente** - Antecipar, atender e/ou exceder as necessidades, desejos e expectativas do cliente.
- **Aprendizagem Contínua** - Tomar a iniciativa para aprender e implementar novos conceitos, tecnologias e/ou métodos.
- **Resolução Analítica de Problemas** - Antecipar, analisar, diagnosticar e resolver problemas.

### Os empreendedores em série ficaram abaixo da média nas 6 competências a seguir:

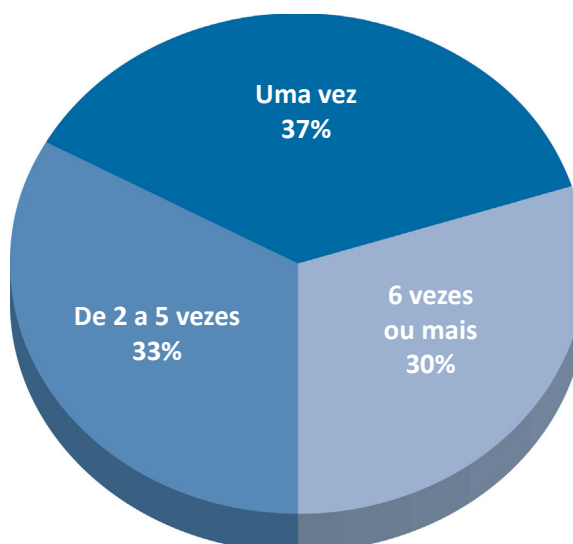
- **Trabalho em Equipe** - Trabalhar eficaz e produtivamente com outras pessoas.
- **Comunicação por Escrito** - Escrever de forma clara, sucinta e compreensível.
- **Diplomacia** - Tratar eficazmente questões difíceis ou sensíveis, com tato e diplomacia, demonstrando compreensão da cultura, clima e/ou política organizacional.
- **Autogerenciamento** - Demonstrar autocontrole e a capacidade de administrar o tempo e as prioridades.
- **Planejamento e Organização** - Utilizar procedimentos lógicos, sistemáticos e organizados para atingir objetivos.
- **Empatia** - Identificar-se e preocupar-se com as outras pessoas.

### Segundo os empreendedores em série, o desejo de criar uma empresa sempre foi muito forte:

Com que idade você sonhava em começar seu próprio negócio?



Quantas vezes por semana você pensava em ter seu próprio negócio?







***O que emerge é o retrato de alguém altamente motivado para realizar coisas, com suficiente resiliência para atingir o sucesso, em parte porque possui flexibilidade e determinação para adaptar-se às frequentes mudanças inerentes ao crescimento.***

Os empreendedores em série tendem a ser pessoas competitivas, automotivadas, com uma visão otimista acerca das possibilidades. Mesmo que, em sua maioria, não costumem ter uma natureza altamente detalhista, como os engenheiros ou técnicos, eles possuem as habilidades de comunicação necessárias para envolver os outros em sua visão. E têm tenacidade para superar os obstáculos no caminho para o sucesso.

Eles eram jovens quando começaram a imaginar-se como empresários bem-sucedidos. Oitenta e oito por cento dos empreendedores em série que estudamos começaram a sonhar com seu negócio próprio antes dos 25 anos e, para nossa surpresa, 42% deles imaginavam isso antes da idade de 12 anos. Considerando que 37% deles pensavam nisso toda semana, era mais que um interesse passageiro. Uma parcela de 33% estava sempre retomando a ideia (entre 2 e 5 vezes por semana) e 30% pensavam nisso todos os dias (6 ou mais vezes por semana). Os empreendedores em série nutriam esse intenso desejo desde uma tenra idade.

**Nossas pesquisas ao longo dos anos mostram que, antes de começar seu primeiro negócio, os empreendedores em série já possuem os comportamentos, atitudes e valores necessários.** Essas características não foram desenvolvidas como resultado de seus vários empreendimentos, mas é provável que tenham desenvolvido algumas de suas habilidades profissionais ao longo do tempo. Ainda não se sabe em definitivo como as pessoas desenvolvem habilidades pessoais, mas conseguimos provar que essas 23 competências profissionais não dependem do currículo. As habilidades profissionais podem ser introduzidas e compreendidas por meio de um processo de aprendizagem tradicional, mas são adquiridas e dominadas com a prática.



# Identificando Empreendedores com Potencial de Sucesso

Nossa pesquisa vai continuar em 2010/2011, em parceria com 18 universidades dos Estados Unidos; estudaremos os alunos para identificar aqueles que possuem características de empreendedores.

Nossa meta é aprender mais sobre o que acontece com as pessoas com mentalidade empreendedora conforme elas avançam dentro do sistema educacional, e entender melhor como os universitários desenvolvem habilidades pessoais.

Acreditamos que toda pessoa é como um diamante bruto, até que encontre o emprego, carreira ou empreendimento certo. E, assim como cada pessoa é única, vemos padrões diferenciados em determinados grupos de pessoas. Ao longo dos anos, os dados têm mostrado claras diferenças nos perfis dos profissionais superiores em determinadas áreas – como planejamento financeiro, por exemplo, em comparação com engenharia ou vendas. Tendo isso em mente, pretendemos também estudar os melhores alunos do ensino médio e aqueles que abandonam a escola, para buscar indícios de tendências empreendedoras.

A principal utilidade do perfil do empreendedor em série é estabelecer uma linha mestra que sirva de base de

comparação para os empreendedores iniciantes. É um instrumento particularmente útil para investidores-anjo, bancos, fundos de private equity e de capital de risco que precisam avaliar o potencial de sucesso dos candidatos. Eles estão investindo em projetos de pessoas que têm o perfil necessário? É do maior interesse para essas firmas começar a coletar esse tipo de dado sobre os novos empresários que eles estão financiando, e acompanhá-los com estudos longitudinais.

**Dado que os empreendedores em potencial sonham em abrir seus negócios ainda muito jovens, seria interessante alimentar sua veia empreendedora cedo na vida, incentivando-os a adquirir experiências úteis em diversos setores. Seria importante também desenvolver urgentemente um sistema educacional que inclua oportunidades de vivenciar as experiências necessárias para desenvolver habilidades profissionais cruciais que só se adquirem na prática.**

Após a crise econômica global, tornou-se amplamente reconhecido que a criação de empregos é fundamental para reanimar o mercado imobiliário dos Estados Unidos e para reativar a economia em outros países do mundo. Considerando o potencial dos empreendedores em série de ajudar na situação financeira dos países, precisamos identificar e orientar as pessoas nas escolas, universidades e locais de trabalho que possuem essa mentalidade. Precisamos identificá-los e colocá-los no caminho mais rápido para o sucesso.



***Você tem o perfil de um empreendedor em série?*** Pergunte à TTISI. Se você tem interesse em participar de uma pesquisa corrente, ou se deseja aprender mais sobre o assunto, visite [www.ttiresearch.com](http://www.ttiresearch.com) ou mande um email para Bill Bonnstetter ([bill@ttitld.com](mailto:bill@ttitld.com)) para mais informações.

## Quem Somos

A TTI Success Insights é a líder mundial em instrumentos de avaliação pessoal e profissional. Após anos de pesquisas e validações, nossas avaliações passaram no teste do tempo, comprovadamente oferecendo as melhores soluções para os desafios que as empresas enfrentam atualmente. Nossa rede de mais de 7.000 Consultores Associados utiliza os instrumentos da TTISI em mais de 90 países e em 40 idiomas, ajudando as empresas e organizações a gerenciar eficazmente seu ativo mais valioso – as pessoas.

Do recrutamento à retenção, a TTI Success Insights é uma fonte permanente de novas ideias e instrumentos para os negócios. Para manter sua liderança no mercado de avaliações, a TTISI administra cuidadosamente sua propriedade intelectual e protege as pesquisas e descobertas que tem feito na área. Graças a suas várias patentes, direitos proprietários e marcas registradas, a TTISI garante que seus produtos permaneçam válidos e funcionais. Nossa equipe é formada por experts no setor de avaliações que se orgulham de manter-se a par das mudanças no setor, sempre em busca de melhorar e expandir a linha de produtos, de forma a oferecer soluções diferenciadas para os desafios diários que as empresas enfrentam.

TTI Success Insights Brasil  
[www.ttisi.com.br](http://www.ttisi.com.br)  
11 5632-3040