

## O Perfil do Empreendedor

A definição da palavra “*empreendedor*” varia de autor para autor, mas há uma intercessão na definição que todos concordam. No dicionário de ciências sociais encontramos que o termo empreendedor denota a pessoa que exercita total ou parcialmente as funções de:

- a) Iniciar, coordenar, controlar e instituir maiores mudanças no negócio de empresa e/ou,
- b) Assumir riscos nessa operação que decorrem da natureza dinâmica da sociedade e do conhecimento imperfeito do futuro e que não pode ser convertido em certos custos através de transferência, cálculo ou eliminação.

Segundo o dicionário Webster empreendedor é a pessoa que organiza e gere um negócio, assumindo o risco em favor do lucro. Então, cabem aqui as perguntas: quem na verdade é um empreendedor? Quais são as suas características mais marcantes?

Em primeiro lugar vamos descrever o que não é uma pessoa empreendedora. As falsas verdades sobre empreendedores. Seis mitos a cerca do empreendedorismo:

1. “Não é possível desenvolver o empreendedorismo, você deve nascer empreendedor.” Nos Estados Unidos, os maiores responsáveis pelo surgimento de novos negócios são os profissionais que foram demitidos de seus empregos e precisaram encontrar uma forma de sobreviver. São gestores que viraram empreendedores por necessidade.
2. “Todo empreendedor inventou algo na garagem de casa, quando jovem, e tem uma personalidade esquisita?” O empreendedor americano médio tem entre 35 e 45 anos, dez não de experiência numa empresa grande empresa e um perfil psicológico rico. Necessariamente não inventaram nada, apenas souberam aproveitar uma oportunidade de um salto tecnológico, por exemplo. Não há nada de esquisito neles. Apenas tiveram iniciativa. São pessoas normais, como eu e você, não são extraterrestres, são deste mundo mesmo.
3. “O objetivo de todo empreendedor é ser milionário.” Todos os empreendedores entrevistados, mesmo os que ficaram ricos, afirmam que isso não é verdade. O que os motivou foi a vontade de criar algo novo e não a pergunta. Bom o que eu posso fazer para ficar rico?
4. “Empreendedores não são muitos confiáveis.” Essa visão era muito comum quando eu era jovem. Agora responda: onde estão acontecendo os maiores crimes do mundo dos negócios? Nas grandes empresas. Não faz sentido dizer que um empreendedor deve ser menos respeitado do que um CEO?
5. “Um empreendedor precisa tomar riscos menores”. Como investem o próprio dinheiro, empreendedores tendem a ser muito conservadores. Os maiores riscos são tomados pelos principais executivos das grandes empresas. Vários já me disseram que apostariam um milhão de dólares numa nova ideia. Nenhum empreendedor faria isso.
6. “Fazer um MBA é a melhor forma de se transformar num empreendedor”. Minha recomendação aqui é: economize dinheiro. O conhecimento sobre gestão vai fazer falara depois que sua empresa

atingir certo tamanho. Nessa hora pode ser uma boa ideia contratar alguém com um MBA, se for o caro, contrate alguém experiente e com formação adequada, não necessariamente com um MBA. Mas é bom se lembrar de pedir ajuda a um consultor no início do projeto, ajuda a evitar erros rotineiros.

Então como podemos identificar uma pessoa empreendedora? Varias são as características que fazem parte do perfil de uma pessoa empreendedora, dentre elas podemos citar:

- I. **Autoconfiança:** Sentir-se seguro em relação aos seus propósitos, ao seu projeto. Mesmo tendo muitas opiniões contrárias podendo agir com firmeza e determinação para atingir o seu objetivo.
- II. **Automotivação:** Não necessita do “empurrão” de outros para se animar. Encontra forças em si mesmo diante dos desafios. Mesmo diante de algum fracasso sempre um motivo para recomeçar.
- III. **Criatividade:** Capacidade de encontrar soluções viáveis para solução de problemas. Capacidade de criar novos produtos e serviços. Capacidade de encontrar novos caminhos, novos processos. Tem sempre uma sugestão, mesmo que não seja a melhor.
- IV. **Flexibilidade:** Pessoas inflexíveis têm muitos problemas para o recomeço quando necessário. A flexibilidade habilita para rever posições, assumir novo, ceder quando preciso. Ouvir as ideias e sugestões e aceita-las quando for o caso, mesmo que isso signifique uma grande mudança no projeto.
- V. **Energia:** Quem tem seu negócio próprio, dificilmente trabalhará oito horas por dia. Serão doze, senão catorze horas de trabalho diariamente. É preciso ter “pique”, muita energia até o negócio poder caminhar sem necessidade de acompanhamento, “*full time*”. Tem que suar a camisa.
- VI. **Iniciativa:** Capacidade para agir de maneira oportuna e adequada sobre a realidade, apresentando soluções, influenciando acontecimentos e se antecipando às situações.
- VII. **Perseverança:** Capacidade de manter-se firme e constante em seus propósitos, porém, sem perder a objetividade e clareza frente às situações (saber perceber limites).
- VIII. **Resistência à frustração:** Este é um item de muita importância no perfil do empreendedor. Não são poucos que abrem um negócio que não tem vida longa. Há sempre um recomeço. Este item está muito ligado à perseverança e a motivação.
- IX. **Disposição para assumir riscos:** São muitos os riscos que o empreendedor assume ao criar seu negócio. Risco do abandono do emprego, risco financeiros, riscos psicológicos pela possibilidade de fracassar.

Uma pergunta que constantemente é feita, as pessoas nascem empreendedoras ou podem ser formadas?

Em primeiro lugar é preciso deixar bem claro que os empreendedores não são pessoas do outro mundo, são deste mundo mesmo. São pessoas simples como você. Podem nascer com espírito empreendedor e também podem ser formados. São reconhecidos pela sua capacidade, pela ousadia, pelas suas quedas e pelo ser recomeço. Pelo sucesso e pelo seu insucesso. São ativas. Existem em quantidades ilimitada e enormemente diversificada ao longo do tempo. São influenciados em parte pela genética, em parte pela formação familiar, pelas experiências profissionais e também pelo ambiente econômico.