



Apresenta:

Gestão de  
**VALOR**

Patrocínio:

FIESC



Apoio:



# OTIMISTAS E ATENTOS ÀS PESSOAS CRESCEM MAIS

**EMPREENDEDORES DE ALTO** impacto se abalam menos com crises e têm desempenho acima da média, mostra Endeavor

LARISSA LINDER

larissa.linder@diariocatarinense.com.br

Os empresários de alto impacto, aqueles à frente de companhias que crescem mais e por mais tempo, são otimistas, sonham alto e se preocupam muito com gestão de pessoas. A conclusão é do levantamento feito pela Endeavor em parceria com o Datafolha, com mil brasileiros, que mapeou as características de cada tipo de empreendedor.

Um dos resultados é que o grupo de alto impacto já começa o negócio pensando grande. Enquanto 46% dos empreendedores gerais — aqueles que crescem menos

— querem, com o negócio, apenas garantir uma renda própria ao longo dos anos, entre os de alta performance, 84% almejam ficar entre as maiores e melhores empresas.

O grupo intermediário, entre os gerais e os de alto impacto, é o chamado empreendedores de alta performance. São líderes de empresas que lucram bastante e durante algum tempo, mas ainda aquém dos de alto impacto. Nesse grupo de alta performance, 52% querem ter a maior e melhor empresa.

Quanto à crise, a conclusão da pesquisa é que os empresários gerais se deixam contaminar mais pelo cenário. Para esses, a crise influenciará 60% dos resultados das suas empresas, enquanto a competência

será responsável apenas pelos outros 40%. Já para os empreendedores de alto impacto, o resultado é oposto: eles acreditam que os resultados são gerados principalmente pela competência das suas empresas.

## PREOCUPAÇÃO COM FINANÇAS ESTÁ ENTRE AS PRIORIDADES

A preocupação com gestão de pessoas aparece como ponto em comum aos três grupos. No de alto impacto, contudo, essa preocupação é maior. Formar lideranças é a maior dificuldade apontada pelos empresários em geral. Ações para o desenvolvimento de lideranças são aplica-

das por 64% deles. Depois das pessoas, o aspecto que mais preocupa é o financeiro.

— Vemos com frequência empreendedores de diferentes tamanhos que não sabem gerir bem a questão financeira. O empreendedor às vezes decide crescer, expandir para outro mercado, e não leva em conta que os custos da operação podem não compensar as vendas — diz Henrique Tormena, gerente regional da Endeavor SC.

Em terceiro lugar na lista de desafios, aparece a regulação e a questão jurídica. No caso dos empreendedores gerais, para um em cada cinco empresários, esta é a maior dor de cabeça. Regime tributário e processos trabalhistas também preocupam.

## PERCEPÇÃO SOBRE A CRISE

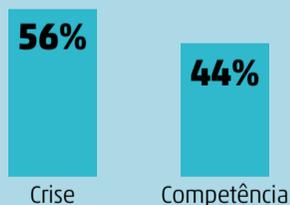
Levantamento realizado pela Endeavor e Datafolha com mil empresários brasileiros mostra quem empresas que crescem continuamente estão mais focados em assuntos internos.

DE 0% A 100%, O QUANTO A CRISE E A COMPETÊNCIA DA SUA EMPRESA INFLUENCIAM OS RESULTADOS?

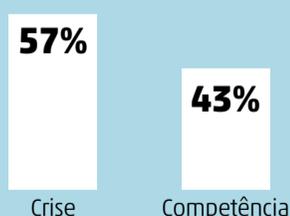
### GRUPO GERAL



### ALTA PERFORMANCE

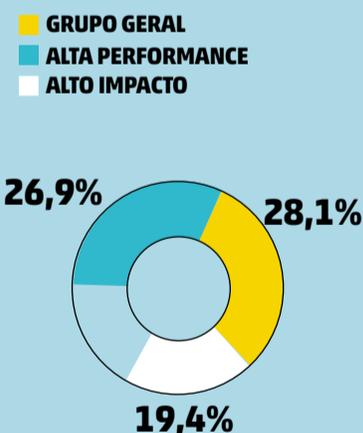


### ALTO IMPACTO

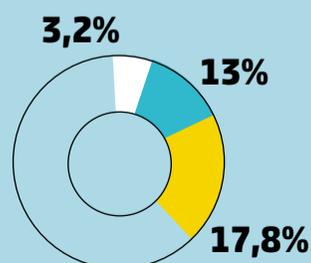


Para os empresários de alto impacto, o resultado é o oposto. Culpam menos a crise pelo desempenho.

VOCÊ TEM MEDO DE FECHAR SEU NEGÓCIO OU DELE NÃO DAR CERTO? PERCENTUAL DE EMPRESAS QUE RESPONDEU SIM.

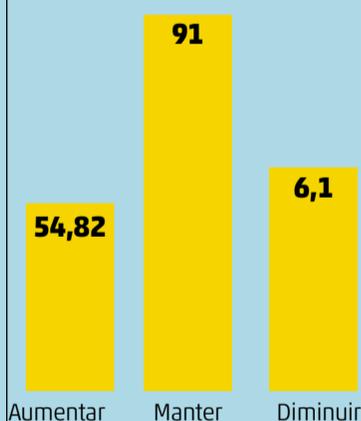


SUA FAMÍLIA E AMIGOS PRÓXIMOS GERALMENTE O DESMOTIVAM A CONTINUAR EMPREENDENDO? PERCENTUAL DE EMPRESAS QUE RESPONDEU SIM.

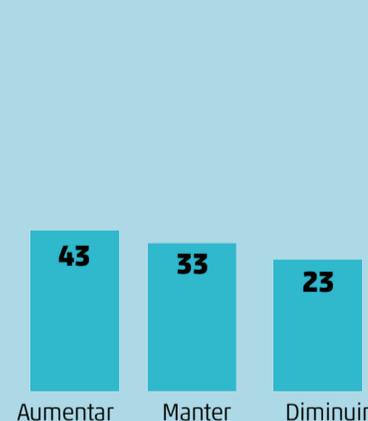


EM 2016, VOCÊ ESPERA AUMENTAR, MANTER OU DIMINUIR O NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS EM RELAÇÃO A 2015?

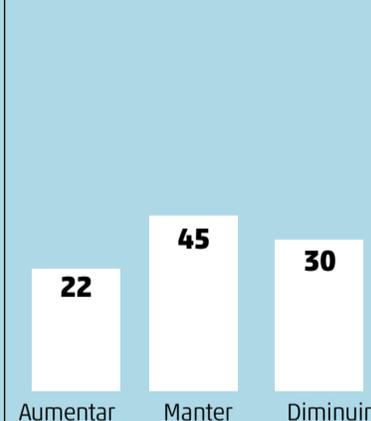
### ALTO IMPACTO



### ALTA PERFORMANCE



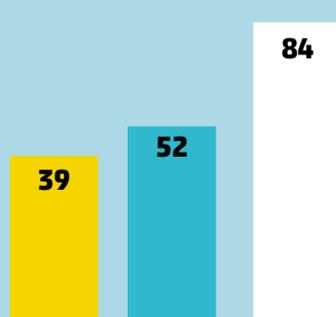
### GERAL



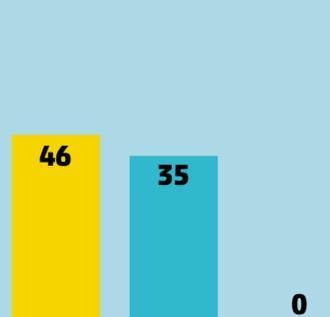
QUAL O MAIOR OBJETIVO PARA O FUTURO DA EMPRESA?

GRUPO GERAL ALTA PERFORMANCE ALTO IMPACTO

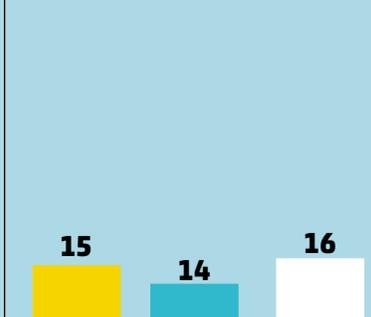
### SER A MAIOR E MELHOR EMPRESA DO SETOR



### GARANTIR UMA RENDA PRÓPRIA AO LONGO DOS ANOS



### SER VENDIDA POR UM BOM PREÇO NO FUTURO



Fonte: Pesquisa Desafios dos Empreendedores Brasileiros



DORGENES PANDINI

João Neto fundou a Fontes Promotora de Crédito, presente em 17 Estados do Brasil

# De vendedor de porta em porta a aspirante a banqueiro

Há cerca de 10 anos, João Neto deixou São José, com 400 euros nas mãos, e foi morar em Portugal. Depois de batalhar na Europa, ele acabou largando um emprego de vendedor de porta em porta de telefones na Portugal Telecom para construir, no país de origem, a segunda maior empresa de crédito consignado do país.

A Fontes Promotora de Crédito, com sede em Florianópolis, cresceu de 2014 para 2015 nada menos que 95%. É evidente que ter uma empresa que oferece dinheiro em tempos de crise é quase como vender água no deserto. Mas o crescimento alto, de até três dígitos percentuais, ocorre pelo menos desde 2011, ou seja, antes de as coisas ficarem realmente feias no Brasil.

Ter alta lucratividade por vários anos não é para qualquer um. Há um nome específico para isso: empreendedor de alto impacto (veja quadro ao lado).

João tem pelo menos três das características comuns a esse grupo, de acordo com pesquisa Endeavor: sonha alto, é otimista e se preocupa muito com gestão de pessoas. Sem ensino superior, boa parte do que aprendeu foi na prática.

— Sou formado em vendas de porta em porta. Tudo que aprendi lá na Portugal Telecom apliquei na Fontes em uma época em que isso ainda não era comum nesse setor de consignado — conta.

Quando bateu a saudade do Brasil, voltou e deu alguns tropeços com empresas anteriores, até fundar a Fontes. Coisas simples aprendidas no outro país, como panfletar, ir a cafés de empresas para apresentar produtos aos funcionários e montar estandes em locais estratégicos, fizeram a empresa nadar de braçada em Santa Catarina. Assim que se firmou aqui, foi para outros Estados. Hoje, aos oito anos, está presente em 17 unidades da federação.

Outro aprendizado é o investimento em treinamentos e em um bom plano de participação de lucros para os 700 funcionários.

“

Sou formado em vendas de porta em porta. Tudo que aprendi lá na Portugal Telecom apliquei na Fontes em uma época em que isso ainda não era comum nesse setor de consignado.

**JOÃO NETO**

Fundador da Fontes Promotora de Crédito



— Quando vi meus colegas portugueses ganhando prêmios de mil euros por desempenho, uma fortuna para mim na época, defini que o próximo a receber seria eu — conta.

Com ele, outros dois sócios participam do empreendimento, Arthur Oliveira e Felipe Corá. Além do crédito consignado, seu principal produto, eles passaram a apostar em outros como crédito pessoal, consórcios, refinanciamentos imobiliários e de veículos, seguros e consultoria.

Pode parecer história de gente com pelo menos cinco décadas de vida, mas João tem só 32 anos. Até onde quer chegar? Vai ser um banqueiro daqui a dez anos?

— Olha, penso que sim. Estamos pedindo autorização para abrir uma financeira, o último passo antes de virarmos um banco — diz com naturalidade.

Veja mais notícias do Gestão de Valor em [leiadc.sc/gestaosc](http://leiadc.sc/gestaosc)

## OS TRÊS GRUPOS DE EMPREENDEDORES NO PAÍS

PESQUISA FEITA PELA ENDEAVOR E DATAFOLHA COM MIL EMPRESÁRIOS IDENTIFICOU PERFS

### EMPREENDEDORES GERAIS

Cresceram em média

**16,8%**

nos últimos três anos, em número de funcionários.

### EMPREENDEDORES DE ALTA PERFORMANCE

Empresas que tiveram crescimento superior a

**40%**

nos últimos três anos.

O grupo cresceu, em média, 89% no período, ou cerca de 30% ao ano em número de funcionários.

Estima-se que a maioria destas empresas não consiga manter o ritmo de crescimento para os próximos anos.

### EMPREENDEDORES DE ALTO IMPACTO

Crescimento do faturamento é de

**39%**

ao ano, há quase cinco anos, em média.