

## Empresário mineiro cria fórmula a partir de atributos dos maiores CEO's do mundo - DDRIPP

Os maiores empreendedores do mundo sempre andam juntos com a inovação, têm equipes exímias, têm seus hábitos de sucesso bem estruturados, passaram por muitas fases ruins e continuaram seguindo em frente, têm certo conhecimento de todos os setores da sua empresa e do mercado e com certeza conseguem evoluir apesar de burocracias, problemas e entraves do cotidiano. Daí vem a receita DDRIPP, um compilado de atributos dos maiores CEO's do mundo.

**17/08/2020 16:03:18**

Em meio à pandemia de Covid-19 e um novo cenário econômico, aumenta o número de empresas abertas. Segundo o Ministério da Economia, a atividade empreendedora voltou a crescer. Em junho, com o início da reabertura, mais de 264 mil empresas foram criadas no Brasil, de acordo com a pasta. Foram cerca de 61 mil a mais do que no mês anterior e por volta de 22 mil a menos do que em março, antes do impacto da quarentena.

Empreender não é uma tarefa fácil, principalmente no Brasil, é necessário uma série de atributos profissionais, além de uma boa ideia e certo investimento. Foi pensando nisso que um empreendedor mineiro viabilizou uma fórmula para quem deseja se aventurar nessa saga que é empreender no Brasil. A fórmula se chama DDRIPP e deu certo para o mineiro Bruno Motti, que tem empresas no Brasil, Hong Kong e China, mas que pode ser usada por qualquer pessoa.

“Cheguei a ela depois de observar os maiores empreendedores do mundo e como eles fizeram para obter sucesso em seus segmentos, através de muita leitura e da minha própria jornada. A teoria do DDRIPP é um compilado de todas as características necessárias, na minha visão, para alcançar objetivos e metas”, conta Bruno. Sua trajetória começou como estoquista de uma loja em um shopping da capital mineira para anos depois ser um empresário com diversas áreas de atuação. Bruno Motti hoje transita entre a mineração, uma empresa de suplementos para o cérebro e uma plataforma de educação para profissionais da saúde.

A literatura também traz várias características listadas sobre o ímpeto empreendedor, como uma receita de bolo, segundo Chiavenato (2004), alguns quesitos são: ser uma pessoa com a necessidade de realização, ter a disposição para assumir riscos, possuir autoconfiança, ter habilidade de comunicação, manter boas relações interpessoais, assumir responsabilidades e desafios, dentre outras.

Segundo Dornelas (2008), “o empreendedor é aquele que faz as coisas acontecerem”, já para,

Chiavenato (2004), “o empreendedor é a pessoa que inicia ou opera um negócio assumindo riscos e responsabilidades e inovando continuamente”.

É importante frisar que sucesso é subjetivo e difere de pessoa para pessoa. Até os objetivos de vida mudam durante o caminho. Independente se o sonho de uma pessoa é ter uma vida tranquila no campo ou alcançar o cargo de CEO de uma grande empresa, a fórmula DDRIPP pode ajudar.

Abaixo seguem alguns vieses da fórmula do DDRIPP.

### **Disciplina**

Segundo Bruno Motti, a disciplina é o fator mais importante.

“Sem ela é bem difícil alcançar objetivos e bater metas, pois é através de pequenas tarefas cumpridas que se realizam grandes coisas” explica Bruno.

Segundo as pesquisas científicas do professor Ian Ayrton, da Universidade de Yale, no livro *Carrots and Sticks: Unlock the Power of Incentives to Get Things Done*, a força de vontade é um recurso limitado. Se você começa um processo de transformação confiando apenas na força de vontade, em alguns dias ou semanas muito provavelmente jogará tudo para o alto. É como a bateria de um celular durante o dia: você começa com ela cheia de manhã cedo, mas a carga vai se esgotando com o passar do tempo. Por isso a disciplina é importante para alcançar o sucesso e fundamental para a mantê-lo.

### **Delegar**

Essencial para quem quer uma empresa fora da curva. O capital intelectual é o que difere negócios e corporações. Só delegando o empreendedor consegue focar em crescer e escalar seu negócio.

Mesmo hoje delegar é uma tarefa muito difícil, pois saber descentralizar o controle e repassar o conhecimento e prática obtidos é uma tarefa muito difícil de se fazer. Em uma pesquisa realizada pela Universidade de Stanford, nos EUA, 35% dos executivos afirmaram que precisam aprender a delegar tarefas para melhorar — enquanto 37% declararam que buscam ativamente desenvolver essa habilidade.

De acordo com este artigo de Thomas N. Hubbard, professor de Administração da Universidade Northwestern, em Illinois (EUA), para a *Harvard Business Review*, o primeiro passo para se tornar mais produtivo é delegar mais daquilo que o empreendedor não precisa fazer por si.

### **Resiliência**

Resiliência, o fator mais importante depois da disciplina, pois ela é o motivo da maioria das pessoas não conseguirem atingir o sucesso.

“A única constante hoje é a mudança e nem sempre estamos preparados para ela. Adaptar-se às mudanças, superar obstáculos, resistir à pressão de situações adversas ou lidar com problemas é sinônimo de resiliência. O sucesso é uma jornada difícil e frustrante em alguns momentos, e se você não souber lidar com perdas, problemas, externalidades que estão fora do seu controle, você vai desistir daquilo e voltar para sua zona de conforto” explica Bruno Motti.

### **Inovação**

A inovação não é somente aquele produto incrível e disruptor que foi inventado e é sucesso de vendas, mas sim no modo de pensar, ter um propósito de evolução e crescimento. Inovação é sobre dominar um padrão e depois destruí-lo ou reinventá-lo, é agregar valor em algum processo, produto

ou serviço. “Conhecer o padrão é a chave para depois mudá-lo, portanto se esforce para dominá-lo e depois quebre barreiras”, diz Bruno.

### **Pragmatismo**

Aumentar a dose de pragmatismo é essencial para acelerar a tomada de decisões. Ficar tentando descobrir de quem é a culpa ou arrumando mais problemas e com isso não achar uma rápida solução para avançar é um exemplo da falta de pragmatismo. Acrescenta Bruno Motti “os chineses são bastante pragmáticos, se existe um problema, eles logo resolvem e pulam pra próxima etapa. Nem sempre é resolvido da melhor maneira possível, mas eles entendem que 'feito é melhor que perfeito". Ideias não são importantes na China, a execução é, por isso a China vem ultrapassando os E.U.A em termos de inovação, segundo a Boston Consulting Group, enquanto nos Estados Unidos, uma startup leva em média, 7 anos para atingir o status de unicórnio\*, na China, a média é de apenas 4 anos. Hoje de todo investimento em inteligência artificial, tido como tecnologia do futuro, que feito no mundo 48% vem da China e 38% vem dos E.U.A, fontes da CB insights.

\*Unicórnio são as empresas de tecnologia privadas avaliadas em mais de um bilhão de dólares antes de abrir seu capital em bolsas de valores.

### **Polivalência**

Polivalência é ter um certo conhecimento em áreas distintas. No caso de um empresário é ter conhecimento sistêmico dos setores do seu negócio, desde finanças e contabilidade, a vendas, marketing, gestão de pessoas e de processos.

“A polivalência é importantíssima para uma tomada de decisões mais assertiva, com ela temos balizadores e premissas para resolver problemas, criar processos e ideias em prol do nosso negócio, pois somente através de muito estudo, experiência e conhecimento é que conseguimos ser fora da curva” fala Bruno Motti.

É essencial inclusive para se delegar funções.

Esses ingredientes do DDRIPP estão na vida de todo empreendedor de sucesso, alguns mais atenuados que os outros. Os maiores empreendedores do mundo sempre andam juntos com a inovação, têm equipes exímias, têm seus rituais ou hábitos de sucesso bem estruturados, passaram por muitas fases ruins e continuaram seguindo em frente, têm certo conhecimento de todos os setores da sua empresa e do mercado e com certeza conseguem evoluir apesar de burocracias, problemas e entraves que estão à sua frente.

### **Curiosidades sobre grandes empreendedores que corroboram com o DDRIPP**

- “Sucesso nada mais é do que poucas disciplinas, praticadas todos os dias. Ninguém faz tarefas e atos memoráveis todos os dias. Nem o presidente dos Estados Unidos.” Jim Rohn foi um empreendedor, autor e palestrante motivacional Americano, mentor de T. Harv Eker, Mark Hughes (o fundador da Herbalife), do palestrante motivacional Tony Robbins, entre outros.

- Jeff Bezos cofundador e CEO da Amazon, atualmente, vai dormir por volta das 22h e se levanta às 5h. Assim garante as horas de descanso, que, segundo ele, são necessárias para ter um dia de trabalho produtivo.

- Howard Schultz – CEO do Starbucks - “Logo no início, percebi que teria que contratar pessoas mais inteligentes e mais qualificadas do que eu em uma série de campos diferentes, e fui obrigado a

deixar de tomar um monte de decisões. Não consigo dizer como isso foi difícil. Mas se você consegue imprimir seus valores nas pessoas ao seu redor, você pode confiar que irão fazer os movimentos certos”.

- J.K. Rowling, a escritora dos livros Harry Potter. A escritora britânica, atualmente uma das escritoras mais famosas do mundo, foi rejeitada por 12 editoras, passou por períodos de depressão e até de carência.

- O CEO do Bradesco, Octavio de Lazari, chama de sobrevivência o ato de Inovar - “As pessoas não vão mais em bancos; O modelo de negócios está mudando. Há 5 anos, eu sabia quem eram meus concorrentes. Agora, todo dia quando acordo vejo que surgiu um concorrente novo. Concorrentes competentes, o que nos torna melhor”.

- João Pedro Paro, presidente da Mastercard Brasil - “Inovação passa por definir uma agenda. Nós definimos lá atrás que o dinheiro iria acabar. Hoje, o mundo discute justamente esses efeitos dos pagamentos feitos por meios digitais. O importante é termos em mente que não devemos ter uma solução única para um problema.”

- Irene Azevedo, diretora da consultoria LHH - “O detalhe é que ele precisa ‘sonhar’ sem tirar o pé do chão, isto é, combinar os seus ideais com um raciocínio prático, orientado para resultados”. Além disso ela salienta “É fato que alguns departamentos levam mais executivos à cadeira da presidência do que outros. Ainda assim, ter um currículo eclético —isto é, ter transitado por vários setores dentro da organização — é um diferencial interessante para candidatos ao cargo. A diversidade de experiências traz visão sistêmica, um traço indispensável para qualquer presidente”.

### **Sobre Bruno Motti**

Estoquista, office-boy e assistente administrativo também fazem parte do currículo desse jovem empresário que começou muito cedo a trilhar seu caminho. Com a perda do pai ainda na infância, aprendeu dentro de casa o valor do trabalho e a ter resiliência.

Sua intenção agora é dividir o conhecimento que adquiriu durante essa caminhada. Dividir suas ferramentas com quem quer empreender como ele, mas está enfrentando dificuldades. “Acredito que todo mundo é empreendedor de si mesmo, isso já é o começo da jornada, e eu acho que posso contribuir para essa jornada ser mais eficiente e eficaz”, conta.

Os negócios de Bruno Motti:

- COO (Chief Operating Officer) do GCB Group, grupo de minerações aqui no Brasil conhecida como Gemscenter Brasil, onde atua nas estratégias de investimento e administrativas, além da área comercial e branding da empresa no Brasil e no exterior.

- Acaba de lançar uma empresa de suplementos alimentares, o produto inicial é um Nootrópico (substância que melhora a cognição e a memória e facilita o aprendizado) o Gobrain Brasil.

- Startup chamada EduSaúde, é uma plataforma EAD que auxilia no desenvolvimento profissional dos profissionais da saúde com objetividade e praticidade, diferentemente de uma formação convencional.