

## EMPREENDEDORISMO – UMA VISÃO COMPORTAMENTALISTA

LIGIA GREATTI  
VILMA MEURER SENHORINI

(Universidade Estadual de Maringá)

### **Resumo:**

Com as mudanças ocorridas na sociedade devido ao fenômeno da globalização da economia, as empresas foram obrigadas a buscar no mercado novas tecnologias de produção e de informação, a fim de obter melhores resultados em seu ramo de negócio. Juntamente com essa nova tecnologia, veio a crescente taxa de desemprego, já que o ser humano está cada vez mais perdendo seu lugar para os componentes eletrônicos. Dessa forma, com o intuito de continuar competitivo no mercado de trabalho, ou abrir o seu próprio negócio, que está se tornando uma nova condição de vida para os desempregados, o profissional necessita de uma nova característica em sua personalidade: a empreendedora. A característica empreendedora é vital para o profissional que deseja continuar no mercado de trabalho, já que o mesmo exige pessoas mais criativas, que saibam assumir riscos, que possuam iniciativa própria para a resolução dos conflitos e que sejam mais persistentes quanto aos seus objetivos. Essa característica deve estar presente na vida do funcionário, do empresário e, principalmente, da pessoa que quer entrar em um novo ramo de negócio. Diante de tais fatos, surge a necessidade de estudar o empreendedorismo como abordagens psicossociais, com o intuito de identificar as características e o comportamento do empreendedor. De tal forma, o objetivo deste trabalho é apresentar o conceito de empreendedorismo, suas características e as atitudes do empreendedor, fundamentais para o desempenho de suas atividades profissionais.

### **Introdução**

Tendo em vista que o empreendedorismo tem um grande potencial de contribuir para a sociedade, muitos pesquisadores se voltaram a analisar sua personalidade, habilidade, atitudes, bem como as condições que os estimulam a inovar. Percebeu-se que fatores psicológicos e sociológicos, além de competências específicas, são características dos empreendedores e que os mesmos são influenciados por fatores ambientais, econômicos e sociais que favorecem ou dificultam a ação empreendedora.

Resgatando um pouco do conceito de empreendedor, no século XII ele era visto como a pessoa que incentivava brigas. Já no século XVI empreendedor era a figura daquelas pessoas que dirigiam uma ação militar. E no século XVII o empreendedor era a pessoa que criava e dirigia um empreendimento, ou seja, eram as pessoas inovadoras, que corriam riscos em busca das oportunidades de obterem lucros. Eram agentes de mudanças, o “motor” do desenvolvimento econômico. Em 1930 surgiu a linha comportamentalista sobre o

empreendedor, formada por especialistas em comportamento humano. Uma das primeiras e mais importantes teorias das raízes psicológicas sobre empreendedorismo foi exposta no início dos anos 60 por David McClelland e mostrava que as pessoas que seguem carreiras semelhantes a de empreendedores têm uma alta necessidade de realização social além de gostarem de correr riscos, fato que as levam a despendem maiores esforços.

### **Comportamento e Atitudes de um Empreendedor**

Quando pensamos em empreendedorismo, a primeira coisa que imaginamos é uma pessoa que tem todos os seus objetivos voltados para manter seu negócio. O conceito de “espírito empreendedor” nos diz que não é preciso montar uma empresa para empreender. O que se deve ter são atitudes que lhe façam uma pessoa empreendedora.

Para ser empreendedor o indivíduo deve ser persistente, ter atratividade pela competição, lutar para a realização das suas idéias (ser teimoso), confiar em si mesmo, aprender com os próprios erros e com os erros dos outros. Deve ter um planejamento para o futuro, ser otimista, procurar participar de grupos que compartilham de interesses semelhantes aos seus, arriscar-se por um desafio e, principalmente, deve estar bem informado e aprender sempre, pois as mudanças acontecem cada vez mais rapidamente e as decisões de ontem não servem para o dia de hoje.

Pode-se dizer, então, que as pessoas devem conquistar e aprender as habilidades e funções do empreendedor, para, na prática profissional, realizar atitudes empreendedoras, descritas por McClelland, que identificou os dez principais comportamentos de pessoas empreendedoras e dividiu-os em três conjuntos distintos, que serão citados a seguir:

#### **1. Conjunto de realização**

- ✓ *Busca de oportunidades e iniciativa*: realiza atividades antes de solicitado ou forçado pelas circunstâncias; buscam novas áreas de atuação, produtos e serviços para ampliar seu empreendimento; aproveita oportunidades fora do comum para começar um negócio novo, obter financiamentos, equipamentos, local de trabalho ou assistência.
- ✓ *Persistência*: age diante de dificuldades relevantes; insiste ou muda de estratégia com a finalidade de enfrentar desafios ou dificuldades; responsabiliza-se pessoalmente pelo cumprimento dos objetivos estabelecidos. Porém, deve ter a capacidade de analisar resultados e aprender com seus fracassos, evitando persistir teimosamente.
- ✓ *Correr riscos calculados*: analisa as alternativas e calcula riscos cuidadosamente; age para diminuir riscos ou controlar resultados; coloca-se em situações que implicam em desafios moderados, contanto que seja calculado, que as chances de sucesso sejam maiores que as de fracasso e, principalmente, que ele possa ter controle sobre os fatores que determinarão o sucesso do empreendimento.
- ✓ *Exigência de qualidade e eficiência*: age de forma a executar melhor as coisas, mais rapidamente ou mais barato; procede de forma a realizar coisas que satisfaçam ou excedem aos padrões de excelência; assegura que o trabalho seja terminado a tempo e

atenda aos padrões de qualidade previamente combinados, já que o empreendedor geralmente se destaca pelo nível de qualidade mais alto de seus trabalhos, resultado de seus padrões de excelência e energia para trabalhar duro.

- ✓ *Comprometimento*: sacrifica-se pessoalmente ou depende de um grande esforço para completar uma tarefa contratada; trabalha junto com seus empregados ou os substitui caso seja necessário terminar uma tarefa; prima em manter os clientes satisfeitos e coloca em primeiro lugar a boa vontade em longo prazo, em vez de lucro em curto prazo.

## 2. Conjunto de planejamento

- ✓ *Busca de informações*: pesquisa pessoalmente informações de clientes, fornecedores e concorrentes; pesquisa pessoalmente sobre como fabricar um produto ou oferecer um serviço; solicita orientação de especialistas para obter assessoria técnica ou comercial e assim fundamentar e possibilitar a elaboração de estratégias racionais, com boas chances de êxito.
- ✓ *Estabelecimento de metas*: fixa objetivos que lhe proporcionem desafios e que tenham significado pessoal; fixa metas em longo prazo, claras e específicas; fixa objetivos de curto prazo e mensuráveis, já que se um objetivo é escrito há um aumento de 60% na probabilidade de atingi-lo, orientando para o futuro e para resultados.
- ✓ *Planejamento e monitoramento sistemáticos*: planeja um trabalho grande, dividindo-o em partes mais simples e com prazos definidos; acompanha e revisa seus planos, embasado em informações sobre o desempenho real e em novas circunstâncias; mantém registros financeiros e os utiliza para tomar decisões. A energia para este trabalho geralmente vem do alto padrão de excelência do empreendedor e do compromisso com os próprios objetivos. Como precisa de *feedback* constante, busca atividades que forneçam informações constantes e concretas sobre o próprio desempenho.

## 3. Conjunto de poder

- ✓ *Independência e autoconfiança*: busca autonomia em relação a normas e controles de outros; mantém suas decisões, mesmo quando outras pessoas se opõem, diante de resultados desanimadores; mostra-se confiante na sua própria capacidade de completar uma tarefa difícil ou de enfrentar um desafio. Geralmente analisa as situações-problema no sentido de avaliar as fraquezas e as ameaças às suas ações, buscando formas de exercer controle para eliminá-las ou amenizá-las.
- ✓ *Persuasão e rede de contatos*: usa de estratégias para influenciar ou persuadir os outros; usa de pessoas influentes para atingir seus próprios objetivos; age para desenvolver e manter relações comerciais. Exercer controle sobre situações geralmente significa exercer influência sobre pessoas. Para realizar objetivos é necessário negociar, fazer acordos, convencer pessoas, obter colaboração, levar pessoas a acreditarem em determinada idéia.

É importante frisar que os empreendedores são pessoas que possuem necessidade de realização, disposição para correr riscos moderados e vêem oportunidade onde os outros vêem problemas e, ainda, são persistentes quanto aos seus objetivos. O empreendedor precisa de autoconfiança, ímpeto, otimismo e coragem para iniciar e operar um novo negócio, pois empreendedor é a pessoa que, descobrindo seus talentos, competências, seu propósito de vida, desenvolve esforços e realiza sua própria visão. É a pessoa que transforma sonho em realidade, que faz acontecer.

Algumas vezes estes decidem iniciar um novo empreendimento porque não podem ignorar seus próprios sonhos ou suas visões, chegando até mesmo a arriscar sua segurança e de sua família pelo propósito do ganho financeiro. Há ainda os que são “obrigados” a empreender por circunstâncias fora do próprio controle, como, por exemplo, o corte de funcionários por parte de uma empresa, a frustração pelas limitadas oportunidades de promoção e crescimento dentro da empresa ou pela necessidade de analisar objetivos pessoais e profissionais.

É importante ainda salientar que as atitudes em si não fazem de um empreendedor um empresário. É necessário, além do desejo, a idéia de um negócio lucrativo, um produto certo, adequado a um mercado que as outras empresas não estavam preparadas para atender. É necessário, também, ter acesso a capital e a outros bens de produção, contatos pessoais e tempo suficiente para criar uma empresa partindo do zero, além das competências essenciais para poder competir eficazmente.

É de grande relevância salientar que o empreendedor é um visionário, pois tem que enxergar sempre à frente das demais pessoas, tem que ter capacidade de transformar a condição mais insignificante numa excepcional oportunidade. As pessoas que possuem a personalidade empreendedora têm extrema necessidade de exercer controle para, assim, concentrar-se em seus sonhos e atingir os seus objetivos, que geralmente são traçados no sentido de satisfazer a necessidade de realização e êxito pessoal. Sabendo que a visão é necessária como característica do empreendedor, o quadro 1 a seguir demonstra as condições necessárias para o desenvolvimento de uma visão. E o quadro 2 apresenta os passos para iniciar um processo de desenvolvimento de visão.

#### **Quadro 1: Condições necessárias para o desenvolvimento de uma visão**

1- Canalizar as energias numa direção particular.
2- Concentrar-se num determinado campo de atividade e num determinado lugar.
3- Adquirir experiência e conhecimento no assunto.
4- Desenvolver, metodicamente, o pensamento vertical e o pensamento horizontal no campo de atividade em questão.
5- Capacidade de pensar e fazer escolhas.
6- Aptidão e desejo de se comunicar.
7- Inabalável determinação de realizar e concluir alguma coisa.
8- Perseverança para trabalhar por resultado em longo prazo.

Fonte: FILION, Louis J. O Planejamento do seu sistema de aprendizagem empresarial: identifique uma visão e avalie o seu sistema de relações. **Revista de Administração**, Jul./Set.1991.

**Quadro 2: Passos para iniciar o processo de desenvolvimento de uma visão**

1- Avaliação de suas próprias áreas de interesse.
2- Avaliação de seus próprios pontos fortes e fracos.
3- Estimulação da imaginação pela leitura de estudo de casos biográficos.
4- Focalização de uma área de interesse que apresente efeitos sinérgicos com algum dos seus pontos fortes.
5- Desejo de iniciar o processo de desenvolvimento de uma visão.

Fonte: FILION, Louis J. O Planejamento do seu sistema de aprendizagem empresarial: identifique uma visão e avalie o seu sistema de relações. **Revista de Administração**, Jul./Set.1991.

**A Personalidade Empreendedora**

A personalidade empreendedora não nasce pronta, muito pelo contrário, ela é fruto do meio ambiente em que a pessoa vive, o tipo de educação recebida pelos pais, o jeito de ser e agir da família e as experiências vividas tanto na infância quanto na adolescência. Tal personalidade se desenvolve de diferentes maneiras devido ao ambiente social e cultural no qual o indivíduo está inserido, sendo que as condições ambientais, políticas e econômicas favorecem ou não o surgimento e o crescimento das empresas. A personalidade empreendedora pode ser ainda desenvolvida e maximizada, desde que a pessoa já apresente tendências empreendedoras, através de experiências de vida ou ainda por influência de um processo sistemático de treinamento.

No entanto, existem vários mitos no que diz respeito à figura do empreendedor, mas a realidade contradiz o que os mitos traduzem. Vejamos alguns desses mitos e suas respectivas realidades:

**Quadro 3: Mitos e realidades do empreendedor**

<b>Mitos</b>	<b>Realidades</b>
Empreendedores nascem feitos	Embora empreendedores nasçam com uma certa inteligência, vontade de criar e energia para trabalhar, sua capacidade criativa de identificar e aproveitar uma oportunidade vem depois de alguns anos de experiência que conduz a um reconhecimento de padrões. Assim, sua formação depende da acumulação de habilidades relevantes, <i>Know-how</i> , experiência e contatos.
Qualquer um pode começar um negócio	Pode. Entretanto, sobreviver no mercado é que faz a diferença. Empreendedores que entendem a diferença entre idéia e oportunidade e pensam grande o suficiente têm maiores chances de sucesso.
Empreendedores são jogadores	Empreendedores de sucesso assumem riscos calculados, minimizam os riscos e tentam influenciar a sorte. Frequentemente atraem outras pessoas para dividir os riscos.
Empreendedores querem o espetáculo só para si	O empreendedor individual geralmente ganha a vida. No entanto, é difícil ter um negócio de alto potencial sozinho. Os melhores empreendedores geralmente sabem construir um time, uma organização, uma companhia.
Empreendedores são os seus próprios chefes e completamente independentes	Todo mundo é chefe do empreendedor: seus sócios, investidores, clientes, fornecedores, empregados, família e comunidade. Mas os empreendedores podem escolher as exigências que vão atender, e

	quando.
Empreendedores trabalham mais que executivos de grandes companhias	Não é regra geral, já que alguns trabalham mais outros não.
Empreendedores experimentam grandes stresses e pagam alto preço	Sem dúvida, mas não há evidências de que o empreendedor sofra mais de estresse do que outros profissionais com muita responsabilidade. A maioria dos empreendedores acha seu trabalho gratificante e satisfatório, são ricos e não querem se aposentar.
Começar um negócio é arriscado e freqüentemente acaba em falência	Os empreendedores talentosos e experientes (que sabem identificar e agarrar oportunidades e atrair os recursos financeiros e outros) freqüentemente alcançam o sucesso. Além disso, a empresa entra em falência, mas o empreendedor não. A falência é, muitas vezes, o fogo que tempera o aço da experiência de aprendizado do empreendedor.
O dinheiro é o mais importante ingrediente para começar o negócio	Se as outras peças e talentos existirem, o dinheiro virá. Não quer dizer que se o empreendedor tiver dinheiro vai ter sucesso. O dinheiro é um dos ingredientes menos importantes. É para o empreendedor o que o pincel e a tinta são para o pintor: ferramenta inerte que, nas mãos certas, pode criar maravilhas.
Empreendedores devem ser jovens e cheios de energia	Essas qualidades podem ajudar, mas idade não é barreira. A idade média de empreendedores de sucesso é de 35 anos, mas há números exemplos de empreendedores de 60 anos de idade. O que é crítico é possuir o conhecimento relevante, experiência e contatos que facilitam reconhecer e agarrar uma oportunidade.
Empreendedores são motivados pela busca do todo poderoso dólar	Empreendedores de sucesso buscam construir empresas onde possam realizar ganhos de capital em longo prazo. Não procuram satisfação imediata de grandes salários e aparência. Buscam realização pessoal, controle dos seus próprios destinos e realização dos seus sonhos. Dinheiro é visto como uma ferramenta.
Empreendedores buscam poder e controle sobre terceiros	O poder é antes um subproduto do que uma força motivadora. O empreendedor busca responsabilidade, realização e resultados.
Se o empreendedor é talentoso, o sucesso vai acontecer em um ou dois anos.	Raramente um negócio tem solidez em menos de três a quatro anos. Máxima entre os capitalistas: “o limão amadurece em dois anos e meio, mas as pérolas levam sete ou oito”.
Qualquer empreendedor com uma boa idéia pode atrair investimentos de capital	Nos Estados Unidos, somente um a três de cada cem empreendedores com boas idéias consegue atrair capitalistas de risco.
Se um empreendedor tem capital inicial suficiente, não pode perder a chance.	O oposto é freqüentemente verdade, isto é, muito dinheiro no princípio cria euforia e a “síndrome de criança estragada”.
Empreendedores são lobos solitários	Os empreendedores mais bem sucedidos são líderes que constroem grandes equipes e ótimos relacionamentos com colaboradores, diretores, investidores, clientes, fornecedores e outros.

Fonte: Adaptado de Jeffrey Timmons in COHEN, David. Como se faz gente que faz?. **Revista Exame**, Ed. 721, ano 34, nº 17, 23/08/2000. Pg. 158.

Devido ao impacto do empreendedorismo e da pessoa empreendedora na economia, muitas pessoas passaram a estudar esta figura relacionando-a ao sucesso ou fracasso da empresa e chegaram à conclusão de que a pessoa do empresário é o ponto central no sucesso de um negócio. Apenas o capital, a existência de oportunidade e condições favoráveis para a criação de um negócio não garantem o sucesso de um empreendimento.

McClelland, em seus estudos, encontrou um conjunto de 42 características inerentes ao empreendedor, dentre elas algumas são mais frequentes, como: confiança, perseverança, diligência, habilidade, criatividade, visão, iniciativa, versatilidade, inteligência e percepção. Segundo o próprio autor, existem poucas evidências empíricas que associem estas características a empreendedores bem sucedidos. O mais importante, no entanto, é descobrir quais as competências que deve possuir um indivíduo para ser bem sucedido num processo de criação de uma empresa e, para tanto, foram identificados três grupos ou competências.

#### Quadro 4: Competência de empreendedores bem sucedidos

<b>PROATIVIDADE</b>	
1- Iniciativa	Faz as coisas antes de pedirem ou ser forçado pelas circunstâncias
2- Assertividade	Confronta problemas com outros diretamente. Diz aos outros o que deve fazer.
<b>ORIENTAÇÃO PARA REALIZAÇÃO</b>	
3- Percebe e age nas oportunidades	Aproveita oportunidades raras para iniciar um novo negócio, obter financiamento e recursos
4- Orientação para eficiência	Procura maneiras de fazer as coisas mais rápido ou a custo menor
5- Preocupação com qualidade do trabalho	Manifesta um rápido desejo de produzir ou vender um produto ou serviço de qualidade superior
6- Planejamento sistemático	Quebra uma tarefa maior em sub-tarefas, ou sub-objetivos, antecipa obstáculos, avalia alternativas
7- Monitorarção	Desenvolve ou usa procedimentos para assegurar que o trabalho seja realizado ou que o trabalho atinja padrões de qualidade
<b>COMPROMISSO COM OS OUTROS</b>	
8- Compromisso com o contrato de trabalho	Faz um sacrifício pessoal ou esforços extraordinários para completar um trabalho, junta-se aos trabalhadores ou trabalha em seus lugares para completar o serviço
9- Reconhecimento da importância das relações de negócios	Age para construir empatia ou relações amistosas com clientes, enxerga as relações interpessoais como um recurso fundamental do negócio, prefere boa vontade em longo prazo ao invés de ganhos de curto prazo

Fonte: McClelland *in* GIMENEZ, F. A. P. & MACHADO, H. P. V. & BIASIN, C. C. A **mulher empreendedora**: um estudo de caso no setor de confecções. Universidade Estadual de Maringá.

Não são somente as idéias e o comportamento que fazem de uma pessoa um empreendedor. É necessário que suas idéias saiam da teoria e sejam colocadas em prática, e é justamente essa fase que muitas vezes assusta e até inibe a ação empreendedora.

## **Fatores que Inibem o Comportamento do Empreendedor**

Existem forças restritivas que são capazes de inibir a ação criativa dos empreendedores e dificultar suas atitudes relacionadas à criação de empresas. Estas dificuldades podem ser categorizadas como:

### ***1. Dificuldades de conjuntura econômica***

As políticas econômicas praticadas na atualidade implicam em uma das maiores dificuldades encontradas pelo empreendedor. Na maioria das vezes as idéias do empreendedor são barradas pela dificuldade de captar recursos devido às elevadas taxas de juros praticadas no mercado financeiro e a escassez de linhas de créditos para financiamento. Estes fatores forçam os empreendedores a se arriscarem a suportar o alto custo ou muitas vezes a desistir do seu empreendimento.

### ***2. Dificuldades de localização***

A definição do local para instalação da empresa é outro fator que dificulta o processo de criação de novas empresas. Isso ocorre devido à escassez de terrenos dotados de infraestrutura, cujos preços de aquisição ou locação sejam acessíveis para quem está começando um novo empreendimento.

### ***3. Dificuldades burocráticas***

As dificuldades burocráticas são aquelas que permeiam - muitas vezes até barrando - as ações do empreendedor durante a fase de elaboração e registro do processo formal de constituição do novo empreendimento. Para atender todas as formalidades, o empreendedor deve satisfazer as exigências de vários órgãos como a Receita Federal, Receita Estadual, Prefeitura, entre outros, o que ocasionam entraves à constituição legal do empreendimento. Uma das barreiras é a demora que o processo de legalização proporciona, mantendo o empreendedor inativo por algum tempo, arcando com maiores custos.

### ***4. Dificuldades tecnológicas***

A constituição de uma empresa requer do empreendedor a tomada de decisão com relação à tecnologia a ser utilizada. Na ausência de experiência ele enfrenta a dificuldade de decidir técnicas, processos e equipamentos adequados para sua produção.

### ***5. Dificuldades mercadológicas***

Os empreendedores se deparam com a dificuldade de penetração da empresa ou do produto no mercado, sendo este o fator que irá manter o sucesso do seu novo empreendimento. A idéia do empreendedor pode ser boa, mas não é o suficiente; é necessário que haja a aceitação do mercado. E, para isso, o empreendedor precisa dispor de um eficiente sistema de informação e coleta de dados.



## ***6. Dificuldades de concorrência***

O mercado atual se apresenta como um ambiente de grandes desafios e perspectivas para novos empreendimentos, pois na era da informação em que nos encontramos se sobressai aquele que apresenta o melhor potencial possível. É necessário que o empreendedor, antes de criar uma empresa, procure reunir informações sobre a concorrência. Essas informações vão possibilitar a definição do Mix de produtos a serem fabricados e a elaboração das estratégias mercadológicas competitivas.

Por falta de recursos ou pela utilização de recursos inadequados e pouco sistematizados, o empreendedor encontra dificuldades para obter tais informações, que são vitais para o bom desempenho do empreendimento. O empreendedor deve ter a capacidade de combinar recursos de forma que melhor satisfaça as necessidades das pessoas, para, então, competir no mercado. Os empreendedores se deparam com o desafio de disputar consumidores e de criar uma empresa verdadeiramente competitiva. A competitividade inibi a capacidade de criação do indivíduo que é pressionado a atender as exigências do mercado.

## ***7. Dificuldades financeiras***

Por falta de incentivos na captação de recursos, as novas empresas (de pequeno e médio porte) são penalizadas em relação aos aspectos financeiros. Pela falta de estrutura e tradição, as novas empresas não conseguem ter acesso a linhas de crédito para financiar seu capital de giro e enfrentam dificuldades de sobrevivência diante das elevadas taxas de juros vigentes no mercado.

## ***8. Dificuldades do período inicial de operação da nova empresa***

A fragilidade da empresa nova e a insegurança do próprio empreendedor podem colocar em risco a sobrevivência da nova organização. Devido a este fator muitas empresas são paralisadas antes mesmo de completar um ano de atividade.

Para não ser surpreendido por estas e outras dificuldades, o empreendedor precisa de um planejamento para ter segurança de estar percorrendo o caminho certo. Sem planejamento, sequer existem parâmetros para medir e avaliar o próprio desempenho da empresa, pois planejar é decidir antecipadamente o que fazer e de que maneira fazer. Um planejamento traça os objetivos e os caminhos para atingi-los, de forma flexível e fundamentada em conhecimentos, estimativas e finalidades.

Apesar do empreendedor se esbarrar em diversas dificuldades, existem forças que o impulsionam enquanto agente do processo de criação de empresas. A família representa uma fonte repleta de apoio e estímulo, pois o empreendedor obtém sua ajuda de diversos tipos, como, por exemplo, ajuda financeira, ajuda com a incorporação da família na equipe de trabalho, ajuda na obtenção de informações e tomadas de decisões. Ela dá uma visão mais abrangente e realista do negócio em si, percebendo algo que muitas vezes passa despercebido pelo empreendedor pelo fato de ele estar totalmente envolvido no negócio. Os amigos que já operam com atividades empresariais influenciam positivamente o empreendedor, auxiliando-o e estimulando a concretização de sua iniciativa empresarial. Depois de iniciado o negócio, dão aconselhamento especializado e indicações que ajudam nas decisões.

A família e os amigos fornecem ao empreendedor o que ele mais precisa no momento de tomar uma iniciativa: o apoio moral. Essas figuras o fazem acreditar na idéia quando é para ser acreditada e desistir dela quando a mesma não é realmente boa. O empreendedor tem nos seus amigos e família uma fonte de apoio durante as diversas fases de constituição e consolidação do seu negócio.

Eles representam uma palavra verdadeira na qual o empreendedor sabe que pode confiar. São nessas pessoas que o empreendedor busca força para apostar em sua inovação, e é por isso que as pessoas devem tomar cuidado para não inibir um espírito empreendedor que possa existir em suas famílias, sem ao menos perceberem.

### A Formação e o Perfil do Empreendedor

Assim como a formação gerencial, a formação empreendedora também pode ser facilmente aprendida e desenvolvida, e ambas apresentam as seguintes diferenças:

#### Quadro 5: A diferença entre a formação gerencial e a formação empreendedora

<b>Formação Gerencial</b>	<b>Formação Empreendedora</b>
Baseada em cultura de afiliação.	Baseada em cultura de liderança.
Centrada em trabalho de grupo e comunicação de grupo.	Centrada na progressão individual.
Trabalha no desenvolvimento de ambos os lados do cérebro, com ênfase no lado esquerdo.	Trabalha no desenvolvimento de ambos os lados do cérebro, com ênfase no lado direito.
Desenvolve padrões que buscam regras gerais e abstratas.	Desenvolve padrões que buscam aplicações específicas e concretas.
Baseada no desenvolvimento do auto-conhecimento, com ênfase na adaptabilidade.	Baseada no desenvolvimento do auto-conhecimento, com ênfase na perseverança.
Voltada para aquisição de <i>know-how</i> em gerenciamento de recursos e da própria área de especialização.	Voltada para aquisição de <i>know-how</i> direcionado para definição de contextos que levem à ocupação de um lugar no mercado.

Fonte: Machado, Hilka P. V. GIMENEZ, Fernando A.P. **Casais empreendedores: do contrato social ao contrato administrativo.**

De acordo com a formação recebida pela sociedade, o profissional pode desenvolver tanto características gerenciais como empreendedoras. No entanto, é de fundamental importância que o indivíduo trabalhe mais o seu lado empreendedor, buscando sempre inovar e criar novos caminhos para realizar as tarefas do seu dia-a-dia. Com esta formação recebida, a pessoa irá adquirir um perfil que poderá ser do gerente tradicional ou, então, um perfil do empreendedor tradicional. Vejamos a comparação entre os perfis destes dois agentes na organização inovadora:

**Quadro 6: Comparação entre o gerente tradicional e o empreendedor tradicional**

	<b>GERENTE TRADICIONAL</b>	<b>EMPREENDEDOR TRADICIONAL</b>
<b>Motivação</b>	Motivado pelo poder	Motivado pela liberdade de ação, auto-motivado
<b>Atividades</b>	Delega sua autoridade. O trabalho de escritório mobiliza todas as suas energias	Arregaça as mangas. Colabora no trabalho dos outros
<b>Competências</b>	Usualmente formado em administração. Possui habilidades políticas	Tem mais faro para os negócios que habilidades gerenciais ou políticas. Frequentemente tem uma formação em engenharia
<b>Centro de interesse</b>	Sobretudo os acontecimentos internos à empresa	Principalmente a tecnologia e o mercado
<b>O erro e o fracasso</b>	Esforça-se para evitar os erros e as surpresas	Considera o erro e o fracasso como ocasiões para se aprender alguma coisa.
<b>Decisões</b>	Aprova as decisões dos seus superiores. Certifica-se do que eles querem antes de agir.	Segue a sua própria visão. Toma as suas próprias decisões e privilegia a ação em relação à discussão.
<b>Atitude frente ao sistema</b>	Vê a burocracia com satisfação; ela protege seu <i>status</i> e poder.	Se o sistema não o satisfaz ele o rejeita para constituir o seu.
<b>Relações com os outros</b>	Funciona tendo a hierarquia como princípio básico.	As transações e a negociação são os seus principais modos de relação.

Fonte: ENCARNAÇÃO, Iranildo e KAHWAGE, Cássia. **Empreendedorismo e Informática**. S.d.b.

Atualmente, as empresas procuram por profissionais com perfil e espírito empreendedor, já que o empreendedorismo é um dos fatores essenciais para aumentar a riqueza do país e melhorar a condição de vida dos seus cidadãos. Para manter-se no mercado competitivo, nada mais importante do que atrair profissionais com o perfil do empreendedor.

Existem associações que qualificam o perfil de um empreendedor. O tipo de negócio (ou produto), a capacidade empregatícia da empresa, o desempenho apresentado pela empresa e a sobrevivência operacional da empresa estão associados ao perfil do empreendedor, pois este coloca na administração do seu negócio suas características próprias.

Algumas variáveis evidenciam a influência do perfil do empreendedor no desempenho que suas novas empresas apresentam no primeiro ano de vida:

- ✓ Ajuda de parentes e amigos na criação;
- ✓ Experiência anterior no setor;
- ✓ Exercício de atividades simultâneas;
- ✓ Conhecimento dos fornecedores;
- ✓ Ajuda na escolha de equipamentos de produção;
- ✓ Investimento de capital;
- ✓ Ajuda na obtenção de informação sobre: mercado / fornecedores / concorrentes;
- ✓ Posse integral do Capital;
- ✓ Ajuda na escolha do ramo e da localização;
- ✓ Rendimentos mensais de outras fontes;

- ✓ Ajuda na escolha dos equipamentos de produção;
- ✓ Conhecimento dos equipamentos de produção;

A sobrevivência operacional da empresa criada está relacionada a seis variáveis do perfil do empreendedor. São elas:

- ✓ Experiência anterior no setor;
- ✓ Ajuda de parentes e amigos na criação;
- ✓ Conhecimento da concorrência;
- ✓ Nível de escolaridade;
- ✓ Rendimento mensal de outras fontes;
- ✓ Conhecimento dos equipamentos de produção.

O efeito combinado destas variáveis pode explicar o fato da empresa estar sobrevivendo no mercado. No entanto, julga-se que a variável “rendimento mensal de outras fontes” age negativamente na sobrevivência da empresa, pois para o perfeito andamento do negócio a dedicação por parte do empreendedor deve ser de tempo integral.

O SEBRAE Nacional, com o objetivo de verificar as causas do sucesso e insucesso dos novos empreendimentos, realizou uma pesquisa e chegou à conclusão de que a maior parte dos pequenos negócios criados abre falência ou fecha antes de completar um ano de vida. Outros se mantêm muito pequenos, gerando apenas uma renda mínima para a sobrevivência do dono.

Através da pesquisa foi possível traçar as 10 principais razões de sobrevivência de uma empresa e ainda os 10 principais motivos de fechamento da empresa.

10 Principais Razões de Sobrevivência da Empresa		10 Principais Motivos de Fechamento da Empresa	
01- Perseverança/Persistência	20,3%	01- Escassez de recursos financeiros	21,9%
02- Boa administração	14,2%	02- Instabilidade econômica	7,7%
03- Dedicção do empresário	13,6%	03- Mercado limitado	7,7%
04- Boa estratégia de vendas	5,7%	04- Concorrência	7,3%
05- Capital próprio	5,5%	05- Problemas Pessoais	6,8%
06- Experiência no ramo	4,7%	06- Planos Econômicos	6,8%
07- Mercado favorável	4,3%	07- Localização	3,4%
08- Reinvestir na empresa	4,1%	08- Inflação	3,4%
09- Qualidade do produto	3,3%	09- Elevados encargos financeiros	3,0%
10- Única fonte de renda do empresário	3,2%	10- Falta de organização e administração	3,0%

Fonte: Pesquisa Sebrae Nacional e Estaduais.

No mundo dos negócios, é necessário mais que dinheiro e sorte para concretizar os sonhos de sucesso. Para quem decide tocar uma atividade empresarial, o dinheiro é importante e a sorte ajuda muito, mas a influência e o apoio dos amigos também podem contribuir bastante. Porém, é na garra, na determinação e na vontade de vencer que se revelam as condições fundamentais do sucesso. Em outras palavras, é preciso que o empresário seja um verdadeiro empreendedor, e ser empreendedor é uma qualidade que pode ser adquirida e aperfeiçoada, pois empreendedor é uma pessoa que não se acomoda com o tempo e que está sempre disposta a enfrentar novos desafios.

Hoje, com a competição inerente ao novo mercado, as empresas procuram pessoas que não tenham medo de assumir riscos, que sejam confiantes em si mesmas, que possuam iniciativa própria e que busquem novos conhecimentos e informações.

---

### Referências Bibliográficas

COHEN, David. Como se faz gente que faz?. In: **Revista Exame**, Ed. 721, ano 34, nº 17, 23/08/2000, pg. 158.

DRUCKER, Peter F. **Inovação e espírito empreendedor: prática e princípios**. São Paulo: Pioneira, 1986.

ENCARNAÇÃO, Iranildo e KAHWAGE, Cássia. **Empreendedorismo e Informática**. S.d.b.

FILION, Louis J. O Planejamento do seu sistema de aprendizagem empresarial: identifique uma visão e avalie o seu sistema de relações. **Revista de Administração de Empresas** 31(3): 63-71. São Paulo: 1991.

GIMENEZ, F. A. P. & MACHADO, H. P. V. **Casais empreendedores: do contrato social ao contrato administrativo**. Universidade Estadual de Maringá.

\_\_\_\_\_ & BIASIN, C. C. **A mulher empreendedora: um estudo de caso no setor de confecções**. Universidade Estadual de Maringá

HIRSCHFELD, Henrique. **Viabilidade técnico-econômica de empreendimentos: roteiro completo de um projeto**. São Paulo: Atlas, 1987.

SANTOS, Silvio Ap. dos. **A criação de empresas industriais: a figura do empreendedor e a influência da tecnologia no processo**. (Tese de Doutorado). São Paulo: Faculdade de Economia e Administração de São Paulo, 1983.

\_\_\_\_\_ & PEREIRA, H. J. **Criando seu próprio negócio**. Como desenvolver o potencial empreendedor. Brasília: Ed. SEBRAE, 1995

SEBRAE – PR. Geração Empresa. **Programa para formação de jovens empreendedores**. Curitiba, 1998.

STONER, J. A. F. & FREEMAN, R. E. **Administração**. 5. ed. Rio de Janeiro: Prentice-Hall do Brasil, 1985.