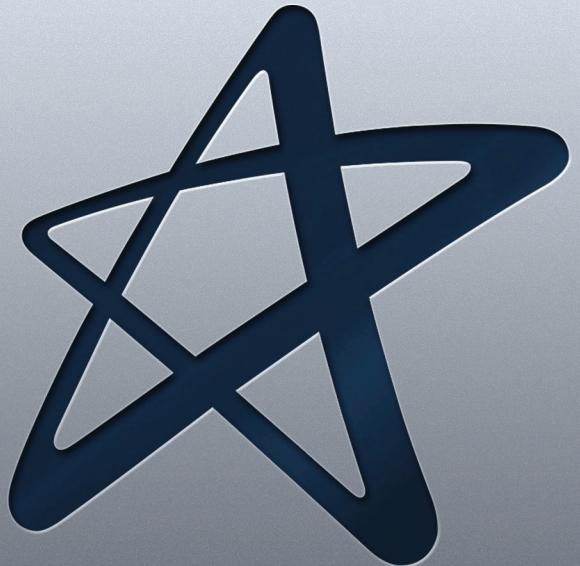


Empreendedorismo



Material Teórico



Empreendedorismo

Responsável pelo Conteúdo:

Profa. Dra. Vilma Lima

Revisão Técnica:

Profa. Ms. Elaine Barreto Batista

Revisão Textual:

Profa. Dra. Selma Aparecida Cesarin



- **Empreendedorismo – Conceitos Iniciais**
- **Empreendedorismo – Definições**
- **Características e Habilidades Empreendedoras**
- **Tipos de Empreendedores**



OBJETIVO DE APRENDIZADO

- Introduzir o tema no sentido de apontar o crescimento do Empreendedorismo;
- Contextualizar o termo Empreendedorismo a partir do viés histórico;
- Apresentar algumas definições que fundamentam a prática empreendedora;
- Elencar algumas características e habilidades de um empreendedor;
- Apresentar os tipos de empreendedores.



Orientações de estudo

Para que o conteúdo desta Disciplina seja bem aproveitado e haja uma maior aplicabilidade na sua formação acadêmica e atuação profissional, siga algumas recomendações básicas:



Assim:

- ✓ Organize seus estudos de maneira que passem a fazer parte da sua rotina. Por exemplo, você poderá determinar um dia e horário fixos como o seu “momento do estudo”.
- ✓ Procure se alimentar e se hidratar quando for estudar, lembre-se de que uma alimentação saudável pode proporcionar melhor aproveitamento do estudo.
- ✓ No material de cada Unidade, há leituras indicadas. Entre elas: artigos científicos, livros, vídeos e sites para aprofundar os conhecimentos adquiridos ao longo da Unidade. Além disso, você também encontrará sugestões de conteúdo extra no item **Material Complementar**, que ampliarão sua interpretação e auxiliarão no pleno entendimento dos temas abordados.
- ✓ Após o contato com o conteúdo proposto, participe dos debates mediados em fóruns de discussão, pois irão auxiliar a verificar o quanto você absorveu de conhecimento, além de propiciar o contato com seus colegas e tutores, o que se apresenta como rico espaço de troca de ideias e aprendizagem.

Introdução

Atualmente, muito se diz sobre empreender, Empreendedorismo e seus derivados.

Você já parou para pensar acerca desses temas? Ou mesmo, já teve a curiosidade de buscar as origens de tais termos? Será fácil empreender ou mesmo ser empreendedor? Quais as características de uma pessoa considerada empreendedora? Será que no Brasil há espaço para empreender?

Nesta Disciplina, abordaremos tais questões.

Para contextualizar a Disciplina no sentido de apontar os principais aspectos que devem ser considerados sobre Empreendedorismo, indicamos o **Relatório Monitor Global do Empreendedorismo – Global Entrepreneurship Monitor (GEM)**, organizado por duas importantes escolas de Administração, a **Babson College**, dos Estados Unidos, e a **London School of Business**, da Inglaterra.

No Brasil, o Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP) é a instituição executora do Projeto GEM Brasil. Além do IBQP, destaca-se a parceria dele com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), a Fundação Getúlio Vargas (FGV) e a Agência de Inovação da Universidade Federal do Paraná (UFPR).

Os estudos realizados pelo GEM são considerados referências acerca do Empreendedorismo no Brasil e também no mundo. Dados de 2014 apontam que participaram do projeto setenta e três países, os quais, juntos, consolidam um valioso acervo sobre o comportamento empreendedor mundial:

Esse exaustivo e detalhado trabalho teve a participação de 73 países, dos cinco continentes, o que representa 90% do PIB mundial. Pela dimensão da pesquisa GEM, e segundo a base histórica, desde o ano 2000, no Brasil, podemos afirmar que, olhando a atividade empreendedora de uma nação, verificamos seu vigor para criar prosperidade e abundância, mesmo frente a cenários econômicos desafiadores. Nesse aspecto, o resultado da pesquisa mostrou até recentemente comportamento de crescimento do mercado interno, aumento da aquisição de bens de consumo, expansão do emprego e maior acesso ao crédito. Esses fatores retratam atividade empreendedora mais intensa, com oportunidades nas mais diversas áreas (VIEIRA *apud* GRECO, 2014, p. 17).

O Empreendedorismo é um fenômeno global que tem provocado interesse de pesquisadores e estudiosos. No Brasil, essa atividade vem sendo estudada com afinco e o relatório da GEM demonstra resultados surpreendentes e que apontam futuro promissor, já que desde que as pesquisas iniciaram, vem obtendo índices cada vez melhores. O presidente do SEBRAE, Luiz Eduardo Pereira Barretto Filho, pode ratificar isso:

Em 2014, a Taxa Total de Empreendedores (TTE), que representa a soma dos Empreendedores Iniciais (TEA) e dos Empreendedores Estabelecidos (TEE), chegou ao maior nível da série histórica, atingindo 34,5% da população adulta, entre 18 e 64 anos. Isso significa que, em cada 3 brasileiros adultos, mais de 1 já possui um negócio ou fez alguma ação, nos últimos 12 meses, com o propósito de ter o próprio negócio no futuro (BARRETTO FILHO *apud* GRECO, 2014, p. 19).

Tal resultado nos faz inferir que o cenário brasileiro melhorou nos últimos anos para quem deseja empreender, possibilitando o surgimento de novos negócios e, sobretudo, a manutenção daqueles com mais de 3 anos e meio de vida.

A atividade empreendedora no país se caracteriza de forma exponencial, tendo como referência a consolidação do Empreendedorismo como alternativa ao emprego formal e, sobremaneira, a crescente importância para a manutenção do nível de atividade econômica:

O crescimento mais significativo da TEE está associado à transição dos empreendedores iniciais para empreendedores estabelecidos que, por sua vez, pode ser explicada pela queda da taxa de mortalidade das empresas brasileiras no período (...) Nos últimos cinco anos, mesmo a partir da crise econômica de 2009 e do desempenho pouco expressivo da economia brasileira, desde 2011, a TEA tem se mantido em patamar anual médio de aproximadamente 16%, com leve tendência de alta, o que indica o vigor do Empreendedorismo no país (GRECO, 2014, p. 32).

É fato que a conjuntura econômica do país nos últimos anos tem preocupado a maioria dos brasileiros; porém, isso não impactou negativamente o interesse das pessoas em abrir o seu próprio negócio, conforme nos revelam os dados da pesquisa. A falta de informações sobre o cenário socioeconômico e o desemprego, entre outros fatores, tem motivado as pessoas a estudar o Empreendedorismo como opção de carreira. Por isso, o conteúdo desta Disciplina será de suma importância para que o futuro empreendedor fique atento às oportunidades e planeje com cautela todas as etapas necessárias à criação de uma empresa a fim de assumir riscos calculados.

A riqueza de um país também se mede a partir da capacidade de produzir, não somente em quantidade suficiente, os serviços e bens necessários à sociedade, mas também, em sua capacidade de gerenciar negócios rentáveis para o favorecimento de emprego e renda e, como consequinte, melhores condições de vida para a população.

É nesse contexto que a Disciplina Empreendedorismo se destaca, pois os conceitos empregados ampliarão a visão dos futuros profissionais no sentido de buscar alternativas para melhorar sua colocação no mercado de trabalho ou mesmo para compreender os caminhos necessários para se tornar um empreendedor de sucesso.



Acesse o conteúdo completo da pesquisa no site: <https://goo.gl/kUlw8wC>

Empreendedorismo – Conceitos Iniciais

Engana-se quem imagina que o campo de pesquisa em Empreendedorismo seja novo. Segundo Landström, Harirchi e Aström (2012), os estudos acerca desse assunto são tão antigos quanto o intercâmbio e o comércio entre os indivíduos na sociedade. O que esses autores demonstram é que o conceito apenas mereceu discussão a partir da evolução dos mercados.

Murphy, Liao e Welsch (2006) fazem constar que a atividade empreendedora se efetivou ao longo dos séculos XVI e XVII, como conhecimento experimental, baseada em certas habilidades e com foco no fornecimento de soluções.

A partir do século XVIII, com a especialização do conhecimento e a descoberta de novas oportunidades comerciais, a atividade empreendedora ganhou impulso.

Completando essa linha histórica, Landström e Benner (2010) relacionaram os principais autores que apresentaram as primeiras ideias sobre Empreendedorismo.

Nesse sentido, um pesquisador bastante significativo, citado pelos autores, foi Richard Cantillon. Para ele, os empreendedores estavam envolvidos em trocas de mercadorias direcionadas ao lucro e a decisões empresariais, tomadas em face das incertezas. Uma das características das análises de Cantillon está na ênfase sobre o “risco e as incertezas” (FILLION, 1999; HISRICH; PETERS & SHEPHERD, 2009; BRUYAT & JULIEN, 2000).

Outro autor que mereceu destaque foi Jean Baptiste Say, nos estudos de Landström & Benner (2010), para quem o empreendedor tem o papel de coordenar a produção e a distribuição, visando sempre a novos empreendimentos.

Dessa forma, as pesquisas acerca do Empreendedorismo foram evoluindo a partir das ideias que dominavam os períodos estudados. Landström e Benner (2010) apresentam três Eras distintas do pensamento empreendedor e o que cada uma significava, como se pode observar na **Figura 1**:



Figura 1 – Eras do pensamento empreendedor

Fonte: Landström & Benner (2010, p. 20)

Especificando-as, temos:

- **Era Econômica (1870-1940)**, com **foco no “risco”** – Cantillon –, nas “incertezas” – Frank Knight –, na “mudança e inovação” – Joseph Schumpeter – e na ligação entre o empresário e a empresa – Escola Austríaca;

- **Era das Ciências Sociais (1940-1970)**, com **foco no empreendedor como indivíduo** – estudiosos das áreas de Psicologia e Ciências Sociais. Autores como Max Weber foram destaques nesse período;
- **Era dos Estudos de Gestão (1970 - atualidade)**, com **foco em pesquisas que envolvem oportunidades, redes de acesso às informações e aos fatores sociológicos**, entre outros. Nesse período, o Empreendedorismo torna-se tema relevante na sociedade. Ainda assim, segundo Landström & Benner (2010), isso não se configura consenso, apenas reforça a necessidade de pesquisas sistemáticas direcionadas a uma melhor compreensão do fenômeno.

Diante de tudo o que já foi exposto, é possível afirmar que o campo de estudos sobre o tema Empreendedorismo é, atualmente, visto como uma nova Ciência.

Para Landström, Harirchi & Aström (2012), o interesse nos temas dessa área ocorre nas últimas cinco décadas, o que se torna fundamental para a construção inicial de seu conceito. No entanto, há, ainda, falta de consenso sobre o que precisamente se constitui como Empreendedorismo.

Empreendedorismo – Definições

Como já foi dito, buscar uma única definição para Empreendedorismo não é tarefa fácil, dado que seu campo ainda está em construção, apontando para várias definições.

Vamos conhecer algumas delas no intuito de aprofundar o estudo do fenômeno que se caracteriza de forma exponencial nos campos científico e profissional.



Trocando ideias...

EMPREENDERISMO

- Ação de organizar recursos a fim de gerenciar uma atividade comercial (BHIDDE apud FELDMANN, 2001).
- O processo de criação de uma Empresa é geralmente estudo como Empreendedorismo (SHANE & VENKATARAMAN apud ULHOI, 2005);
- Contempla as funções, atividades e ações associadas à percepção de oportunidades e à criação de Empresas (BYGRAVE & HOFER, 1991);
- Oportunidade de criar algo novo, podendo ser um produto, serviço ou mercado (BARON & SHANE, 2007);
- O Empreendedorismo reflete a prática de criar novos negócios ou revitalizar negócios já existentes (CHIAVENATO, 2015, s/p. cap. 2).

Notou que de alguma forma cada definição se complementa? Mas que tal refletirmos um pouco mais a respeito?

Agora, partimos para discutir sobre o empreendedor.

Características e Habilidades Empreendedoras

Segundo Fillion (1999, p.9): “Um empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões”.

O empreendedor é aquele que realiza seus sonhos, soluciona os problemas, transita em lugares desconhecidos, assume riscos calculados e toma decisões de forma consciência. É aquele que busca construir uma história, sem a pretensão de viver de herança e promove meios para conquistar a felicidade que deseja.

Ademais, adotaremos aqui outra definição de Fillion (1997), haja vista que esse conceito apresenta descrição e interpretação do que os empreendedores fazem.

Para a elaboração da definição, esse autor se baseou em um estudo de, aproximadamente, sessenta acepções existentes na Literatura.

Para esse renomado estudioso do tema, o empreendedor é:

Uma pessoa criativa, marcada pela capacidade de estabelecer e atingir objetivos e que mantém alto nível de consciência do ambiente em que vive, usando-a para detectar oportunidades de negócios. Um empreendedor que continua a aprender a respeito de possíveis oportunidades de negócios e a tomar decisões moderadamente arriscadas que objetivam a inovação, continuará a desempenhar um papel empreendedor (FILLION, 1997, p. 17).

Além de descrever a atividade, o autor aponta os objetivos a serem perseguidos por um empreendedor e, sobretudo, já nos releva algumas características e habilidades do Empreendedor, elementos que também serão abordados nessa Disciplina.

Assumir riscos previamente calculados, reconhecer oportunidades e apresentar ideias inovadoras são características esperadas no mundo dos negócios e, portanto, necessárias ao empreendedor de sucesso:

O empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais (...) O empreendedor é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados. Em qualquer definição de Empreendedorismo encontram-se pelo menos os seguintes aspectos referentes ao empreendedor, iniciativa para criar um novo negócio e paixão pelo que faz; aceita assumir os riscos e a possibilidade de fracassar e utiliza os recursos disponíveis de forma criativa transformando o ambiente social e econômico onde vive (DORNELAS, 2001, p. 37).

Ainda que existam inúmeras características para o empreendedor, há algumas peculiaridades comuns demonstradas pelos pesquisadores que, na sequência, faremos constar.

Para muitos estudiosos sobre o tema, o empreendedor é visionário, realiza sonhos, é responsável, criativo, dinâmico, pode assumir negócio de outro etc.:

“O empreendedor é a pessoa que inicia e/ou dinamiza um negócio para realizar uma ideia ou projeto pessoal assumindo riscos e responsabilidades e inovando continuamente” (CHIAVENATO, 2012, p.3).

Espera-se do profissional empreendedor características tais como: capacidade para criar, organizar, planejar, ser responsável, saber liderar, ser hábil, trabalhar em equipe, gostar da área, ter visão de futuro, solucionar, inovar, persistir, ouvir, comunicar e se expressar.

Podemos dizer que empreendedores são pessoas com perspicácia acentuada e, portanto, com habilidade para criar – e inovar – produtos e serviços.

Sérgio Diniz,¹ consultor do SEBRAE (2013), relaciona as principais habilidades que um empreendedor deve ter, a saber:

- Iniciativa;
- Perseverança;
- Coragem para correr riscos calculados;
- Capacidade de planejamento;
- Eficiência e qualidade;
- Rede de contatos;
- Liderança.

Estudo de Caso

O Espírito Empreendedor de Dell

Quando ainda era calouro na University of Texas, Michael Dell começou a vender peças de computador pelo correio. Quando alcançou o patamar mensal de vendas de 80 mil dólares, Dell abandonou a escola para se dedicar em tempo integral ao seu negócio. Dessa forma, rendia-se ao seu espírito empreendedor face às perspectivas favoráveis do seu negócio. Em meados de 1985, a Dell Computer Corporation começou a vender clones de PC IBM montados com peças em desuso a um preço inferior a US\$ 1.000. Em 1993, as vendas anuais da empresa alcançaram US\$ 2 bilhões! A partir daí, foi só crescimento.

¹ (Fonte: As principais características de um empreendedor de sucesso. Boletim Empreendedor SEBRAE. Ed.4. 2013. Disponível em: <<http://goo.gl/2M4tL9>>. Acesso em: 19 nov. 2016)

Dell afirma que nunca se imaginou como alguém que fizesse carreira até chegar ao topo. Tinha forte inclinação para criar um negócio e queria apenas controlar seu próprio destino, além de sempre confiar que teria sucesso em sua empreitada.

O espírito empreendedor fica evidente nesse caso. A juventude não foi barreira para o sucesso de Dell. Ele começou do nada para criar uma pequena empresa que cresceu rapidamente e se tornou uma das maiores fabricantes de computadores pessoais nos Estados Unidos e uma forte concorrente entre grandes empresas como IBM, Apple e Hewlett-Packard.

Fonte: CHIAVENATO, 2015, s.p., cap. 2.

Quer conhecer mais um case de sucesso? Abílio Diniz iniciou sua carreira empreendedora no Conselho do Grupo Pão de Açúcar, no qual atuou durante anos, passou pela presidência do Conselho de Administração da BRF e, em maio de 2016, foi nomeado membro do Conselho de Administração do Grupo Carrefour. Em sua trajetória, vem sendo aclamado por sua capacidade de encarar os problemas, por aproveitar as oportunidades, assumir riscos calculados e, ainda, pela humildade e tolerância. Abílio Diniz dá dicas sobre empreender e ascender profissionalmente em seu site, na página no Facebook e, ainda, no Twitter. Aproveite a sua hora de pausa para navegar no universo do Empreendedorismo.

A Agência para o Desenvolvimento Internacional das Nações Unidas (USAID), a *Management Systems International* (MSI) e a *McBeer & Company*, Empresa de Consultoria de McClelland, na década de 1980, iniciaram um estudo. Aplicada em 34 países, a pesquisa do estudo identificou as principais características comuns do comportamento empreendedor, de modo que foram agrupadas em três categorias de competências pessoais (SILVA, 1991).

As características que o empreendedor bem sucedido deve desenvolver ou aprimorar, de acordo com os estudos realizados por McClelland², estão descritas a seguir:

2 Os estudos científicos que analisam a postura empreendedora procuram dimensionar comportamentos, ações e atitudes que diferenciem o empreendedor do ser humano “normal”, estruturando características pessoais de sucesso que norteiam aqueles que desejam trabalhar por conta própria. É cada vez crescente o número de pesquisas e estudos realizados na tentativa de entender as forças psicológicas e sociológicas que movem o empreendedor de sucesso. Cada pesquisador, a partir de uma lógica e metodologia estabelecida em seu próprio campo, tem direcionado esforços significativos na identificação dos aspectos empreendedores. Entre os autores que estudaram o comportamento empreendedor, destacam-se McClelland (1972 apud SILVA, 1991), por uma pesquisa realizada a partir de 1982, em 34 países, identificando uma dezena de características de comportamento empreendedor, todos comuns às pessoas triunfadoras, assim como Mintzberg (2001), por seus estudos sobre a relação entre o empreendedorismo e o processo da estratégia do negócio.

Quadro 1. Características Comportamentais Empreendedoras (CCE) identificadas por McClelland

CATEGORIA: REALIZAÇÃO
CCE: busca de oportunidades e iniciativa
Comportamentos manifestados: <ul style="list-style-type: none"> • Faz as coisas antes de solicitado, ou antes de forçado pelas circunstâncias; • Age para expandir o negócio a novas áreas, produtos ou serviços; • Aproveita oportunidades fora do comum para começar um negócio, obter financiamentos, equipamentos, terrenos, local de trabalho ou assistência.
CCE: exigência de qualidade e eficiência
Comportamentos manifestados: <ul style="list-style-type: none"> • Encontra maneiras de fazer as coisas melhor, mais rápidas ou mais barato; • Age de maneira a fazer coisas que satisfazem ou excedem padrões de excelência; • Desenvolve ou utiliza procedimentos para assegurar que o trabalho seja terminado a tempo ou que atenda a padrões de qualidade previamente combinados.
CCE: persistência
Comportamentos manifestados: <ul style="list-style-type: none"> • Age diante de um obstáculo significativo; • Age repetidamente ou muda de estratégia, a fim de enfrentar um desafio ou superar um obstáculo; • Faz sacrifício pessoal ou desenvolve esforço extraordinário para completar uma tarefa.
CCE: independência e autoconfiança
Comportamentos manifestados: <ul style="list-style-type: none"> • Busca autonomia em relação a normas e controles de outros; • Mantém seu ponto de vista mesmo diante da oposição ou de resultados inicialmente desanimadores; • Expressa confiança na sua própria capacidade de completar uma tarefa difícil ou de enfrentar um desafio.
CATEGORIA: PLANEJAMENTO E RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS
CCE: correr riscos calculados
Comportamentos manifestados: <ul style="list-style-type: none"> • Avalia alternativas e calcula riscos deliberadamente; • Age para reduzir os riscos ou controlar os resultados; • Coloca-se em situações que implicam desafios ou riscos moderados.
CCE: busca de informações
Comportamentos manifestados: <ul style="list-style-type: none"> • Dedica-se pessoalmente a obter informações de clientes, fornecedores e concorrentes; • Investiga pessoalmente como fabricar um produto ou fornecer um serviço; • Consulta especialistas para obter assessoria técnica ou comercial.
CCE: estabelecimento de metas
Comportamentos manifestados: <ul style="list-style-type: none"> • Estabelece metas e objetivos que são desafiadores e que têm significado pessoal; • Define metas de longo prazo, claras e específicas; • Estabelece objetivos mensuráveis e de curto prazo.
CCE: planejamento e monitoramento sistemáticos
Comportamentos manifestados: <ul style="list-style-type: none"> • Planeja dividindo tarefas de grande porte em subtarefas com prazos definidos; • Constantemente revisa seus planos, levando em conta os resultados obtidos e mudanças circunstanciais; • Mantém registros financeiros e os utiliza para tomar decisões.

CATEGORIA: INFLUÊNCIA (RELAÇÃO COM AS PESSOAS)
CCE: comprometimento
Comportamentos manifestados
<ul style="list-style-type: none"> Assume responsabilidade pessoal pelo desempenho necessário ao atingimento de metas e objetivos; Colabora com os empregados ou se coloca no lugar deles, se necessário, para terminar um trabalho; Esmera-se em manter os clientes satisfeitos e coloca em primeiro lugar a boa vontade em longo prazo, acima do lucro em curto prazo.
CCE: persuasão e redes de contato
Comportamentos manifestados:
<ul style="list-style-type: none"> Utiliza estratégias deliberadas para influenciar ou persuadir os outros; Utiliza pessoas-chave como agentes para atingir seus próprios objetivos; Age para desenvolver e manter relações comerciais.

Fonte: adaptado de Silva (1991)

Portanto – e a partir do que fez constar McClelland –, pode-se afirmar que, diferentemente do que se imaginava, o espírito empreendedor não tem relação, exclusivamente, genética, de modo que tal condição pode ser aprendida e ensinada. Para se tornar um empreendedor bem sucedido, deve-se desenvolver ou aprimorar certas características (MCLELLAND, 1972 *apud* SILVA, 1991).

Ratificando esse argumento, nós nos apropriamos dos estudos de Dornelas (2001), os quais revelam que os empreendedores de sucesso desenvolvem e aprimoram suas aptidões, conhecimentos e contatos com o passar do tempo e que a visão e a capacidade de perceber oportunidades é melhorada, igualmente, com o decorrer dos anos.

Assim, fica evidente que não se trata de um fator exclusivamente genético, mas de prática. Dito de outra forma, o empreendedor pode ser inato, mas também pode ser desenvolvido considerando-se, entre outros fatores, um tripé que forma a base para sê-lo: trabalho, talento e reserva econômica (NASCIMENTO; NEIDE & ZAIDAM, 2011).

Tipos de Empreendedores

Ainda que a ideia não seja rotular ou estereotipar empreendedores, a pesquisa sobre o tema apresenta alguns tipos de empreendedores que são interessantes para o seu conhecimento.

De acordo com Dornelas (2007), não existe apenas um único tipo de empreendedor, ou um único modelo padrão que possa ser identificado. Na obra intitulada **Empreendedorismo na prática**, o autor apresenta oito tipos de empreendedores: o **empreendedor nato**, o **empreendedor que aprende**, o **empreendedor serial**, o **empreendedor corporativo**, o **empreendedor social**, o **empreendedor por necessidade**, o **empreendedor herdeiro**; o **empreendedor “normal”**.

Especificando-os, temos:

- **Empreendedor nato** – Visionário, otimista e que está à frente de seu tempo, comprometendo-se integralmente para realizar seus sonhos;

- **Empreendedor que aprende** – Trata-se daquela pessoa que se deparou com uma oportunidade de negócio e tomou a decisão de mudar o que fazia para se dedicar ao próprio empreendimento;
- **Empreendedor serial** – É aquele apaixonado por empreender. Cria um negócio após o outro, tendo como foco fazer cada um deles crescer;
- **Empreendedor corporativo** – A principal característica desse tipo é a capacidade gerencial. Normalmente, são executivos muito competentes. O empreendedor corporativo tem ficado mais em evidência nos últimos anos, devido à necessidade de renovação, inovação e criação de novos negócios por grandes organizações;
- **Empreendedor social** – Suas características são similares às dos demais empreendedores, mas a diferença é que esse tipo se realiza vendendo seus projetos trazerem resultados para os outros, e não para si próprio;
- **Empreendedor por necessidade** – Suas iniciativas são simples, pouco inovadoras, geralmente não contribuem com impostos e outras taxas. Esse tipo de empreendedor costuma se envolver em negócios informais;
- **Empreendedor herdeiro** – Seu desafio é multiplicar o patrimônio recebido. Caso exemplar de parentes;
- **Empreendedor “normal”** – É o mais completo na definição de empreendedor. Trata-se daquele que estuda o processo de empreender.

Chiavenato (2012) traz em seu livro **Empreendedorismo: dando asas ao espirito empreendedor** um estudo sobre as diversas características do empreendedor. A maior delas discorre sobre pressupostos bem comuns, mas três constituem um resumo.



Fonte: CHIAVENATO, 2012, p. 14

Segundo o autor, o empreendedor é criativo, busca inovação e autorealização, estando disposto a assumir risco (CHIAVENATO, 2012).



Que tal estabelecer a relação entre a teoria e a prática agora mesmo?!



Leia a matéria que separamos para você e identifique o tipo de empreendedor que se apresenta.

Alexandre Costa

Alexandre é o fundador da empresa Cacau Show. Sua história começa com a venda de Ovos de Páscoa, de porta em porta, ainda aos 14 anos, em busca de conseguir algum dinheiro que o fizesse erguer o negócio que enxergava como lucrativo. Sua caminhada sempre foi marcada por muito suor e insistência, acreditando sempre que com um investimento mínimo poderia espalhar seus produtos por todo o país. E foi assim que conseguiu iniciar a grande marca que conhecemos hoje. Ainda com 17 anos de idade, 500 dólares e 1 funcionária, Alexandre da Costa fundou a Cacau Show no bairro da Casa Verde, em São Paulo, uma empresa 100% nacional na qual a teoria de um empreendedor de sucesso se encaixava perfeitamente com sua personalidade: uma ideia, o produto e a iniciativa fizeram Alexandre contribuir para a economia brasileira, gerando lucros para si e a expansão de sua marca, satisfazendo seu desejo profissional e pessoal.

Hoje, a Cacau Show tem 26 anos de história, com mais de 800 lojas franqueadas em mais de 350 municípios por todos os estados brasileiros. Produz empregos para diversas pessoas em uma das maiores redes de lojas de chocolate do mundo, com um faturamento que alcança o valor de mais de 100 milhões de reais por ano.

Leia a matéria na íntegra acessando o link abaixo:

<https://goo.gl/f0qdjY>

Conseguiu identificar o tipo de empreendedor?

Se você pensou no tipo empreendedor por necessidade, acertou!

A partir de iniciativas simples, pouco inovadoras, visando a ter sua própria renda sem considerar, inicialmente, impostos e outras taxas, esse tipo de empreendedor costuma se envolver em negócios informais. É claro que, ao longo dos anos, dado ao crescimento da Empresa, o empreendimento assume outras características, considerando, inclusive, questões legais em sua constituição.

Chegamos ao final desse material, de modo que precisamos ratificar a importância dos temas aqui tratados. Afinal, no Brasil, o Empreendedorismo vem sendo cada vez mais presente.

As possíveis explicações podem estar relacionadas às tendências de flexibilização do mercado de trabalho, aos padrões tecnológicos exigentes de menor densidade de capital e escala, à busca de alternativas por melhores condições de vida.



Trocando ideias...

Ah! Ainda Não Acabou!

Acesse os materiais complementares, bem como assista às videoaulas para ampliar seus conhecimentos acerca do tema.

Na verdade, há muito que aprender sobre como se tornar um empreendedor dentro das organizações e/ou como abrir o seu próprio negócio de forma eficiente.

Mãos a obra e bons estudos!

Material Complementar

Indicações para saber mais sobre os assuntos abordados nesta Unidade:

Sites

Estudos e Práticas Relacionadas ao Fenômeno do Empreendedorismo

Fique por dentro dos **estudos e práticas relacionadas ao fenômeno do Empreendedorismo** acessando os textos e artigos publicados no *site* do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE).

<https://goo.gl/iNWxha>

Livros

Quer Saber se Você tem Perfil para Ser um Empreendedor?

O livro indicado a seguir possui teste de perfil e desenvolvimento de habilidades empreendedoras: DORNELAS, José. **Empreendedorismo na Prática – Mitos e Verdades do Empreendedor de Sucesso**. 3.ed. Local: São Paulo. LTC, 2015.

Vídeos

Empreende[dor]: A Coragem de Demitir o Time dos Sonhos para Não Quebrar

Tudo pode estar favorável, mas o vento pode soprar e mudar o rumo das coisas. Assista ao vídeo indicado a seguir e veja que a coragem de assumir riscos calculados é uma das **características de um empreendedor**. Conheça a história de José Rizzo, empreendedor Endeavor e fundador da Pollux: **Empreende [dor]: A coragem de demitir o time dos sonhos para não quebrar**. Publicado em 22 de set de 2016. Uma correalação Endeavor e SEBRAE. Duração: 4'25".

<https://youtu.be/WpEuiS16nGM>

O Ex-Vendedor de Picolé que Criou uma Empresa com Mais de 2 mil Funcionários

Uma das coisas que abordamos nesta Unidade é Tipo de Empreendedor. Então, leia a matéria sobre a história de Daniel de Jesus, fundador da Niely, e veja quais as características que ele possui e como foram canalizadas para que ele fosse bem sucedido: LEVY, GABRIELA. **Day1. O ex-vendedor de picolé que criou uma empresa com mais de 2 mil funcionários**. Endeavor Brasil Time de Conteúdo.

<https://goo.gl/EnmBB7>

Referências

- BARON, R.; SHANE, S. A. **Empreendedorismo:** uma visão do processo. São Paulo: Thompson, 2007.
- BRUYAT, C.; JULIEN, P. A. *Defining the field of research in entrepreneurship.* Journal of Business Venturing, v. 16, p. 165-180, 2000.
- BYGRAVE, W. D.; HOFER, C. W. *Theorizing about entrepreneurship.* **Entrepreneurship, Theory and Practice**, 16 (2), 13-22, 1991.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo:** dando asas ao espírito empreendedor, Local: São Paulo Manole, 2012.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo:** dando asas ao espírito empreendedor, 4th edição. Local: São Paulo: Manole, 02/2015.
- DINIZ, Sérgio. **As principais características de um empreendedor de sucesso.** Boletim Empreendedor SEBRAE. Ed. 4. 2013. Disponível em: <<http://goo.gl/2M4tL9>>. Acesso em: 19 nov. 2016.
- DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo:** transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Elsevier/Campus, 2001.
- _____. **Empreendedorismo na prática:** mitos e verdades do empreendedor de sucesso. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.
- FELDMANN, M. P. *The entrepreneurial event revisited: firm formation in a regional context.* Industrial and Corporate Change, v. 10, n. 4, p. 861, 2001.
- FILLION, L. J. **Empreendedorismo: Empreendedorismo e proprietários-gerentes de pequenos negócios.** Revista de Administração, São Paulo, v. 34, n. 2, p. 5-28, abr./jun. 1999.
- _____. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. In: **WORKSHOP INTERNACIONAL DO PROGRAMA REUNEMINAS GERAIS**, 1997, Belo Horizonte, MG. Anais. Belo Horizonte, MG: Projeto SoftStart/Sebrae-MG, 1997. p. 1-25.
- GRECO, SIMARA M. S. **Global Entrepreneurship Monitor Empreendedorismo no Brasil:** 2014. Coordenação de Simara Maria de Souza Silveira Greco; autores: Tales Andreassi... [et al] -- Curitiba: IBQP, 2014. Disponível em: <<http://observatorio.sebraema.com.br/media/2014/12/GEM-2014-completa.pdf>>. Acesso em: 16 nov. 2016.
- HISRICH, R. D.; PETERS, M. P.; SHEPHERD, D. A. **Empreendedorismo.** Tradução de Teresa Cristina Felix de Souza. 7.ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

LANDSTRÖM, H.; BENNER, M. Entrepreneurship research: a history of scholarly migration. In: LANDSTRÖM, H.; LOHRKE, F. (Org.). *Historical foundations of entrepreneurship research*. Great Britain: Edward Elgar Publishing, 2010. p.15-45.

LANDSTRÖM, H.; HARIRCHI, G.; ASTRÖM, F. *Entrepreneurship: exploring the knowledge base*. Research Policy. v. 41, p. 1.154-1.181, 2012.

MINTZBERG, Henry; QUINN, James B. **O processo da estratégia**. 3.ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

MURPHY, P.; LIAO, J.; WELSCH, H. P. *A conceptual history of entrepreneurial thought*. Journal of Management History, v. 12, p.12-35, 2006.

NASCIMENTO, Francisca; LEITE, Denison; ZAIDAM, Zaidiana. Análise de Desempenho em ONGs: propondo um modelo adaptado. In: **Revista Sociedade, Administração e Contemporaneidade (RESAC)**, v. 1, p. 33-39, set. 2011.

SILVA, Z. G. da. **O perfil psicológico do empreendedor**: manual do modelo Cefe – GTZ. Belo Horizonte: Luso Consult/Centro Cape, 1991.

ULHOI, J. P. *The social dimensions of entrepreneurship*. [S.l.]: Technovation, 2005.



Cruzeiro do Sul Virtual
Educação a Distância

www.cruzeirodosulvirtual.com.br
Campus Liberdade
Rua Galvão Bueno, 868
CEP 01506-000
São Paulo - SP - Brasil
Tel: (55 11) 3385-3000



Cruzeiro do Sul
Educacional