Logotipo, nome da empresa

Descrição gerada automaticamenteUniversidade Federal de Santa Catarina – UFSC

Departamento de Ciências da Administração

Curso de Administração

Disciplina: Aspectos Comportamentais do Empreendedor

Professora: Inara Antunes Vieira Willerding

Aluno(a): Felipe de Campos Santos - matricula 17200441

**PROVA**

Orientações Gerais:

* A prova deve ser compreendida como um instrumento de aprendizagem. Por isso, concentre-se nas questões e aproveite o momento para reflexão e ponderação de suas ideias frente o assunto que foi contemplado, até agora, na disciplina.
* Leia com muita atenção o enunciado das questões, atendendo ao que se pede.
* Lembre-se de que os critérios a serem utilizados na avaliação são: elaboração das respostas, por meio da associação aos pressupostos teóricos contemplados sobre o assunto. Mais especificamente: a articulação entre teoria e prática, o poder de argumentação, o encadeamento de ideias e a objetividade.
* Cada questão vale até 2,5 pontos.

1. Há cerca de uma década, o termo empreendedorismo vem sendo amplamente utilizado no Brasil, com várias definições e aplicações nos negócios, na educação e em diversos setores e atividades da sociedade. O empreendedor possui um conjunto de características próprias e não necessariamente precisa ter um negócio próprio ou ser um empresário para atuar usando o empreendedorismo. Cite e descreva os comportamentos esperados de um empreendedor?

Uma pessoa empreendedora deve, em primeiro lugar, ser **criativa**. Para empreender em algo de sucesso, devemos achar uma solução para um problema novo, ou uma nova solução para um problema antigo, e para isso é necessário que a pessoa pense fora da caixa, **inove**.

Além disso, a pessoa deve ser **corajosa**, para possivelmente enfrentar problemas desconhecidos em sua jornada empreendedora, e se manter sempre **resiliente** durante suas quedas e **comprometida** com seu objetivo final.

Durante a construção de seu projeto, essa pessoa deve se comportar como uma pessoa **autodidata**, e saber ir atrás das informações que precisa. Isso não quer dizer que ela deva fazer tudo sozinha, mas nunca depender 100% de outras pessoas é uma jogada segura. Deve ter **atitude** para encarar de frente os problemas e buscar resolvê-los da melhor maneira possível.

E, para finalizar, deve ser uma pessoa **simpática**, pois assim ficará mais fácil criar uma rede de contatos que possa auxiliar e complementar seus objetivos.

1. O que diferencia em um executivo de um empreendedor?

Um executivo, como o nome sugere, é a pessoa que apenas *executa* seu trabalho, faz o que deve ser feito (da melhor maneira ou não) seguindo a visão e propósito que lhe foi passado pelos superiores.

Já um empreendedor coloca a sua visão e propósito naquilo que faz, não deixando de fazer o essencial, mas sim o complementando com suas idéias, e trazendo mudanças positivas e inovativas para o processo em questão.

Um empreendedor é também um executivo, mas o oposto nem sempre é verdade.

1. Em qualquer ramo de negócio, as organizações podem incentivar e despertar em seus colaboradores um perfil empreendedor, estimulando-os para que tenham esse comportamento. No entanto, nem toda empresa tem essa preocupação em criar um ambiente favorável ao desenvolvimento dessa prática. Sendo assim, descreva o que é empreendedorismo e empreendedor corporativo (intraempreendedor).

Empreendedorismo pode ser descrito como a jornada total de criação, planejamento e execução de novos processos, sejam eles completos (idéias novas) ou parciais (inovações em processos já existentes), e que geralmente carregam consigo riscos e oportunidades.

Intraempreendedor é a pessoa que não é dona do negócio (loja, empresa, etc) mas que age ou agiu de maneira empreendedora sobre suas responsabilidades e tarefas dentro do negócio em questão. É a pessoa que, dentro de seu escopo, foi além do mínimo esperado e otimizou processos, trouxe mudanças e criou novas oportunidades de melhoria.

Dessa maneira, a ação da pessoa intraempreendedora acelera as inovações dentro do negócio como um todo, mesmo sem ser a “responsável final” pelo seu sucesso, usando como força motriz os seus próprios talentos e a visão holística e analítica das atuais necessidades do negócio.

1. Ao entrevistar um empreendedor de sucesso no ramo alimentício, obteve-se respostas que se pode identificar seu perfil, algumas de suas características empreendedoras. Após ler o fragmento da entrevista a seguir, identifique pelo menos duas características e explique o porquê dessa dela.

*Na realidade quando eu comecei o próprio negócio eu acho que para mim, eu queria mostrar que naquela situação como eu estava na minha idade, digamos, eu queria provar capacidade de fazer alguma coisa, de ter evolução e seguir em frente.*

*[...] teve uma situação engraçada, um tio colocou [...] uma situação, em que eu de repente não estava capacitado a fazer nada e eu me toquei, “pô estou com trinta e dois anos e aí?*

*Eu era mecânico. Eu estava com essa oficina só que já bem, digamos assim, bem desanimado com a situação porque tinha aquele problema, todo mundo com carro novo, financiamentos maravilhosos para comprar todos os carros, quer dizer, cadê os carros usados para fazer reforma? Então eu vi aquela minha situação [...]. Eu levava uma vida digamos, muito devagar.*

*Nessa situação a primeira atitude na realidade foi tentar trocar, vender, essa oficina que foi vendida no caso e aí começar o sorvete, caldo de cana, água de coco. Isso foi a primeira etapa, só que então gerou uma loucura familiar né. – Pô! O cara tem uma oficina, tem uma clientelazinha lá e vai trocar por uma coisa que não entende nada, vai partir para outro negócio -. Então acho que isso aí foi um grande momento, essa troca. Comecei dentro do quintal da casa a ver que aquilo tinha um mundo de possibilidades. Conversava muito com uma pessoa que logo chegou e falou – Estas fazendo a coisa mais certa do mundo ali naquele local exige realmente uma coisa boa, nesse sentido, porque as pessoas vão lá e não tem nada para consumir. Passou essa primeira jornada, entramos com o cachorro-quente, então isso foi o início. Então, eu digo que a alavanca desse negócio, foi provar para mim mesmo que eu era que capaz de fazer alguma coisa e ir além. Eu acho que ali tinha uma geração de oportunidade, mas primeiramente eu me vi muito afastado daquilo que todo mundo fez, que foi estudar, trabalhar, reorganizar uma vida, fazer tudo, e eu andando de asa delta. Então entrou o segundo grupo digamos assim. Entrou a família e depois funcionários.*

*[...]. Então as pessoas começavam a vir aqui e olhavam: - Pô, mas eu não vim aqui para comer cachorro-quente, sorvete. Eu vim aqui para comer ostra. [...] E aí depois começou a vir as ostras a pedido dos clientes. Mas eu sempre via; - Não! Estamos no caminho [...]. Quando eu colocava uma situação eu sempre tinha um questionamento do outro lado, ou comunitário ou familiar; - Não, mas isso não vai dar certo, isso não vai dar certo*

*Na realidade eu sempre meio que ficava em silencio e disse: - Não! Vai ter que dar certo.*

*Para dar certo eu sempre tomava uma atitude, vou construir, vou botar a mão na massa, porque o problema gerador de tudo, maior eu acho ainda, é que não tinha dinheiro. Que eu tinha que lutar com as próprias mãos. Então, isso tudo foi feito, eu tinha que meter a mão. [...] E digamos, sem um profissional, de madeira, de pedreiro de nada disso, quer dizer então, acabava que quando eu via cada etapa construída [...].*

*Uma das situações foi o seguinte, que eu tinha uma grande dificuldade, inicial é eu estou falando isso tudo, inicial né. Mas claro que teve milhões de situações que é claro a gente teve que colocar a pessoa a fazer. Eu digo sempre que antes de colocar a pessoa a fazer você tem que saber fazer né. Porque determinar uma situação que você não sabe fazer é meio complicado. Então eu me colocava de repente a lavar pratos para aquela pessoa que estava vendo ali; - Pô, ele está lavando prato.*

*Nessa trajetória teve uma situação muito pessoal, que me confortou muito, o Datena [apresentador de televisão] estava aqui uma vez com a família dele sentado aqui, [...] daqui alguns meses, ele fez um programa de televisão aqui de quase vinte minutos então eu pude falar abertamente aqui do restaurante que repercute até hoje. Outra coisa interessante sobre a minha trajetória, foi que a VEJA, deu o prêmio de melhor ostra, o primeiro prêmio. Eu senti que eu naquele ano, eu tinha me empenhado com depurador, a fazer mais curso sobre ostra, trazer biólogo. Foi o primeiro prêmio da veja e o reconhecimento da melhor ostra. Então quer dizer aquilo ali foi uma coisa que eu assino, ali tem a minha mão. Isso eu estou projetado, isso eu trabalhei esse ano.*

*E esse depurador que é essa diferença bastante grande no sucesso no negócio desse prêmio que a VEJA te deu? Esse depurador foi você que inventou foi você que procurou? Quem foi que trouxe esse depurador para o negócio.*

*O Antônio que é o nosso chefe da noite, sempre participou conosco até tem uma menção no cardápio a ele. A primeira vez que ele ouviu falar em depurador de ostra foi na Nova Zelândia. E sempre comentávamos: Um dia temos que implantar um depurador. [...]. Aí quando ele me apresentou a ideia nessa hora me deu um clic. Opa! Se isso tem em algum país tem que ter aqui também, eu acho que vai ser, vai dizer reinventar para dentro de um espaço pequeno um equipamento. Já que lá são megas equipamentos. Então vamos reinventar para um espaço pequeno. Então, entrou o professor da universidade que tinha defendido numa tese em cima de um equipamento da universidade e que ninguém quis comprar a ideia.*

*Mas durante a minha caminhada, corri um risco grande e consciente, quando eu tentei fazer o Alambique que foi uma segunda empresa gerada com recursos daqui. Aí não fui a banco pedir dinheiro não fui nada. E eu cheguei lá e coloquei esse espaço lá que era um espaço meio grande e tentei fazer como uma indústria no caso. Só que não me preocupei em fazer nenhuma pesquisa nada, cheguei e entrei porque achei que teria que fazer e está acabado. Então eu vi que corria um grande risco e também quando eu vi que não estava dando mais, digamos, mais tempo eu também peguei, imediatamente vendi e voltei para o restaurante. Então tracei o foco novamente para esse negócio aqui.*

*[...]. Eu acabei de falar em desafios, mas e se tivesse que fazer uma escolha, o maior desafio acho que foi justamente esse de fazer um restaurante e colocar ele em visão de uma grande comunidade, que eu não via isso assim tendo uma ideia pelo cachorro-quente, sorvete, caldo de cana. Eu sabia que se eu começasse uma terceira etapa já estava visível para mim que não teria sustentação pela comunidade, porque como trazer as pessoas de fora para cá. [...]. É a parte mais gostosa você saber lidar com as pessoas né, é ver a estrutura de cada pensamento, de cada um e jogar isso para dentro da tua mente e tu tentar processar, aquele pensa de uma forma aquele pensa de outra, aquele de outra e outra, e tentar no final do dia, fazer um balanço disso tudo e entender todo mundo para ter um negócio e continuar andando.*

**Correr riscos calculados:**

O depurador de ostras, que teve de ser “reconstruído” para ambientes pequenos;

O alambique, que como ele mesmo disse: “corri um risco grande e consciente”

**Busca de oportunidades e iniciativas:**

Acredito que essa seja a característica mais marcante da entrevista. Diversas vezes, o entrevistado mudou e reencaminhou seus planos, buscando diversificar o âmbito de suas oportunidades (apesar de todas no ramo alimentício), e tomando iniciativas nelas para atingir seu sucesso.

Vale ressaltar um outro ponto que achei interessante na entrevista, que foi o senso natural de liderança do entrevistado. O líder lidera pelo exemplo, e vimos que ele ressaltou a importância de saber fazer algo, e demonstrar, antes de colocar outra pessoa para fazer o trabalho (citação de lavar os pratos, destacada no texto)

Boa Prova!

Obrigado, professora 😁

Felipe de Campos Santos

24/09/2021

