Pergunta

Um profissional tendo trabalhado durante muito tempo como subordinado é possível que ele seja o líder de sua empresa?

Empreendedor que fica mais preso no operacional acaba deixando de se desenvolver. E isso acaba refletindo no negócio.

Ele pode ser muito bom tecnicamente, mas tem que ter noção de gestão. Entretanto, é recomendável contratar alguém do que desenvolver a competência. Montar um time de sucesso é uma habilidade que nem todos os empresários possuem e que faz a diferença.

Os segredos do empreendedorismo podem ser descobertos por qualquer pessoa e de qualquer idade. Fundar um negócio e ser patrão de si mesmo, contudo, pode ser mais complicado do que se imagina. Não basta apenas ter uma boa ideia, é preciso entender o mercado e manter-se atualizado, para que o negócio encontre possibilidades de crescimento.

O empreendedorismo é um conjunto de comportamentos e hábitos. Até pouco tempo, se imaginava que o empreendedor nascia empreendedor, mas hoje é sábio que as características de um empresário de sucesso podem ser adquiridas com capacitação adequada.

Quem deseja abrir o próprio negócio deve se informar, antes de mais nada. É preciso conhecer o mínimo a respeito da atividade que se pretende desenvolver e do mercado no qual quer se envolver. Familiarizar-se com aquilo que se deseja vender, seja o que for, é essencial. Ou seja, dominar o ramo de atividade.

Parte desta capacitação vem da organização dos recursos do negócio. Todos eles: humanos, financeiros e materiais. Um exemplo. O empreendedor não pode confundir o dinheiro da empresa com o seu dinheiro pessoal. Segundo especialistas, esse é um erro comum. É preciso atentar, também, para a escolha do sócio, discutir as expectativas e o papel de cada um no empreendimento.

O empreendedor de sucesso carece de talento para liderar equipes e tomar decisões, porque muitas vezes ele terá de fazer isso sozinho. É preciso ter autonomia e autoconfiança. Ele ainda deve saber usar estratégias para influenciar ou persuadir pessoas.

As dificuldades vão acontecer, até porque o empresário de micro e pequena empresa muitas vezes é solitário. Desistir com facilidade não faz parte do dia a dia de nenhum empreendedor de sucesso. Não vai acertar de primeira, errar ajuda a conseguir ir para frente. Faz parte do sucesso ele errar. E é o empreendedor que tem perseverança para continuar que pode se destacar no mercado.

O empreendedor deve ser o líder na sua empresa. Ele deve ser um bom ouvinte e deve saber estimular permanentemente a equipe, motivá-la e deixá-la comprometida.

--

O empreendedor é uma pessoa criativa, inovadora, marcada pela capacidade de estabelecer e atingir objetivos. É aquele que desenvolve e realiza visões, usando-as para detectar oportunidades de negócios e tomar decisões moderadamente arriscadas. Ele cria um novo negócio em função do risco e da incerteza, com o propósito de conseguir lucro e crescimento, mediante identificação de oportunidade de mercado.

Antes de se iniciar no mundo empresarial é importante que o empreendedor realize uma auto avaliação, refletindo sobre aspectos de sua personalidade. Qualquer que seja o negócio, ele necessita ter uma força sempre presente: a auto-motivação.

--

Principais características que um empreendedor sucesso. São elas:

1. Busca de Oportunidades e Iniciativa

Busca constante por oportunidades de negócios. Estar sempre atento ao que acontece no mercado em que vai atuar. Colocar em prática uma ideia de negócio quando muitas pessoas tentam te convencer a não fazer.

Desenvolve a capacidade de se antecipar aos fatos e de criar oportunidades de negócios com novos produtos e serviços. Um empreendedor com essas características bem trabalhadas:

• Age com proatividade, antecipando-se as situações

• Busca a possibilidade de expandir seus negócios

• Aproveita oportunidades incomuns para progredir

2. Persistência

Desenvolve a habilidade de enfrentar obstáculos para alcançar o sucesso. A pessoa com essas características:

• Não desiste diante de obstáculos

• Reavalia e insiste ou muda seus planos para superar objetivos

• Esforça-se além da média para atingir seus objetivos

3. Correr Riscos Calculados

Arriscar-se faz parte do ato de empreender. O empreendedor corre perigo quando está desinformado. Se tem as informações, pode tomar decisões complexas com risco calculado. Correr riscos é diferente de correr perigo. O empreendedor corre perigo quando está desinformado. Se tem as informações, pode tomar decisões complexas com risco calculado.

Envolve a disposição de assumir desafios e responder por eles. O empreendedor com esta característica:

• Procura e avalia alternativas para tomar decisões

• Busca reduzir as chances de erro

• Aceita desafios moderados, com boas chances de sucesso.

4. Exigência de Qualidade e Eficiência

As pequenas empresas dispõem de menos recursos, então precisam garantir que eles sejam bem aproveitados. É preciso conquistar o cliente, o público alvo e direcionar os esforços

Relaciona-se com a disposição e a inclinação para fazer sempre mais e melhor. Um empreendedor com essa característica:

• Melhora continuamente seu negócio ou seus produtos

• Satisfaz e excede as expectativas dos clientes

• Cria procedimentos para cumprir prazos e padrões de qualidade

5. Comprometimento

Característica que envolve sacrifício pessoal, colaboração com os funcionários e esmero com os clientes. O empreendedor:

• Traz para si mesmo as responsabilidades sobre sucesso e fracasso

• Atua em conjunto com a sua equipe para atingir os resultados

• Coloca o relacionamento com os clientes acima das necessidades de curto prazo.

6. Busca de Informações

Característica que envolve a atualização constante de dados e informações sobre clientes, fornecedores, concorrentes e sobre o próprio negócio. O empreendedor:

• Envolve-se pessoalmente na avaliação do seu mercado

• Investiga sempre como oferecer novos produtos e serviços

• Busca a orientação de especialistas para decidir

7. Estabelecimento de Metas

Compreende saber estabelecer objetivos que sejam claros para a empresa, tanto em longo como em curto prazo. Assim, o empreendedor:

• Persegue objetivos desafiantes e importantes para si mesmo

• Tem clara visão de longo prazo

• Cria objetivos mensuráveis, com indicadores de resultado

8. Planejamento e Monitoramento Sistemáticos

Capacidade de planejamento: ter a visão de onde está, onde quer chegar e o que é preciso fazer. Criar planos de ações e priorizá-las dentro do negócio. Monitorar, corrigir e rever. Isso pressupõe que se avalie as melhores alternativas para alcançar seus objetivos estabelecidos durante o planejamento.

Ter metas e monitorar as informações de uma empresa são atitudes necessárias para quem deseja crescer de maneira planejada. Para Leite, montar um plano de negócios no começo da empreitada e depois deixar de lado não é recomendável.

O empreendedor precisa saber o quanto ele precisa vender para dar certo, o quanto precisa para ter de lucro. Tem que ter indicadores para acompanhar o negócio dele.

Desenvolve a organização de tarefas de maneira objetiva, com prazos definidos, a fim de que possam ter os resultados medidos e avaliados. O empreendedor com essa característica bem trabalhada:

• Enfrenta grandes desafios, agindo por etapas

• Adequa rapidamente seus planos às mudanças e variáveis de mercado

• Acompanha os indicadores financeiros e os leva em consideração no momento de tomada de decisão.

9. Persuasão e Rede de Contatos

Rede de contatos: é importante participar de eventos e feiras relacionados ao seu produto. Lembre-se também de que ambientes informais ajudam a formar bons contatos

Engloba o uso de estratégia para influenciar e persuadir pessoas e se relacionar com pessoas chave que possam ajudar a atingir os objetivos do seu negócio. Dessa forma, o empreendedor:

• Cria estratégias para conseguir apoio para seus projetos

• Obtém apoio de pessoas chave para seus objetivos

• Desenvolve redes de contatos e constrói bons relacionamentos comerciais

10. Independência e Autoconfiança

Confiar em suas próprias opiniões e transmitir confiança para sua equipe são comportamentos essenciais para quem almeja ter sucesso no mundo do empreendedorismo.

Para Ribeiro, discutir os dilemas com alguém que você confia é uma maneira de trabalhar a autoconfiança. O mentor pode ser desde o investidor do negócio a um profissional experiente no mercado.

Desenvolve a autonomia para agir e manter sempre a confiança no sucesso. Um empreendedor que possui essa característica:

• Confia em suas próprias opiniões mais do que nas dos outros

• É otimista e determinado, mesmo diante da oposição

• Transmite confiança na sua própria capacidade

Quando surgiu o empreendedorismo?

Vamos entender um pouco mais sobre o desenvolvimento do empreendedorismo e seu surgimento no Brasil e no Mundo!

Postado em 10/01/2015 às 15:05

O impacto do empreendedorismo no mundo inteiro foi estrondoso, principalmente no que se refere às mudanças no mercado, que se tornou muito mais competitivo e amplo a partir da dinâmica influenciada pelo potencial empreendedor. A primeira noção que tivemos de empreendedorismo veio com os franceses que criaram o termo empreendedorismo para diferenciar um empreendedor de um capitalista (o profissional que fornecia capital). Assim diferenciados, o empreendedor se confundia levemente com um administrador, a partir do ponto de vista econômico.

Como um investidor, inovador e gestor, o empreendedor logo teve seu aspecto expandido no mercado de trabalho, tornando-se um profissional real, com intenções variadas e amplos planejamentos. Rumo ao sucesso de carreira, o empreendedor se fortaleceu em áreas diversas, tomando jovens e adultos numa jornada altamente inventiva e diferenciada.

Antes deste progresso na carreira e no perfil empreendedor, vamos entender um pouco mais sobre o desenvolvimento do empreendedorismo e seu surgimento.

Surgimento do empreendedorismo



O empreendedor surge como uma figura independente de capitalistas, sendo o profissional que trabalha com seus próprios planos e investimentos, sem o dedo de terceiros. Atualmente, o conceito se refere ao profissional que dá início a uma organização, tanto em setores inovadores quanto tradicionais, mas no início de seu trabalho, o conceito era sobre um profissional que possuía habilidades técnicas para produzir, colaborando no desenvolvimento econômico com a transformação de recursos em negócios lucrativos.

O empreendedorismo se desenvolveu como um serviço de criação diferenciada e valorizada, que envolve dedicação de tempo, esforço, assumida de riscos financeiros, psicológicos e sociais, além da contribuição com as necessidades sociais e a busca pela satisfação econômica.

No período da industrialização pelo mundo, as ações desenvolvidas pelos empreendedores englobavam a organização e o controle, confundindo os mesmos com administradores, engajando o mesmo perfil até a divisão do trabalho e a época de urbanização, com produção em série e máquinas produtivas.

História do empreendedorismo no Brasil



O empreendedorismo surge no Brasil nos anos 90, durante a abertura brasileira para a economia. Com a entrada de fornecedores estrangeiros que controlavam nossos preços, alguns setores que não conseguiam competir com produtos importados engajavam novos planos, gerenciando novos projetos e abrindo negócios e oportunidades em torno de produtos de competências variadas. Entre os caminhos do empreendedor, muitos brasileiros se envolveram ao ramo e construíram seus negócios.

Estima-se que em 2009, haviam aproximadamente 19 milhões de brasileiros empreendedores em nosso país, entre setores e organizações variadas. Quer tornar-se um? Então, [clique aqui e comece a caminhada](https://www.iped.com.br/gestao-e-lideranca/curso/empreendedorismo)!