

Empreendedorismo: a necessidade de se aprender a empreender

Autoria: Ailton Carlos da Silveira, Giovanni Gonçalves, Jardel Javarini Boneli, Niciane Estevão Castro e Priscila Amorim Barbosa (Graduandos de Administração Faculdade Novo Milênio) e Daniele Jannotti S. Villena (Mestre em Administração e Professora da Faculdade Novo Milênio)

Resumo: Este artigo apresenta o empreendedorismo como a criação de algo novo a partir da identificação de uma oportunidade, a dedicação, a persistência e a ousadia aparecem como atitudes imprescindíveis neste processo para se obter os objetivos pretendidos. Os riscos, naturalmente presentes no empreender, deverão ser previstos e calculados. Ainda, contextualiza-se o empreendedorismo na conjuntura econômica brasileira, abordando quando e de que forma surge a necessidade de se difundir uma cultura empreendedora e salienta a distinção entre empreendedor e administrador, não estando absorto da correlação existente entre eles.

Palavras-chaves: Empreendedorismo; Empreendedor; Administrador; Planejamento.

INTRODUÇÃO

O conceito de empreendedorismo é muito subjetivo, todos parecem conhecer, mas não conseguem definir realmente o que seja. Essa subjetividade pode ser devido as diferentes concepções ainda não consolidadas sobre o assunto ou por se tratar de uma novidade, principalmente no Brasil, onde o tema se popularizou a partir da década de 90. A ascensão do empreendedorismo vem paralelamente ao processo de privatização das grandes estatais e abertura do mercado interno para concorrência externa. Daí a grande importância de desenvolver empreendedores que ajudem o país no seu crescimento e gere possibilidade de trabalho, renda e maiores investimentos.

Por isso, nesse artigo propôs-se apresentar o que é o empreendedorismo, seu histórico, características de um empreendedor, bem como apontar as similaridades e diferenças entre o empreendedor e o administrador, a fim de destacar a importância de assumir ambos os papéis.

1 EMPREENDEDORISMO: HISTÓRICO E DEFINIÇÃO

De acordo com o dicionário eletrônico Wikipédia, empreendedorismo é o movimento de mudança causado pelo empreendedor, cuja origem da palavra vem do verbo francês “*entrepreneur*” que significa aquele que assume riscos e começa algo de novo. Apesar do empreendedorismo estar cada vez mais em evidência nos artigos, revista, *internet*, livros e aparentar ser um termo “novo” para os profissionais, é um conceito antigo que assumiu diversas vertentes ao longo do tempo. Só no início do século XX, a palavra empreendedorismo foi utilizada pelo economista Joseph Schumpeter em 1950 como sendo, de forma resumida, uma pessoa com criatividade e capaz de fazer sucesso com inovações. Mais tarde, em 1967 com K. Knight e em 1970 com Peter Drucker foi introduzido o conceito de risco, uma pessoa empreendedora precisa arriscar em algum negócio. E em 1985 com Pinchot foi introduzido o conceito de intra-empendedor, uma pessoa empreendedora, mas dentro de uma organização.

Buscando ainda as raízes do empreendedorismo, Dornelas (2001) faz um resgate histórico e identifica que a primeira definição de empreendedorismo é creditada a Marco Polo, sendo o empreendedor aquele que assume os riscos de forma ativa, físicos e emocionais, e o capitalista assume os riscos de forma passiva. Na Idade Média, o empreendedor deixa de assumir riscos e passa a gerenciar grandes projetos de produção principalmente com financiamento governamental. E no século XVII, surge a relação entre assumir riscos e o empreendedorismo. Bem como a criação do próprio termo empreendedorismo que diferencia o fornecedor do capital, capitalista, daquele que assume riscos, empreendedor. Mas somente no século XVIII, que capitalista e empreendedor foram completamente diferenciados, certamente em função do início da industrialização.

Com as mudanças históricas, o empreendedor ganhou novos conceitos, na verdade, são definições sob outros ângulos de visão sobre o mesmo tema, conforme Britto e Wever (2003, p. 17), “uma das primeiras definições da palavra empreendedor, foi elaborada no início do século XIX pelo economista francês J. B. Say, como aquele que “transfere recursos econômicos de um setor de produtividade mais baixa para um setor de produtividade mais elevada e de maior rendimento””. No século XX, tem-se a definição do economista moderno, de Joseph Schumpeter, já citada acima sucintamente, “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” (SCHUMPETER, 1949, apud DORNELAS, 2001, p. 37).

Contudo, parece que uma definição de empreendedor que atende na atualidade é de Dornelas (2001, p. 37), que está baseada nas diversas definições vistas até então, “o empreendedor é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados”. Caracteriza a ação empreendedora em todas as suas etapas, ou seja, criar algo novo mediante a identificação de uma oportunidade, dedicação e persistência na atividade que se propõe a fazer para alcançar os objetivos pretendidos e ousadia para assumir os riscos que deverão ser calculados.

2 FORMAÇÃO E CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR

Existe a concepção do empreendedor nato, aquele que nasce com as características necessárias para empreender com sucesso. No entanto, como se trata de um ser social, influenciado pelo meio que em que vive, a formação empreendedora pode acontecer por influência familiar, estudo, formação e prática.

Para Dolabella (1999, p. 12), para se aprender a empreender, faz-se necessário um comportamento pró-ativo do indivíduo, o qual deve desejar “aprender a pensar e agir por conta própria, com criatividade, liderança e visão de futuro, para inovar e ocupar o seu espaço no mercado, transformando esse ato também em prazer e emoção”.

No campo científico e acadêmico, a formação empreendedora pode ser caracterizada por situações que contribuem diretamente para que esta ação aconteça. Entre elas, podem-se citar duas características que incidem diretamente, a primeira é a natureza da ação, caracterizada por buscar fazer algo inovador ou diferente do que já é feito. Neste ponto, o empreendedorismo está ligado diretamente às modificações de processos (ou de produtos). E a segunda é a falta ou inexistência de controle sobre as formas de execução e recursos necessários para se desenvolver a ação desejada, liberdade de ação.

Estes dois fatores são considerados importantes na ação empreendedora, uma execução de algo sem controle e sem métodos com uma nova concepção. Isso não significa que todas as ações de mudanças são empreendedoras. Será se, ambos os quesitos estiverem presentes. Da

mesma forma, nem todas as ações desenvolvidas, com risco, sem controle dos processos são ações empreendedoras, pois nem sempre são ações inovadoras.

Filon (1999), estabelece um modelo com quatro fatores fundamentais para que uma ação seja empreendedora (visão, energia, liderança e relações), visando à formação do profissional empreendedor. Destaca-se como principal característica as relações, a qual, segundo o autor, se obtém os conhecimentos fundamentais e necessários dentro de uma estrutura de mercado: as informações necessárias para a tomada de decisões e o conhecimento da realidade do mercado.

Atualmente, as organizações possuem uma grande necessidade de buscar e desenvolver profissionais com perfil empreendedor, devido ao fato de estes, serem os responsáveis pelas modificações, criações e visões inovadoras para se obter um destaque maior e uma diferenciação positiva frente à concorrência.

Os empreendedores são visionários, dotados de idéias realistas e inovadoras, baseados no planejamento de uma organização, intervêm no planejado e propõem mudanças. O empreendedor desenvolve um papel otimista dentro da organização, capaz de enfrentar obstáculos internos e externos, sabendo olhar além das dificuldades, com foco no melhor resultado.

Além das características acima comentadas, o empreendedor tem um perfil de liderança para obter êxito em suas atividades, como é o grande responsável em colocar em prática as inovações, métodos e procedimentos que propôs, deverá estimular os envolvidos na realização das atividades, de forma a alcançar as metas traçadas.

3 O EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

Segundo Dornelas (2001), o empreendedorismo ganhou força no Brasil somente a partir da década 1990, com a abertura da economia que propiciou a criação de entidades como SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e SOFTEX (Sociedade Brasileira para Exportação de Software). Antes desse momento o termo empreendedor era praticamente desconhecido e a criação de pequenas empresas era limitada, em função do ambiente político e econômico nada propício do país. Porém, não significa que

não existiram empreendedores, deve-se salientar que muitos visionários atuaram em um cenário obscuro, deram tudo de si, mesmo sem conhecerem formalmente finanças, marketing, organização e outros conteúdos da área empresarial, a exemplo, o célebre industrial Francisco Matarazzo, e tantos outros que contribuíram para o desenvolvimento da economia do país.

O SEBRAE é amplamente difundido entre os pequenos empresários brasileiros, com finalidade de informar e dar suporte necessário para a abertura de uma empresa, bem como acompanhar através de consultorias seu andamento, solucionando pequenos problemas do negócio. Este órgão está de certa forma, implantando a cultura empreendedora nas universidades brasileiras, ao promover em parceria com outros países, o Desafio SEBRAE, uma competição entre acadêmicos de várias nacionalidades, que têm como tarefa, administrar uma empresa virtual.

A SOFTEX foi criada para ampliar o mercado das empresas de software através da exportação e incentivar a produção nacional, para isso foram desenvolvidos projetos para a capacitação em gestão e tecnologia dos empresários de informática. Além de alavancar o desenvolvimento de tecnologias nacionais, essa entidade conseguiu através de seus programas, popularizar no país termos como plano de negócios (*business plan*) que até então eram ignorados pelos empresários.

Apesar do pouco tempo, o Brasil apresenta ações que visam desenvolver um dos maiores programas de ensino de empreendedorismo e potencializa o país perante o mundo nesse milênio. Dornelas (2001, p. 25 e 26) cita alguns exemplos:

1. Os programas SOFTEX e GENESIS (Geração de Novas Empresas de Software, Informação e Serviço), que apóiam atividades de empreendedorismo em software, estimulando o ensino da disciplina em universidades e a geração de novas empresas de software (*start-ups*).
2. Ações voltadas à capacitação do empreendedor, como os programas EMPRETEC e Jovem Empreendedor do SEBRAE. E ainda o programa Brasil Empreendedor, do Governo Federal, dirigido à capacitação de mais de 1 milhão de empreendedores em todo país e destinando recursos financeiros a esses empreendedores, totalizando um investimento de oito bilhões de reais.
3. Diversos cursos e programas sendo criados nas universidades brasileiras para o ensino do empreendedorismo. É o caso de Santa Catarina, com programa Engenheiro Empreendedor, que capacita alunos de graduação em engenharia de todo o país. Destaca-se também o programa REUNE, da CNI (Confederação Nacional das Indústrias), de difusão do empreendedorismo nas escolas de ensino superior do país, presente em mais de duzentas instituições brasileiras.

4. A recente explosão do movimento de criação de empresas de Internet no país, motivando o surgimento de entidades com o Instituto e-cobra, de apoio aos empreendedores das ponto.com (empresas baseadas em Internet), com cursos, palestras e até prêmios aos melhores planos de negócios de empresas *Start-ups* de Internet, desenvolvidos por jovens empreendedores.
5. Finalmente, mas não menos importante, o enorme crescimento do movimento de incubadoras de empresas no Brasil. Dados da ANPROTEC (Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos de Tecnologias Avançadas) mostram que em 2000, havia mais de 135 incubadoras de empresas no país, sem considerar as incubadoras de empresas de Internet, totalizando mais de 1.100 empresas incubadoras, que geram mais de 5.200 empregos diretos.

Essas iniciativas são de suma importância para os empreendedores brasileiros que apesar dos percalços são fundamentais para a economia do país. No entanto, é necessário que ações governamentais resgatem o avanço proveniente da iniciativa privada e de entidades não-governamentais, valorizem a capacidade empreendedora dos brasileiros e solucionem os problemas apontados no relatório Global Monitor (GEM) - Monitor Global do Empreendedorismo, organizado pela Babson College, EUA, e London School of Business, Inglaterra, e realizado em 29 países, apontou os seguintes resultados para o Brasil em 2001 (BRITTO; WEVER, 2003, p.20 e 21):

- O Brasil possui um nível relativamente alto de atividade empreendedora: a cada 100 adultos, 14,2 são empreendedores, colocando-o em quinto lugar do mundo. No entanto, 41% deles estão envolvidos por necessidade e não por oportunidade;
- As mulheres brasileiras são bastante empreendedoras: a produção é de 38%, a maior entre os 29 países participantes do levantamento;
- A intervenção governamental possui duas facetas: tem diminuído, mas ainda se manifesta como um fardo burocrático;
- A disponibilidade de capital no Brasil se ampliou. Mas muitos empreendedores brasileiros ainda percebem o capital como algo difícil e custoso de se obter. Para piorar, os programas de financiamento existentes não são bem divulgados;
- A falta de tradição e o difícil acesso aos investimentos continuam a ser principais impedimentos à atividade empreendedora, o brasileiro não tem o hábito de fazer planos para o longo prazo, devido à conjuntura econômica do país. Nos países desenvolvidos, é perfeitamente comum o financiamento de imóveis, com planos que levam de dez a trinta anos para serem liquidados. Existe uma necessidade urgente de estimar as práticas de investimentos;
- O tamanho do país e suas diversidades regionais exigem programas descentralizados. As diferenças regionais de cultura e infra-estrutura também exigem uma abordagem localizada do capital de investimento e dos programas de treinamento;
- Infra-estrutura precária e pouca disponibilidade de mão-de-obra qualificada têm impedido a proliferação de programas de incubação de novos negócios fora os centros urbanos;

- O ambiente político e econômico tem aumentado o nível de risco e incerteza sobre a estabilidade e o crescimento. Sobreviver em uma economia completamente instável é extremamente complicado, devemos ressaltar ainda, que no Brasil não existem políticas industriais concretas, as políticas aqui existentes giram em torno de subsídios e tarifas, políticas protecionistas são nocivas à economia, pois agindo desta forma, o país pode ser vítima de políticas intervencionistas por parte de outros países, o que dificulta as exportações. Contudo, a consolidação do capital de risco e o papel do *Angel* (“anjo”- investidor pessoa física) também estão se tornando realidade, motivando o estabelecimento de cenários otimistas para os próximos anos;
- Existe uma necessidade de aprimoramento no sistema educacional como um todo o que estimulará a cultura empreendedora entre os jovens adultos;
- Não há proteção legal dos direitos de propriedade intelectual, altos custos para registros de patentes no país e fora dele e poucos mecanismos de transferência tecnológica. As universidades ainda estão isoladas da comunidade de empreendedores.

Portanto, percebe-se que o início da difusão do empreendedorismo no Brasil, nasce por conveniência do governo e sobrevivência de muitos trabalhadores que saíram das grandes estatais após o processo de privatização. A partir disso, o governo se propõe a fornecer subsídios, acima citados, para que os trabalhadores tivessem a possibilidade de contribuir para o desenvolvimento e a geração de emprego no Brasil.

4 EMPREENDEDOR X ADMINISTRADOR

Uma das grandes diferenças entre o empreendedor e as pessoas que trabalham em organizações é que o empreendedor define o objeto que vai determinar seu próprio futuro (Filion, 1999). Ou seja, apesar das similaridades nas funções empreendedoras e administradoras, conceituadas desde a abordagem clássica pelos atos de planejar, organizar, dirigir e controlar existe o diferencial visionário característico dos empreendedores.

Por essa característica, o empreendedor direciona as atividades para o aspecto estratégico das organizações, enquanto o administrador limita e coordena as atividades diárias. Segundo Dornelas (2001), “as diferenças entre os domínios empreendedor e administrativo podem ser comparadas em cinco dimensões distintas de negócio: orientação estratégia, análise das oportunidades, comprometimento dos recursos, controle dos recursos e estrutura gerencial”. Conforme detalhado no quadro abaixo:

Domínio Empreendedor		Dimensões-chave do negócio		Domínio Administrativo
Pressões nessa direção				Pressões nessa direção
Mudanças Rápidas:				
<ul style="list-style-type: none">• Tecnológicas• Valores sociais• Regras políticas	Dirigido pela percepção de oportunidades	Orientação estratégica	Dirigido pelos recursos atuais sob controle	Critérios de medição de desempenho; sistemas e ciclos de planejamento.
Orientações para ação; decisões rápidas; gerenciamento de risco.	Revolucionário com curta duração	Análise das oportunidades	Revolucionário de longa duração	Reconhecimento de várias alternativas; negociação da estratégia; redução do risco.
Falta de previsibilidade das necessidades; falta de controle exato; necessidade de aproveitar mais oportunidades; pressão por mais eficiência.	Em estágios periódicos com mínima utilização em cada estágio	Comprometimento dos recursos	Decisão tomada passo a passo, com base em um orçamento.	Redução dos riscos pessoais; utilização de sistemas de alocação de capital e de planejamento formal.
Risco de obsolescência; necessidade de flexibilidade.	Uso mínimo dos recursos existentes ou aluguel dos recursos extras necessários	Controle dos recursos	Habilidade no emprego dos recursos	Poder, status e recompensa financeira; medição da eficiência; inércia e alto custo das mudanças; estrutura da empresa.
Coordenação das áreas-chave de difícil controle; desafio de legitimar o controle da propriedade; desejo dos funcionários de serem independentes.	Informal, com muito relacionamento pessoal.	Estrutura gerencial	Formal, com respeito à hierarquia.	Necessidade de definição clara de autoridade e responsabilidade; cultura organizacional; sistemas de recompensa; inércia dos conceitos administrativos.

Quadro 1: Comparação dos domínios empreendedores e administrativos (adaptado de Hisrich, 1986).
 Fonte: Dornelas (2001, p. 34 e 35).

Conforme se percebe a partir do quadro, um empreendedor está sempre com foco em futuro e o administrador, principalmente no presente, seria impossível escolher um destes perfis como melhor que o outro, afinal o ideal é que todo administrador seja empreendedor e vice-versa, porém isso nem sempre se faz necessário, depende da posição que o sujeito ocupa numa

empresa, do ideal de vida, do planejamento para seu patrimônio entre outras motivações. E ainda, de acordo com o quadro, o empreendedor privilegia as pessoas como fonte de obtenção de resultado, ao contrário o administrador privilegia regras e procedimentos. A palavra estratégia define bem o empreendedor e para definir administrador seria planejamento e controle.

No Quadro 2 encontra-se uma comparação entre as características de um empreendedor e de um gerente tradicional. É importante lembrar que a difusão da necessidade de empreender é muito recente.

Temas	Gerentes Tradicionais	Empreendedores
Motivação principal	Promoção e outras recompensas tradicionais da corporação, como secretária, status, poder etc.	Independência, oportunidade para criar algo novo, ganhar dinheiro
Referência de tempo	Curto prazo, gerenciando orçamentos semanais, mensais etc. e com horizonte de planejamento anual	Sobreviver e atingir cinco a dez anos de crescimento do negócio
Atividade	Delega e supervisiona	Envolve-se diretamente
Status	Preocupa-se com o status e como é visto na empresa	Não se preocupa com o status
Como vê o risco	Com cautela	Assume riscos calculados
Falhas e erros	Tenta evitar erros e surpresas	Aprende com erros e falhas
Decisões	Geralmente concorda com seus superiores	Segue seus sonhos para tomar decisões
A quem serve	Aos outros (superiores)	A si próprio e a seus clientes
Histórico familiar	Membros da família trabalharam em grandes empresas	Membros da família possuem pequenas empresas ou já criaram algum negócio
Relacionamento com outras pessoas	A hierarquia é a base do relacionamento	As transações e acordos são a base do relacionamento

Quadro 2: Comparação entre gerentes tradicionais e empreendedores (Hisrich, 1998)

Fonte: Dornelas (2001. p. 36).

O quadro acima mostra que ao gerente tradicional cabia gerenciar os recursos disponíveis enquanto que ao empreendedor cabe multiplicar os recursos e utilizá-los de forma surpreendente em favor próprio, da sociedade e do país.

Dados os dois quadros, não se pode fazer uma comparação direta entre um gerente tradicional e um administrador, isso seria ofensivo para o segundo, visto que o administrador não deve ser tradicional, pois o ambiente sob o qual administra muda e exige mudanças rápidas e contínuas, portanto apesar de algumas características serem similares existe um abismo entre gerentes tradicionais e administradores.

Para finalizar, considera-se o planejamento com visão de futuro um dos principais diferenciais entre o empreendedor e o administrador. Porém, se planejar é uma das funções básicas do administrador, apontadas na abordagem clássica, Dornelas (2001, p. 37) considera isso um paradoxo pois, “o empreendedor estaria sendo um administrador completo, que incorpora as várias abordagens existentes sem se restringir a apenas uma delas e interage com seu ambiente para tomar as melhores decisões”.

5 CONCLUSÃO

Conclui-se que, o conceito de empreendedorismo não teve grande variação no tempo. Existe, normalmente, uma confusão entre empreendedores e administradores, porém a partir do levantamento bibliográfico realizado percebeu-se que, nem sempre um administrador é empreendedor e vice-versa, mesmo que isso seja desejável. Para um administrador possuir ou desenvolver características empreendedoras pode ser útil para olhar mais longe, ter uma visão de futuro que lhe permita planejar o presente.

E de outro lado, nem todos os profissionais em uma organização serão empreendedores, dependendo da atividade isso nem é desejável, visto que o empreendedor precisa ter ao lado pessoas com características diversas para enriquecer sua equipe e garantir diferentes olhares. Existem empreendedores natos, porém existe também a possibilidade de desenvolver características empreendedoras, por isso o Sebrae, Senai, Senac, e muitas escolas de administração, economia, engenharia, dentre outras possuem na grade curricular uma disciplina voltada ao empreendedorismo.

Portanto, empreendedor é o diferencial numa organização. Diferencial este que fazendo uma analogia a uma peça automotiva pode representar uma peça que une, como as engrenagens do motor às rodas, ou seja, é ela que faz com que todo o conjunto se movimente dando às rodas a força e assumindo todos os riscos previamente calculados, impactos que serão causados pelo

caminho a ser tomado. A diferença entre o diferencial mecânico e diferencial empreendedor é que, o mecânico tem um lugar específico e o empreendedor não, mesmo assim continua ser uma peça importante para o sucesso de uma organização.

REFERÊNCIAS

BRITTO, Francisco; WEVER, Luiz. **Empreendedores brasileiros: vivendo e aprendendo com grandes nomes**. Rio de Janeiro: Campus, 2003.

DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luísa**. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2001.

FILION, Luis Jacques. **Empreendedores e Proprietários de Pequenos Negócios**. Revista USP – Revista da Administração, São Paulo, 1999.

MARCOVITCH, Jacques. Lições do pioneirismo no Brasil. **HSM Management**, V. 4, n. 57, p.20-28. Jul/Ago. 2006.

WIKIPÉDIA. **Enciclopédia eletrônica**. Disponível em <http://pt.wikipedia.org>. Acesso em 10 de julho de 2007.