



O EMPREENDEDOR

Luiz Ricardo Uriarte *
Édis Mafra Lapolli **
Ricardo Miranda Barcia ***
Lia Caetano Bastos ****

* Laboratório de Ensino a Distância
Universidade Federal de Santa Catarina
ricardo@led.ufsc.br

** Escola de Novos Empreendedores
Universidade Federal de Santa Catarina
lapolli@ecv.ufsc.br

*** Engenharia de Produção e Sistemas
Universidade Federal de Santa Catarina
rbarcia@led.ufsc.br

**** Engenharia de Produção e Sistemas
Universidade Federal de Santa Catarina
lia@eps.ufsc.br

RESUMO

Inicialmente este artigo procura definir o que é um empreendedor, através de teorias e comparações, para que, em seguida, se possa descrever suas principais características comportamentais atribuídas pela literatura existente. São analisados os principais fatores individuais e grupais associados ao sucesso do empreendedor. Aborda também sobre o perfil empreendedor ideal. Por fim, discute-se sobre o fato de abrir um negócio próprio.

PALAVRAS-CHAVE: Características, comportamento, empreendedor, empresário, negócio próprio, perfil.

APRESENTAÇÃO

Um dos principais motores da sociedade moderna é o empreendedor. É ele que, através dos seus negócios, gera riqueza e bem-estar. É ele que gera empregos.

O empreendedor é alguém que define metas, busca informações e é obstinado. Embora muitas pessoas adquiram estas características sem precisar frequentar cursos, tem-se a firme convicção de que elas podem ser desenvolvidas e lapidadas.

A figura lendária e mística do empreendedor ganha destaque na atualidade em função da necessidade de se gerar novos postos de trabalho. O desemprego, no âmbito mundial, alcança hoje os níveis mais altos desde a crise dos anos 30. No Brasil, esta situação vem se agravando. Cresce o número de pessoas sub-empregadas e desempregadas, e uma multidão de jovens, muitos sem qualificação, adentram ao mercado de trabalho todos os anos. Segundo Jeremy Rifftin, em seu livro "Fim dos empregos", "redefinir oportunidades e responsabilidades para milhões de pessoas numa sociedade, sem o emprego de massa formal, deverá ser a questão social mais premente do próximo século" [Cunha, 1997].



O empreendedor é, sobretudo, aquele indivíduo que tem necessidade e é capaz de desenvolver novos projetos, o empreendedor é aquele que assume a responsabilidade de conduzir um negócio próprio, de tal forma que esse empreendimento funcione e alcance sucesso. [Azevedo, 1994].

EMPREENDEDOR X EMPRESÁRIO

Segundo Cristiano Cunha [Cunha, 1997], ser empreendedor não é a mesma coisa que ser empresário. Empresário é aquele que chegou, por uma razão qualquer, à posição de dono da empresa, e desta tira seus lucros.

Apenas uma parcela dos empresários é constituída por legítimos empreendedores, aqueles que realmente disputam e sabem vencer o jogo.

O que distingue os empreendedores dos meros participantes são dois tipos de virtudes: as de apoio e as superiores.

As virtudes de apoio são importantes e necessárias, mas as virtudes superiores são privativas apenas aos grandes empreendedores.

VIRTUDES DE APOIO

As virtudes de apoio são comuns a outros grupos, como os bons administradores. São elas: visão, energia, comprometimento, liderança, obstinação e capacidade de decisão/concentração.

Visão: jornada mental que liga o hoje ao amanhã, ou seja, o conhecido ao desconhecido, estabelecendo assim seu rumo a longo prazo. Com base na visão, o empreendedor busca idéias e conceitos que possibilitem caminhar segundo uma direção preestabelecida, e convence pessoas a adotar a visão e a procurar maneiras para desenvolvê-la.

Energia: empreendedores são carregados de energia, estão sempre buscando algo para fazer, não gostam de perder tempo. Para ter sucesso, o empreendedor deve ter energia e estar disposto a se sacrificar para atingir seus objetivos, caso seja necessário.

Comprometimento: os empreendedores estão sempre dispostos a se sacrificar ou despende esforço pessoal fora do comum para concretizar um projeto. Além disso, sabem que para conduzir um grupo de pessoas por caminhos nem sempre fáceis é necessário tratá-las da maneira mais correta possível. Se for preciso, o empreendedor se junta aos funcionários para terminar uma tarefa.

Liderança: o empreendedor possui forte capacidade de liderança. Ele é capaz de agregar pessoas em torno de si e movê-las em direção aos objetivos por ele determinados. Como líder autêntico, possui ideais e objetivos. Para realizá-los, emprega estratégias conscientes ou inconscientes, buscando influenciar ou persuadir os outros. Ao buscar apoio, se associa às pessoas-chave como agentes, criando uma rede de contatos. Estas estratégias são utilizadas, principalmente, para desenvolver e manter relações comerciais.

Obstinação: o empreendedor é um guerreiro obstinado. Ele gosta de competir. Quando entra em uma disputa por uma causa ou um ideal, só sai como vencedor. Não conseguindo vencer da primeira vez, não desiste, volta com carga total assim que for possível. Neste caso, usa estratégias alternativas a fim de enfrentar os desafios e superar os obstáculos.

Capacidade de decisão/concentração: o empreendedor não se perde no emaranhado de oportunidades. Ele tem um senso apurado de prioridade e concentra-se naquilo que é realmente importante.



VIRTUDES SUPERIORES

As virtudes superiores são privativas apenas aos grandes empreendedores. É através destas virtudes que se pode ver a diferença entre empreendedores e os “simples mortais”. É através delas que o empreendedor consegue construir impérios e modificar o mundo. São elas: criatividade, independência e entusiasmo/paixão.

Criatividade: com esta virtude, o empreendedor cria novos produtos, novos métodos de produção, desbrava novos mercados. O empreendedor é uma personalidade criativa que está sempre buscando novas formas de satisfazer os clientes e, muitas vezes, criando novas necessidades.

Independência: o empreendedor é um ser independente. Não gosta de seguir normas e estar sob controle dos outros. A autonomia é um dos seus grandes objetivos. Na busca deste e de outros objetivos, ele se apresenta sempre auto-confiante. Mantém seu ponto de vista mesmo diante da oposição ou de resultados desanimadores. Expressa confiança na sua própria capacidade de realizar tarefas difíceis e de enfrentar grandes desafios.

Entusiasmo/paixão: Além de serem comprometidos e obstinados, os empreendedores devem ser entusiasmados, apaixonados por aquilo que fazem. Eles dedicam suas vidas a uma idéia que, em determinado momento, se torna um ideal. E o mais importante, ele inspira outras pessoas para que aceitem seus sonhos.

PERFIL EMPREENDEDOR

Antes de falar no perfil de um empreendedor, cita-se MASLOW com sua pirâmide de necessidades, definida em 1940, atacada por alguns e defendida por outros [Tonelli, 1997].

1. Auto-realização
2. Estima
3. Sociais
4. Segurança
5. Fisiologia

Pode-se dizer que esta pirâmide tem características situacionais, ou seja, dependendo da situação, uma ou outra das cinco características é buscada com mais ênfase [Tonelli, 1998].

Não podemos definir um modelo rígido e único de perfil empreendedor. Existe sim características ou requisitos básicos para tal, como:

- Segurança: não temer largar o certo pelo duvidoso, ou seja, ter coragem para enfrentar um desemprego temporário, por exemplo, para montar um negócio próprio.
- Aprovação: ter status, ou seja, ser admirado pelos outros.
- Independência: ter seu próprio dinheiro e um horário de trabalho flexível.
- Desenvolvimento pessoal: aprender sempre mais com seu novo negócio.
- Auto-realização: obter seus sonhos, ou seja, adquirir o capital necessário para tal. O que o torna semelhante a independência.

Quando uma criança cresce escutando dos pais coisas como: “não sei se vou conseguir pagar o colégio este mês!”, “o aluguel está me assustando!”, e assim por diante, esta criança vai crescer com uma insegurança que, provavelmente, proporcionará uma fobia a segurança, ou



seja, ela vai preferir um pequeno salário, mas fixo, a se arriscar em um negócio rentável. [Tonelli, 1997]

O PERFIL IDEAL

Difícilmente encontra-se um empreendedor com todas as características. Elas representam apenas um referencial que possibilita sua auto-avaliação, a partir da qual você terá condições de definir seus pontos fortes e fracos e optar por um programa de aperfeiçoamento pessoal, visando, principalmente, eliminar suas deficiências.

Além disso, tal avaliação pode ser útil na escolha de um sócio. O escolhido deve apresentar um perfil complementar ao seu, de modo a superar suas deficiências e conseguir o sucesso.

Nesta altura, surge uma questão: existem regras ou princípios que, se seguidos, garantam o sucesso na vida empresarial?

A resposta é não. Entretanto, muitas fórmulas heurísticas (método de perguntas e respostas para chegar à resolução do problema) são apresentadas para auxiliar o novo empreendedor.

É importante salientar que elas não pretendem substituir a prática, única maneira de se chegar ao seleto clube dos empreendedores. Por exemplo, o mega-empresário francês Bernard Tapie (1987), em seu livro autobiográfico **Ganhar**, apresenta os "sete mandamentos" a seguir:

- a) saber se analisar
- b) dar prova de coragem
- c) saber se adaptar
- d) ser multidisciplinar
- e) ser audacioso
- f) eleger suas causas
- g) ser líder

Muitos que desejam entrar no clube dos empreendedores imaginam que o simples conhecimento das características deste grupo ou de alguns “mandamentos” seria suficiente para transformar suas vidas.

Entretanto, as mudanças só começam a acontecer quando se adota o caminho da ação e do trabalho. É só através deste caminho que se consegue passar do espaço das idéias para o espaço das realizações - o espaço dos empreendedores. A única maneira de aprender a fazer é fazendo.

São fatores estratégicos e estabelecem o sucesso de qualquer empreendimento: a capacidade de reunir uma equipe, a capacidade de trabalhar em conjunto, a capacidade de obstinação, de volume de trabalho e sobretudo de uma compreensão madura sobre o que vem a ser uma agência criativa.

Nesse contexto, pode-se concluir que, para ser um bom empreendedor, o indivíduo tem de buscar o desenvolvimento das capacidades que foram descritas, e trabalhar, trabalhar e trabalhar.



INICIANDO UM NEGÓCIO PRÓPRIO

Quando uma pessoa inicia um negócio próprio, não inicia sozinho, na verdade são três pessoas. Como assim? Na verdade cada pessoa é formada por três, no que diz respeito a este assunto: o empreendedor, o gerente e o técnico [Gerber, 1996].

Para um melhor entendimento destas três personalidades pode-se citar um exemplo clássico do gordo e do magro.

Numa tarde de domingo, você está na frente da televisão vendo aquele jogo de futebol e mastigando o terceiro sanduíche acompanhado daquela cervejinha gelada quando, sem mais nem menos, você escuta aquela voz interior: *“O que é isso? O que você está fazendo? Pare de comer! Você está gordo! Faça alguma coisa.”*

Este é o magro falando com o gordo, ambas personalidades que existem dentro de você.

Nesse caso, o magro, neste momento, assume controle sobre o gordo e, no dia seguinte você já acorda mais cedo, toma café sem leite com pão integral, vai trabalhar de bicicleta, almoça só salada, vai correr na beira-mar, dorme as 22:00 para acordar cedo no dia seguinte para repetir tudo.

Mas, um dia, você acorda cedo e vê que está chovendo e o quarto está frio. Alguma coisa parece diferente. O que será? É o gordo! Ele está de volta e não quer saber de correr, não quer saber nem de levantar da cama.

Assim acontece a todos nós. Pensamos que somos apenas uma pessoa e, na verdade, temos várias.

Quando o magro resolve mudar as coisas, acreditamos mesmo que é o *Eu* quem está tomando aquela decisão. Quando o gordo acorda, pensamos novamente que seja o *Eu* que esteja tomando a decisão. Porém não é o *Eu*, é o *Nós*. [Gerber, 1996]

Pois bem, este é o tipo de guerra que todo pequeno empresário trava consigo mesmo. Contudo, é uma batalha em três frentes, entre o empreendedor, o gerente e o técnico.

empreendedor

O empreendedor vive no futuro, nunca no passado e raramente no presente, almeja controle, prospera nas mudanças, invariavelmente enxerga as oportunidades nos acontecimentos. É o inovador, o grande estrategista, o criador de novos métodos para penetrar ou criar novos mercados. O empreendedor é a personalidade criativa, sempre lida melhor com o desconhecido, transforma possibilidades em probabilidades.

Devido a sua necessidade de mudanças, o empreendedor cria muita confusão à sua volta, previsivelmente perturbadora para as pessoas que o ajudam em seus projetos. Para o empreendedor, o “homem comum” é sempre um problema que tende a obstruir o sonho.

Gerente

O gerente vive no passado, almeja ordem, se agarra de forma compulsiva ao *status quo*, infalivelmente vê os problemas.

Técnico

O técnico é o executor. Vive no presente, adora o palpável e o fato de que as coisas podem ser feitas. Pensar é, para o técnico, uma ocupação improdutiva, a não ser que se trate de algo para o trabalho a ser executado. O técnico é um individualista resoluto, firme em sua posição. Todo mundo atrapalha o técnico.



Em outras palavras: o empreendedor sonha, o gerente preocupa-se e o técnico ruma.

Já que muitas das idéias empreendedoras não funcionam no mundo real, a experiência mais comum do técnico é a frustração e a irritação por ter sido interrompido durante uma tarefa imprescindível para experimentar algo novo que talvez nem precise ser feito.

Também o gerente é um problema para o técnico, devido a sua determinação de impor ordem no trabalho do técnico, de reduzi-lo a uma parte “do sistema”.

Assim, para o gerente, o técnico transforma-se num problema a ser administrado. Para o técnico, o gerente passa a ser um intruso a ser evitado. Para ambos, o empreendedor é aquele que causou a confusão em primeiro lugar.

A verdade é que todos temos estas três personalidades dentro de nós. Se estivessem bem equilibradas entre si, estaríamos descrevendo uma pessoa muitíssimo competente.

O empreendedor estaria livre para avançar em novas áreas de interesse; o gerente estaria consolidando a base de operações; e o técnico estaria executando o trabalho técnico.

Infelizmente, o pequeno empresário típico é apenas 10% empreendedor, 20% gerente e 70% técnico.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Sabe-se que os empreendedores são indivíduos fundamentais para o desenvolvimento social, por apresentarem características que dinamizam as relações tanto pessoais como profissionais.

Penso que todos têm pelo menos uma das características de um empreendedor de sucesso. Tem-se como empreendedor de sucesso nato aquele que nasce com várias dessas características.

Tendo isso em vista, pode-se afirmar que qualquer pessoa, mesmo que não pense no assunto no momento, pode tornar-se um empreendedor. Claro que não será tão fácil assim, mas com um pouco de esforço e, de preferência, um convívio por um tempo com um empreendedor, transformaria essa pessoa.

Sabe-se que esse assunto é relativamente novo. Por este motivo, não se tem ainda embasamento suficiente para classificarmos um empreendedor como ruim, bom ou ideal. Acredito que não haja o empreendedor ideal. Tomando essa premissa como verdade, basta uma auto-avaliação, baseada nas características comportamentais encontradas na literatura existente, para você mesmo saber sua classificação.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Azevedo, João H. *Como iniciar uma empresa de sucesso* Rio de Janeiro: Qualitymark Editora Ltda, 1994.

Cunha, Cristiano J. C. de Almeida & Ferla, Luiz Alberto *Iniciando seu Próprio Negócio* Instituto de Estudos Avançados, Florianópolis, 1997.

Gerber, Michael E. *O Mito Empreendedor* 1ª edição, 1996 Editora Saraiva

Tonelli, Alessandra *Elaboração de uma metodologia de capacitação aplicada ao estudo das características comportamentais dos empreendedores* Dissertação para obtenção do Título de Mestre em Eng. de Produção da UFSC, 1997.



Tonelli, Alessandra et al *Necessidades do Indivíduo sobre a Ótica do Empreendedor*
Seminário apresentado na cadeira “Comportamento Empreendedor” do curso de Pós
Graduação de Engenharia de Produção, 1998.

URIARTE, Luiz Ricardo et. alli. O Empreendedor. Escola de Novos Empreendedores. UFSC, disponível em: <http://intranet.itajai.sc.gov.br/arquivos/sedeer/2007-12-11-17-d41d8cd98f.pdf>, acesso no dia 08 de julho de 2010.