

**FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO E NEGÓCIOS DE
SERGIPE – FANESE
NÚCLEO DE PÓS-GRADUAÇÃO E EXTENSÃO – NPGE
CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO “LATO SENSU” ESPECIALIZAÇÃO
EM GESTÃO ESTRATÉGICA DE PESSOAS**

ELÂINE CRISTINA RODRIGUES DOS SANTOS

O NOVO PERFIL DO EMPREENDEDOR

**Aracaju – SE
2009**

ELÂINE CRISTINA RODRIGUES SANTOS

O NOVO PERFIL DO EMPREENDEDOR

**Trabalho de Conclusão de Curso apresentado
ao Núcleo de Pós-Graduação e Extensão da
FANESE, como requisito para obtenção do
título de Especialista em Gestão Estratégica de
Pessoas**

**Aracaju – SE
2009**

ELÂINE CRISTINA RODRIGUES DOS SANTOS

O NOVO PERFIL DO EMPREENDEDOR

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Núcleo de Pós-Graduação e Extensão – NPGE, da Faculdade de Administração de Negócios de Sergipe – FANESE, com requisito para obtenção do título de Especialista em Gestão estratégica de Pessoas

Nome Completo do Avaliador

Rosângela Farias

Elaine Cristina Rodrigues dos Santos

Aprovada com média: _____

Aracaju (SE), 13 de fevereiro de 2009.

SUMÁRIO

RESUMO

1 INTRODUÇÃO.....	06
2 PERFIL DO EMPREENDEDOR.....	08
2.1 Características do Empreendedor.....	08
2.2 A Postura de Um Empreendedor Inovador.....	11
3 CONCLUSÕES.....	15
REFERÊNCIAS.....	16

RESUMO

Até pouco tempo atrás o empreendimento era visto como algo inato, ou seja, algumas pessoas já nasciam com esse dom e eram predestinadas a fazer negócios de sucesso. Atualmente, se tem uma visão diferente, pois se reconhece que as pessoas podem vir a desenvolver essa habilidade a partir do estudo e entendimento. Embora, continuem existindo empreendedores inatos, mas muitos outros podem ser capacitados, treinados e qualificados para a criação de empresas duradouras. Os fatores relacionados ao empreendedor são as características do empreendedor, que intervém diretamente no processo de criação e desenvolvimento das empresas. As habilidades e as necessidades são as mais importantes características do empreendedor, vão desde aproveitar oportunidades fora do comum para começar um negócio até utilizar estratégias deliberadas para influenciar ou persuadir os outros. Diante dos aspectos descritos, este artigo possui como questão central descrever as características do empreendedor na atualidade. Além da questão central destaca-se analisar o novo perfil do empreendedor no contexto atual, como também entender as novas mudanças na postura do empreendedor inovador. Como resultado chegou-se a conclusão de que o perfil empreendedor exige uma série de características como: identificar e valorizar novas oportunidades, ser proativo, ser criativo, persuasivo, saber negociar, resolver problemas, estabelecer redes de contato, assumir riscos, tomar decisões e inovar. Além disso, o empreendedor precisa gerenciar com eficiência as relações humanas dentro da organização.

PALAVRAS-CHAVE: Empreendedor. Perfil do empreendedor. Organizações. Características do empreendedor.

1 INTRODUÇÃO

Estudos recentes demonstram que, apesar da variedade de fatores que levam as pequenas empresas ao sucesso, quase todos estão ligados à figura do empreendedor. O fracasso de uma empresa é um processo de aprendizado doloroso e traumático para o empreendedor, pois estão envolvidos muitos recursos, próprios e de terceiros, como energia e entusiasmo. Sendo assim, o empreendedor precisa ter algumas habilidades e está voltado para o sucesso da empresa. Vale salientar, que o empreendedor pode ser qualquer colaborador de uma empresa, desde o pessoal de apoio até os colaboradores que atuam nos altos cargos da empresa. Ser um empreendedor inovador, independente de sua função, requer certas características, como criatividade, habilidade de persuadir e negociar, criar ou procurar oportunidades, capacidade de resolver problemas, dentre outras.

Dentre as diversas áreas do conhecimento que têm se dedicado ao estudo do sucesso empresarial, quase todos confirmam que o empreendedor é um fator fundamental para o sucesso da empresa. Psicólogos tentam descrever empreendedores como fundadores de negócios; economistas, por sua vez, vêem como coordenadores e inovadores; sociólogos os identificam com características sócio-democráticas ou como pessoas deslocadas. Outros estudiosos apontam várias características do empreendedor para a gestão de uma pequena empresa.

Diante de tantas definições, surgiu o questionamento deste estudo: Qual o perfil do empreendedor na atualidade? Para responder tal questionamento, este artigo tem como objetivo prioritário central analisar as características do empreendedor na atualidade. Além do objetivo proposto, destacam-se também como objetivos específicos descrever o novo perfil do empreendedor no contexto atual, como também entender as novas mudanças na postura do empreendedor inovador.

Esse é um estudo descritivo, que foi estruturado em duas etapas: a primeira a leitura da bibliografia (livros, artigos e sites da Internet) a fim com o tema proposto, que consiste em apenas formar uma base ideológica e qualitativa quanto ao conteúdo, permitindo condensar, descritivamente, as questões referentes ao tema e como este vem sendo abordado e utilizado, em virtude das suas características e impacto na comunidade empresarial.

Num segundo instante, com os dados e conhecimentos afins, foram analisadas as informações, de forma a surtir o resultado objetivado e, assim, obter respostas do que se foi proposto investigar.

Este artigo traz grandes contribuições para a formação do administrador de empresas, uma vez que se busca o entendimento do processo de formação do empreendedor na atualidade, através da formação intelectual que envolve as novas formas de conhecer e tratar a atuação do empreendedor nas organizações. Na verdade, busca-se, também, a construção de um referencial teórico e aguça-se a curiosidade da investigação científica no campo da Administração de Empresas.

2 O PERFIL DO EMPREENDEDOR

Difícilmente consegue-se afirmar com precisão quais são as características e aspectos comportamentais comuns a todo empreendedor. Entretanto, pesquisando na literatura podem-se encontrar alguns pontos que são ressaltados, pela maioria dos estudiosos, em relação as variáveis e os aspectos comportamentais relacionados ao êxito de empreendimentos.

O processo comportamental proposto nesse estudo é utilizado para descrever as características da personalidade dos empreendedores na atualidade. Grande parte do sucesso dos projetos, empresas e negócios dependem muito do perfil do empreendedor em termos de personalidade, competências, experiência, capacidade de comunicação e de relacionamento.

2.1 Características do Empreendedor

Vive-se, atualmente, na Era Organizacional, o que permite propiciar e, até mesmo, impor a proliferação de organizações estatais, privadas, educativas, recreativas, religiosas e outras. À medida que as organizações crescem e se expandem em todos os domínios da vida social, surgem novas formas de organizar as empresas, melhorar seus serviços.

Segundo Oliveira (1999), o nível de complexidade existente na sociedade organizacional requer do empreendedor um novo perfil, ou seja, além de supervisionar o conjunto de operações da organização pela qual é responsável, deverá dedicar-se mais à tarefa de conceber e planejar o futuro. Isto é, administrar os recursos necessários para efetuar a transição de um estágio atual da organização para um estado desejado no futuro, a fim de garantir a sobrevivência, o desenvolvimento e a perpetuidade da organização. Para tanto, o empreendedor precisa ser proativo, arrojado, versátil, dinâmico, persistente e focado em resultados.

Oliveira (2004) descreve as principais características do empreendedor inovador, que são:

- 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 começa um negócio, obter financiamentos, equipamentos, terrenos, local de trabalho ou assistência.

- Corre riscos calculados.
- Avalia alternativas e calcula riscos deliberadamente.
- 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 o trabalho atenda a padrões de qualidades previamente combinados.
- Exige qualidade e eficiência
- Encontra maneiras de fazer as coisas melhores, mais rápido, ou mais barato.
- Age de maneira a fazer coisas que satisfazem ou excedem padrões de excelência.
- Desenvolve ou utiliza procedimentos para assegurar o trabalho seja terminado a tempo ou que o trabalho atenda a padrões de qualidade previamente combinados.
- Age diante de um obstáculo significativo.

O empreendedor possui além dessas características a de pesquisador, através do qual mantém constante busca por novos caminhos e novas soluções, sempre amparada na identificação das necessidades das pessoas. Oliveira (2004) prossegue a descrever as características:

- Age repetidamente ou muda de estratégia a fim de enfrentar um desafio ou superar um obstáculo.
- Assume responsabilidade pessoal pelo desempenho necessário para atingir metas e objetivos.
- Faz um sacrifício pessoal ou despende um esforço extraordinário para complementar uma tarefa.
- 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 a longo prazo, acima do lucro a curto prazo.
- Busca de informações
- Estabelece metas e objetivos que são desafiantes e que têm significado pessoal.
- Planeja dividindo tarefas de grande porte subtarefas com prazos definidos.
- Constantemente revisa seus planos levando em conta os resultados obtidos e mudanças circunstanciais.
- 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.
- Expressa confiança na sua própria capacidade de completar uma tarefa difícil ou de enfrentar um desafio.

As características descritas referem-se não apenas ao agir, mas ao saber agir, o que implica decidir em meio ao movimento constante das necessidades, valores e conhecimentos da sociedade. Se o sentido dessas ações não for desvendado e definido, pode ser tão difícil mudar atitudes no adulto que fixou e valorizou os hábitos por mais tempo, como desenvolver

ou contrair o caminho das ações que, nos mais jovens, vão se estabelecendo mais aleatoriamente.

Tais características fazem parte de um repertório comportamental. A segurança no emprego, tempo de serviço, aposentadoria deixa de fazer parte do repertório de critérios da personalidade dos indivíduos. Estes, com um mínimo de estresse, têm que se adaptar e sobreviver de outra forma.

A esse respeito Almeida (2004) comenta que a complexidade da indução à mudança de atitudes, quando um jeito de ser generaliza como necessidade, reside, principalmente, no fato de que isto desencadeia uma luta de forças entre hábitos e costumes novos e antigos. Os indivíduos que antes, através das habilidades definidas pelos papéis sociais, atingiam seus propósitos, encontram-se sem definição. Tomar atitudes inovadoras, criativas e eficazes é o grande desafio da atualidade que exige uma nova postura do empreendedor.

Mas o que significa, exatamente, ser empreendedor? Empreendedor é uma palavra de origem francesa que significa "... aquele que assume riscos e começa algo novo". De acordo com as enciclopédias, é o termo utilizado para qualificar o indivíduo que se dedica às suas atividades de forma inovadora, gerando um novo método com o seu próprio conhecimento. O empreendedor é o indivíduo proativo, motivado, que acredita no que faz e gosta do que faz. Possui visão, assume riscos, é comprometido e não perde oportunidades, mas as cria. Realiza projetos, amplia constantemente seus relacionamentos e adota uma postura de aprendizado permanente.

Não é necessário ser empresário para ser empreendedor. Cada um pode ser empreendedor em suas atividades diárias, como aluno, professor, profissional liberal ou até mesmo empregado. Basta fazer a diferença, ser original. É por todos esses motivos que o empreendedor é o agente transformador da economia, o motor do crescimento.

Tratando desse tema e pela relevância dessa contribuição para o aprofundamento dessa questão, transcreve-se, a seguir, os comentários feitos por Dornelas:

Eu costumo definir os empreendedores como aquelas pessoas que fazem a diferença, que não se contentam com a mesmice e procuram deixar sua marca, criando oportunidades e inovando em seus negócios. Você pode questionar a definição e afirmar que é extremamente subjetiva, pois fazer a diferença para uns não significa o mesmo para outros. Eu concordo e acho que realmente não é simples. Este tem sido um tema sobre o qual tenho me dedicado, em conjunto com alguns pesquisadores, em um estudo abrangente sobre o que pensa e como age o empreendedor de sucesso. Aí surge mais uma definição complicada. Quem é o empreendedor de sucesso? O Seu

Manoel da padaria da esquina, que chegou aqui como imigrante, sem recursos e muito sonho e hoje se estabeleceu, conquistando uma respeitável clientela? Ou seria aquele empreendedor famoso, que construiu várias empresas do nada e hoje é referência em seu setor de atuação? Eu poderia complicar ainda mais incluindo pessoas não necessariamente ligadas ao mundo do negócio próprio, os empreendedores corporativos, e ainda aqueles esportistas que enfrentam grandes desafios e buscam a realização de outra forma. Na verdade, buscar uma métrica única para definição de sucesso como empreendedor é algo muito complicado. Por outro lado, sem referências e métricas ficaria ainda mais difícil encontrar exemplos de sucesso para serem seguidos. E nós precisamos destes exemplos, pois motivam, inspiram e indicam o caminho para os iniciantes e mesmo os mais experientes. No estudo que estamos realizando há mais de 3 anos temos encontrado algumas respostas bastante interessantes e que comprovam muito do que consta na teoria empreendedora. Por outro lado, alguns achados têm colocado em evidência mitos comumente relacionados aos empreendedores de sucesso. A conclusão acerca destes resultados deverá ser apresentada no início de 2009 em forma de novo livro, mas posso adiantar aqui alguns itens. Um dos achados intrigantes e que ratifica a teoria refere-se à dedicação ao negócio. Muitos que pretendem criar um negócio têm entre suas motivações a idéia de que terão mais tempo livre, pois serão donos do “próprio nariz”, com autonomia etc. É bem provável que a autonomia será maior, mas o tempo livre será cada vez mais escasso. Mais de 50% dos participantes de nosso estudo responderam que trabalham muito, inclusive em finais de semana. Em contrapartida, a maioria se diz realizada, satisfeita e apaixonada pelo o que faz.

2.2 A Postura de um Empreendedor Inovador

Na visão de Rezende; Abreu (2001), uma postura empreendedora constitui-se num comportamento perfeitamente adequado para conviver com as atuais características do ambiente de negócios, na qual uma postura pró-ativa, no sentido de antecipar-se as implicações da mudança e como a capacidade de iniciativa dos empreendedores facilita a utilização da informação, o aprendizado e a geração do conhecimento no contexto organizacional.

Segundo Lezana (2001), empreendedores são pessoas que perseguem o benefício, trabalham individual e coletivamente. Podem ser definidos como indivíduos que inovam, identificam e criam oportunidades de negócios, montam e coordenam novas combinações de recursos, para extrair os melhores benefícios de suas inovações num meio incerto.

O autor citado descreve as principais funções de um empreendedor em relação à sua empresa são:

- Procurar e descobrir novas informações;
- Traduzir e descobrir oportunidades;
- Avalia-las;

- Levantar recursos financeiros necessários para a empresa;
- Desenvolver cronograma e metas;
- Definir responsabilidades de administração;
- Desenvolver o sistema motivacional da empresa;
- Gerar liderança para o grupo de trabalho;
- Definir incertezas ou riscos.

Portanto, a personalidade do empreendedor tem um impacto decisivo em uma empresa. Nas primeiras etapas de desenvolvimento, a debilidade e o vigor da empresa são também os do empreendedor. A personalidade do empreendedor configurará a imagem da empresa, os valores e o comportamento social da firma.

Sendo assim, o empreendedor é um ser humano e seu comportamento obedecerá necessariamente o processo comportamental, o que o torna diferente são as características peculiares da sua personalidade, além do fato de ter à sua disposição uma empresa a ser usada para satisfazer as suas necessidades, como qualquer outro instrumento.

Vale acrescentar que as necessidades do empreendedor são segundo o autor mencionado:

Necessidade de Aprovação - o empreendedor deseja: conquistar uma alta posição na sociedade; ser respeitado pelos amigos; aumentar o status e o prestígio da família conquistar algo e ser reconhecido por isto.

Envolvem a auto apreciação, a autoconfiança, a necessidade de aprovação social e de respeito, de status, prestígio e consideração, além de desejo de força e de adequação, de confiança perante o mundo, independência e autonomia.

Necessidade de Independência: O empreendedor necessita de considerável liberdade para: impor seu próprio enfoque no trabalho; obter grande flexibilidade em sua vida profissional e familiar, controlar seu próprio tempo, confrontar-se com problemas e oportunidades de analisar e fazer crescer uma nova firma; crer que é o momento de sua vida.

Necessidades de desenvolvimento pessoal: Algumas das necessidades do empreendedor para o seu auto-desenvolvimento são: ser inovador e estar a frente do desenvolvimento tecnológico; transformar uma idéia em um produto; continuar aprendendo e aproveitar uma oportunidade emergente. A empresa é um ótimo lugar para desenvolver novas habilidades e conhecimentos. Aquele empreendedor que iniciou seu negócio confiando nas suas habilidades técnicas, terá que aprender a comprar, vender, administrar pessoas, gerenciar a produção, etc. Todas estas vivencias enriquecerão o seu acervo e terão um efeito decisivo na sua própria vida fora da empresa.

Necessidades de Segurança: São as necessidades do empreendedor de proteger-se contra perigos reais ou imaginários, físicos ou psicológicos. Em outras palavras, é a necessidade de auto-preservação.

Constituem a busca de proteção contra a ameaça ou privação, a fuga e o perigo é a necessidade de sentir que está seguro e sua família também.

Necessidades de Auto-realização: É a necessidade que as pessoas sentem de maximizar seu próprio potencial; de tornarem-se aquilo de que são capazes. O empreendedor visualiza a empresa como um local onde suas capacidades podem ser utilizadas e aperfeiçoadas e em consequência, obtém a realização pessoal. Principalmente se ele entrar num ramo que seja de sua vontade, as chances de sentir-se realizado são altas (LEZANA, 2001, p.34).

São as mais elevadas, de cada pessoa realizar o seu próprio potencial e de auto desenvolver-se continuamente.

As necessidades descritas operacionalizarão a vida e o trabalho do empreendedor, por isso é importante que ele tenha suas necessidades satisfeitas para poder desenvolver seu papel com criatividade e inovação.

É importante destacar, ainda que, assim como as pessoas, a empresa também passa por diversos estágios até se tornar madura. Com relação ao empreendedor, esta evolução tem uma série de implicações que irão interferir na saúde da empresa. À medida que a empresa cresce, vai exigindo modificações no comportamento do seu dono. Quanto mais rápido a empresa crescer, mais rápidas deverão ser as mudanças. Iniciar um negócio é diferente de administrar uma grande organização. Assim, o empreendedor deve sempre estar atento aos desafios que a sua própria empresa lhe impõe, para poder complementar antecipadamente os conhecimentos e habilidades exigidas.

Neste contexto, face ao volume de informações e de variáveis as quais as organizações precisam considerar para obter as devidas condições de sobrevivência e desenvolvimento, torna-se preponderante que todas as pessoas envolvidas com as atividades organizacionais passem a adotar uma postura empreendedora com o objetivo de encontrar a melhor maneira de conviver com a mudança, consigam utilizar efetivamente as tecnologias da informação para participar na formação de sistemas de informação. Neste sentido, torna-se necessário procurar compreender o processo pelo qual os indivíduos formulam e tomam decisões, como sistematizam a captação, o armazenamento e a utilização de informações, gerando o aprendizado e conhecimento direcionado para os objetivos organizacionais.

As organizações, ao criarem e enfrentarem situações de maior complexidade tem excedido o papel para o qual são criadas, qual seja, o de instrumentos voltados para a satisfação de seus proprietários, da clientela e dos contribuintes.

Além do sucesso, em grandes organizações, transparece muito mais a preocupação com as metas organizacionais e com a contribuição dos indivíduos para a consecução dessas metas do que com a realização desses indivíduos e com a qualidade de seus serviços e produtos.

É nesse sentido que o empreendedor deve procurar conhecer adequadamente o perfil e os valores das pessoas, procurando adaptá-las ao tipo de atividade que são mais próximas ao seu perfil, isto o condicionaria a adotar um estilo de gestão mais flexível e participativo, envolvendo-os no processo de tomada de decisão.

O grande desafio das organizações reside não apenas em diminuir o conflito entre objetivos individuais e objetivos organizacionais, mas também, de processar modificações em pelo menos algumas de suas prioridades e até mesmo em seus objetivos, em função das novas exigências econômicas. É nesse sentido que um empreendedor bem preparado traz um diferencial para as empresas, já que ele deve gerenciar com eficiência uma empresa. Assim, o bom empreendedor não deve partir para aventuras inconseqüentes. O segredo é planejar, é fazer um bom plano de negócio. O plano permite abrir uma empresa para as novas demandas do campo empresarial, no papel, antes de perder tempo e dinheiro.

3 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Pelos os caminhos traçados por este artigo, conseguiu-se entender um pouco do perfil, uma vez que este assunto não se esgota aqui, ele traz várias possibilidades de estudo e análise.

Através desta análise chega-se à conclusão de que as empresas buscam profissionais com talentos e, principalmente, que saibam manter o equilíbrio entre a razão e a emoção no ambiente de trabalho. São características importantes pertinentes a um administrador de empresa que, acima de tudo, precisa ser um empreendedor, que maneja bem os recursos disponíveis na empresa. Além disso, conseguem resolver problemas e conflitos internos e oferecem uma liderança participativa. Este tipo de empreendedor sabe ouvir e sabe também se fazer ouvido.

Para ser um empreendedor de sucesso é essencial ter algumas características específicas. A garra, a força de vontade e a determinação são essenciais, mas todas citadas no artigo são muito importantes.

O perfil do empreendedor, em décadas atrás, demonstrava muita ênfase aos aspectos técnicos, tratando superficialmente ou renegando os aspectos comportamentais considerados importantes ao desempenho destes profissionais. A ênfase no perfil do empreendedor recai sobre os aspectos de liderança, comunicação, motivação, análise transacional, trabalho em equipe, administração de estresse, etiqueta, conflitos e negociação, ética e independência, programação neurolingüística, criatividade, aprendizagem, tomada de decisão, de forma que possam melhorar suas condições de competitividade e empregabilidade.

As empresas estão à procura desse novo empreendedor que esteja sempre aberto a mudanças e disposto a transformar procedimentos, quando assim for necessário. Cabe, portanto, ao futuro administrador de empresa ter uma formação adequada que o priorize, primeiro, como ser, sujeito e, por conseguinte, como um futuro empreendedor inovador aberto às novas mudanças empresariais.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, J.L. **Empreendedorismo**.2004. (mimeo)

DORNELAS, José. **Como fazer a diferença**. Disponível em:
<<http://www.josedornelas.com.br/artigos/como-fazer-a-diferenca/>>. Acesso em: 20 jan. 2009.

LEZANA, Álvaro G. Rojas. **Empreendedorismo e ciclo de vida das organizações**. 2001.
(mimeo)

OLIVEIRA, Cristiano Levone. **Empreendedor ou visionário**. Qual o perfil do profissional de sucesso. Disponível em:< <http://www.a/Banco/artigos.cases.monografia.teses.htm>>.
Acesso em 29 dez. 2008.

OLIVEIRA, Sílvio L. **Sociologia das Organização: uma análise do homem e das empresas no ambiente competitivo**. São Paulo: Pioneira, 1999.

REZENDE E ABREU. **Tecnologia da Informação**: aplicada a sistemas de informação empresariais. São Paulo: Atlas, 2000.