

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo citar as características do empreendedor. O empreendedor tem um novo olhar sobre o mundo à medida que presencia a evolução. Valoriza suas experiências, valoriza-se, tomando decisões e decisões corretas. Abre novas trilhas, explora novos conhecimentos, define objetivos e dá o primeiro passo.

As características comuns que se encontram no empreendedor dentre elas destacam-se: Busca de oportunidade e iniciativa, persistência, comprometimento, assumir riscos, ter ousadia, ter iniciativa, exigência de qualidade e eficiência, estabelecimento de metas, busca de informações, planeja e monitora, persuasivo e bem informado, independente e autoconfiante.

Citaremos sobre algum tipo de empreendedores, como artesão que em geral é o profissional mecânico que abre um negócio independente, para aproveitar a sua experiência profissional, e o oportunista é o empreendedor que possui educação técnica.

O PERFIL DO EMPREENDEDOR

O empreendedor tem um novo olhar sobre o mundo à medida que presencia a evolução. Valoriza suas experiências, valoriza-se, tomando decisões e decisões corretas. Abre novas trilhas, explora novos conhecimentos, define objetivos e dá o primeiro passo. De acordo com Gerber (1996), o século XVIII foi marcado por grandes modificações nos processos industriais. A revolução industrial teve início no século XVII, se caracterizando pela mudança dos processos produtivos que eram feitos manualmente e passaram a ser feitos por máquinas. Essa época modificou ou transformou os meios de produção, as relações econômicas, as relações sociais e as relações culturais. Como consequência aconteceu a divisão do trabalho, a produção em série e a urbanização.

Procurando cada vez mais a eficácia, surgiram os grandes pensadores aliados aos interesses dos empresários. Cenários com novas estratégias. Fala-se em marketing e relações humanas. As idéias de Taylor imperam, porém o consumidor se faz ouvir, surgindo a segmentação do mercado de Sloan: a diversidade, modelos específicos para usuários diferentes. Ela foi colocada em cheque com o mundo da informática, com a nova visão de mundo. Ouviu-se, então, Peter Drucker, considerado o pai da gestão. Colocou-se de lado o mecanicismo e surgiu a preocupação com o indivíduo. Descobriu-se que, para o bom desempenho, auto-estima é vital. Com as tecnologias de informação, o homem passa a ser o centro das atenções.

Hoje, fala-se do “Capital Intelectual” que nada mais é do que: conhecimento, experiência, especialização. Ferramentas ou estratégias utilizadas para se ter sucesso e ser competitivo. A mão-de-obra passa a ser cabeça-de-obra. É o conhecimento e a capacidade gerando novas idéias. O foco está nas pessoas. Assim, o perfil do profissional de sucesso que lidera suas concepções e suas atitudes está em pessoas que conseguem harmonizar esforços individuais ou coletivos e que criam algo novo e criativo.

Segundo Emmanuel Leite, nas qualidades pessoais de um empreendedor, entre muitas, destacam-se:

- I - **iniciativa;**
- II - **visão;**
- III - **coragem;**
- IV - **firmeza;**
- V - **decisão;**
- VI - **atitude de respeito humano;**
- VII - **capacidade de organização e direção.**

Traçar metas, atualizar conhecimentos ser inteligente, do ponto de vista emocional, conhecer teorias de administração, de qualidade e gestão, são mudanças decorrentes da globalização e da revolução da informação. O empreendedor deve focalizar o aprendizado nos quatro pilares da educação: aprender a conhecer, aprender a fazer, aprender a conviver e aprender a ser, e com isso, ser capaz de tomar a decisão certa frente à concorrência existente. Novas habilidades vêm sendo exigidas dos profissionais para poderem enfrentar a globalização com responsabilidade, competência e autonomia.

Buscam-se profissionais que desenvolveram novas habilidades e competências, com coragem de arriscar-se e de aceitar novos valores, descobrindo e transpondo seus limites. O futuro é cheio de incertezas, por isso, é preciso refletir sobre: habilidades pessoais e profissionais; criatividade; memória; comunicação; como enfrentar este século. Diferenciar-se dos demais, revalidar seu diploma pessoal e profissional, rever convicções, incorporar outros princípios, mudar paradigmas, sobrepor idéias antigas às novas verdades, este é o perfil do profissional que, trocando informações, dados e conhecimentos, poderá fazer parte do cenário das organizações que aprendem, das organizações do futuro. São mudanças socioculturais e tecnológicas que fazem repensar hábitos e atitudes frente às novas exigências do mercado.

Conquista-se a autonomia profissional quando se é perseverante, determinado, aprendiz, flexível e quando se tem:

- **Positividade**
- **Organização**
- **Criatividade**
- **Inovação**
- **Foco**

Essas qualidades ajudam a vencer a competitividade dos tempos modernos. Pela experiência pode-se afirmar que a maioria das pessoas, se estimuladas, podem desenvolver habilidades empreendedoras. Ouve-se e fala-se que o empreendedor precisa ter visão. Visão pessoal. Uma visão que vem de dentro. A maioria das pessoas tem pouca noção da verdadeira visão, dos níveis de significado. Metas e objetivos não são visão. Ser visionário é imaginar cenários futuros, utilizando-se de imagens mentais. Ter visão é perceber possibilidades dentro do que parece ser impossível. É ser alguém que anda, caminha ou viaja para inspirar pensamentos inovadores.

Esse enfoque se volta à disposição de assumir riscos e nem todas as pessoas têm esta mesma disposição. Não foi feito para ser empreendedor quem precisa de uma vida regrada, horários certos, salário garantido no fim do mês. O empreendedor assume riscos e seu sucesso está na “capacidade de conviver com eles e sobreviver a eles” (Degen, 1989, p.11). Gerber (2004), apresenta algumas diferenças dos três personagens que correspondem a papéis organizacionais, quais sejam:

a) o Empreendedor, que transforma a situação mais trivial em uma oportunidade excepcional, é visionário, sonhador; o fogo que alimenta o futuro; vive no futuro, nunca no passado e raramente no presente; nos negócios é o inovador, o grande estrategista, o criador de novos métodos para penetrar nos novos mercados;

b) o Administrador, que é pragmático, vive no passado, almeja ordem, cria esquemas extremamente organizados para tudo;

c) o Técnico, que é o executor, adora consertar coisas, vive no presente, fica satisfeito no controle do fluxo de trabalho e é um individualista determinado.

É importante destacar no pensamento de Gerber (2004) o fato dos três personagens estarem em eterno conflito, sendo que ao menor descuido o técnico toma conta, matando o visionário, o sonhador, o personagem criativo que está sempre lidando com o desconhecido. Os riscos fazem parte de qualquer atividade, sendo necessário aprender a administrá-los, pois eles são um dos fatores mais importantes que inibem o surgimento de novos empreendedores. Um outro fator inibidor é o “capital social” que são valores e idéias que sublimemente nos foram incutidos por nossos pais, professores, amigos e outros que influenciaram na nossa formação intelectual e que, inconscientemente, orientam nossas vidas.

O preparar-se para ser empreendedor, inicia-se com o domínio que se tem sobre tarefas que se fazem necessárias, o próprio desenvolvimento da capacidade de gerenciamento. O que falta, na verdade, é motivação para uma tomada de decisão para se tornar um empreendedor.

Descrevem-se aqui os oito estilos de decisão, relatados por William S. Cohen,(2001):

- **Intuitivo:** tenta projetar o futuro, com perspectiva ao médio e do longo prazo, imaginando o impacto dessa ação.
- **O planejador:** situa-se onde está e para onde se deseja ir, com planejamento e tendo um processo de acompanhamento, adequando à realidade sempre que for necessário.
- **O perspicaz:** diz que além da percepção é necessário conhecimento.
- **O objetivo:** sabe qual o problema a ser resolvido.
- **O cobrador:** tem certeza das informações, vê a importância de medir e corrigir quando o resultado não foi o decidido.
- **O mão –na–massa:** envolve-se pessoal e diretamente, acredita em grupos para estudos multidisciplinares.
- **O meticuloso:** junta opiniões de amigos, especialistas, funcionários, tentando se convencer da solução a encontrar.
- **O estrategista:** decide cumprir sua estratégia de crescimento, tendo percepção do que resolver. Diagnostica o problema para encontrar a solução e sua resolução com eficácia.

O EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

No Brasil, o empreendedorismo começou a ganhar força na década de 1990, durante a abertura da economia. A entrada de produtos importados ajudou a controlar os preços, uma condição importante para o país voltar a crescer, mas trouxe problemas para alguns setores que não conseguiam competir com os importados, como foi o caso dos setores de brinquedos e de confecções, por exemplo. Para ajustar o passo com o resto do mundo, o país precisou mudar. Empresas de todos os tamanhos e setores tiveram que se modernizar para poder competir e voltar a crescer. O governo deu início a uma série de reformas, controlando a inflação e ajustando a economia, em poucos anos o País ganhou estabilidade, planejamento e respeito. A economia voltou a crescer. Só no ano 2000, surgiu um milhão de novos postos de trabalho. Investidores de outros países voltaram a aplicar seu dinheiro no Brasil e as exportações aumentaram. Juntas essas empresas empregam cerca de 40 milhões de trabalhadores.

No Brasil, apenas 14% dos empreendedores têm formação superior e 30% sequer concluíram o ensino fundamental, enquanto que nos países desenvolvidos, 58% dos empreendedores possuem formação superior.

As habilidades requeridas de um empreendedor podem ser classificadas em 3 áreas:

- **Técnicas:**

Envolve saber escrever, ouvir as pessoas e captar informações, ser organizado, saber liderar e trabalhar em equipe.

- **Gerenciais:**

Incluem as áreas envolvidas na criação e gerenciamento da empresa (marketing, administração, finanças, operacional, produção, tomada de decisão, planejamento e controle).

- **Características pessoais:**

Ser disciplinado, assumir riscos, ser inovador, ter ousadia, persistente, visionário, ter iniciativa, coragem, humildade e principalmente ter paixão pelo que faz.

CARACTERÍSTICAS

Uma pessoa empreendedora precisa ter características diferenciadas como originalidade, ter flexibilidade e facilidade nas negociações, tolerar erros, ter iniciativa, ser otimista, ter auto-confiança e ter intuição e ser visionário para negócios futuros. Um empreendedor é um administrador, necessita ter conhecimentos administrativos, ter uma política para a empresa, ter diligência, prudência e comprometimento.

- Abrir a primeira empresa é como ganhar asas!

Ser empreendedor é voar, quando uma pessoa se lança ao desafio de criar um negócio próprio ela está literalmente ganhando asas. A metáfora de voar pela primeira vez e abrir a primeira empresa foi descrita no livro "O Vôo do Camaleão" e ilustra os desafios pelos quais irão passar os empreendedores, bem como suas recompensas pelos riscos assumidos.

- As coisas podem ficar melhores

Um empreendedor deve acreditar que o modelo atual pode ser melhorado. Ele compreende que não será nada fácil traduzir esta frase em resultados e por isso, é a primeira pessoa a aceitar o desafio de mudar. É a primeira pessoa a se responsabilizar caso algo falhe em toda a trajetória do empreendimento. Empreendedores gostam de mudanças.

- A arte de ver mais longe e evoluir com erros

Através de mudanças, se obtém experiências e estas, traduzem-se em ciência, que por sua vez é utilizada para fins evolutivos. Logo não parece ser apenas um golpe de sorte, quando observamos elevado know-how de empreendedores em ambientes de negócios.

Quando há evolução, há melhora. Definitivamente, empreendedores são pessoas que não apreciam situações de normalidade ou mediocridade.

Empreendedores são antes de tudo, pessoas que tem a capacidade de enxergar o invisível. A isso, aplica-se a máxima: Empreendedores possuem visão.

- Empreendedores adoram não como resposta

Inovações em corporações e corporações com inovações, surgem em sua maioria das vezes, em momentos de necessidade. Momentos de necessidade demandam grandes soluções, que por sua vez, demandam grandes idealizadores.

Para qualquer solução necessária, exige-se riscos e tentativas. Riscos e tentativas costumam estar presentes em ambientes dinâmicos e hostis. Em resumo, alguém precisa ter "estrutura" profissional e emocional para ir em direção contrária do fluxo praticado. Em primeira estância e, em 99% das vezes, o primeiro *feedback* solicitado trará péssimos incentivos. "Não, isto não vai dar certo". Empreendedores adoram não como resposta, eles seguem adiante exaurindo possibilidades e visionando o por vir.

CARACTERÍSTICAS EMPREENDEDORAS

Não existe o verdadeiro perfil empresarial, o que existe é empreendedores que provêm de experiências profissionais, educacionais e situações familiares e vivências profissionais variadas. Portanto, o empreendedor pode ser, médico, secretária, trabalhador da linha de montagem, representante comercial, gerente, engenheiro, professor, não há uma profissão que diga que este é o perfil do empreendedor. Apesar da literatura mostrar vários aspectos sobre as características empreendedoras, as mais fáceis de perceber são:

- **Necessidade de reconhecimento;**
 - **Necessidade de poder e status;**
 - **Necessidade de segurança;**
 - **Necessidade de auto realização e inovação;**
 - **Capacidade de persuasão;**
 - **Auto-confiança;**
 - **Disposição ao risco;**
 - **Perseverança.**
- **Empreendedor artesão:** é em geral aquele profissional (mecânico, cabeleireira) que abre um negócio independente, para aproveitar a sua experiência profissional, ampliando horizontes. Se não puder crescer profissionalmente ou culturalmente e financeiramente sempre será um fornecedor de mão-de-obra ou de trabalho especializado.

- **Empreendedor oportunista:** compõe o outro extremo do contínuo, é o empreendedor que possui educação técnica suplementada pelo estudo de assuntos mais amplos, como administração, economia, legislação ou línguas. Busca estar sempre atualizado e procura estudar e aprender. Identifica-se por evitar o paternalismo na condução da equipe de trabalho, além de delegar autoridade às pessoas necessárias para o crescimento, foca estratégias de marketing e desenvolve os mais variados esforços de venda. Conseguir capital original de mais de duas fontes de dinheiro, planeja e organiza o crescimento do empreendimento, além de utilizar software ou ferramentas para controle, e para o gerenciamento operacional. Ambos estilos de empreendedores compõem extremos de abordagem gerencial.

CONCLUSÃO

No empreendedorismo buscam-se profissionais que desenvolveram novas habilidades e competências, com coragem de arriscar-se e de aceitar novos valores, descobrindo e transpondo seus limites. O futuro é cheio de incertezas, por isso, é preciso refletir sobre: habilidades pessoais e profissionais; criatividade; memória; comunicação; como enfrentar este século. Diferenciar-se dos demais, revalidar seu diploma pessoal e profissional, rever convicções, incorporar outros princípios, mudar paradigmas, sobrepor idéias antigas às novas verdades, este é o perfil do profissional que, trocando informações, dados e conhecimentos, poderá fazer parte do cenário das organizações que aprendem, das organizações do futuro. São mudanças socioculturais e tecnológicas que fazem repensar hábitos e atitudes frente às novas exigências do mercado. Ouve-se e fala-se que o empreendedor precisa ter visão. Visão pessoal. Uma visão que vem de dentro.

Pesquisas recentes realizadas nos Estados Unidos mostram que o sucesso nos negócios depende principalmente de nossos próprios comportamentos, características e atitudes, e não tanto do conhecimento técnico de gestão quanto se imaginava até pouco tempo atrás.

Quando há evolução, há melhora. Definitivamente, empreendedores são pessoas que não apreciam situações de normalidade ou mediocridade.

“O homem passou a ser visto como uma máquina produtiva e não como gente.”

(Leite, 2000)

BIBLIOGRAFIA

- *Empreender fazendo a diferença* (2004) - Fundamento - Gerber, Michael E.
- *Mito do empreendedor - Revisitado* (1996) - Saraiva - Gerber, Michael E.
- EMPINOTTI, Moacir. Os valores e serviços da pessoa humana. PortoAlegre: EDIPUCRS, 1994.
- GERBER, Michael E. O mito do empreendedor: como fazer de seu empreendimento um negócio bem sucedido. São Paulo: Saraiva, 1996.
- GERBER, Michael E. Empreender fazendo a diferença. São Paulo: Fundamento Educacional, 2004.
- LEITE, Emanuel. O fenômeno do empreendedorismo: criando riquezas. Recife: Bagaço, 2000.

WEBGRAFIA

- www.empretec.sebrae.com.br
- www.administradores.com.br