

CADERNOS DO EMPREENDEDOR

MÓDULO II – PERFIL E CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR



Índice

1. Prólogo, pág. 3
2. Carta ao empreendedor, pág. 4
3. Características do empreendedor, pág. 5
4. O Perfil do Empreendedor, pág. 7
5. As pessoas nascem empreendedoras ou podem ser formadas? Pág. 10
6. Bibliografia e webgrafia recomendada, pág. 11

1. Prólogo

AEA – Associação dos Empreendedores de Angola, é uma associação de direito privado com personalidade jurídica, autonomia administrativa e financeira e sem finalidade lucrativa, resultando de uma comunhão e de uma visão comuns para o empreendedorismo em Angola.

Contribuir para o fomento e desenvolvimento do empreendedorismo, bem como a melhoria da informação e troca de experiências entre organizações e associações públicas ou privadas que na sociedade angolana, ou fora dela, pugnem pela busca dos mais nobres interesses da defesa dos empreendedores, é um dos nossos objectivos.

Foi neste contexto que a AEA decidiu lançar um conjunto de tertúlias formativas direccionadas para os empreendedores, no sentido de apoiar todos quantos almejem criar o seu próprio negócio.

Os **Cadernos do Empreendedor** são textos de apoio ao empreendedor e pretendem constituir-se como uma base teórica de suporte às acções ou tertúlias formativas.

2. Carta ao empreendedor

Num contexto socioeconómico particularmente sensível para o nosso país, em que se afigura como necessário diversificar a economia, reduzir a exposição face às receitas petrolíferas e fazer de Angola um país mais próspero, mais moderno e globalizado, a iniciativa de cada um de nós é essencial para a construção da riqueza colectiva e da afirmação do país como nação soberana e independente.

Na qualidade de Presidente da Direcção da Associação dos Empreendedores de Angola venho, através desta carta, dirigir-me a todos quantos alimentam o sonho de um dia criarem o seu próprio negócio e lançar-vos o repto de, juntos, construirmos um país de oportunidades, emprego e confiança na juventude, o activo mais valioso de uma nação.

Se acreditas que és capaz de tornar os teus sonhos em realidade, se acreditas que a tua ideia se pode tornar vencedora, junta-te a nós, porque...

...juntos chegamos longe!

O Presidente da Direcção da AEA



(Eng.º Jorge Baptista)

3. Características do empreendedor

Desde Schumpeter (1947) defende-se a visão de que os empreendedores são identificados como pessoas que fazem descobertas, que são determinados, que possuem habilidades diferentes da maioria, e que levam a concretizar projectos nas empresas. Dolabela (1999) denomina o empreendedor como alguém que tem visão e sabe induzir sócios, investidores, colaboradores e terceiros a apostar na sua ideia. E atribui a ele a capacidade de identificar as oportunidades e buscar os recursos para transformá-las em negócios lucrativos. E ainda considera todo aquele que cria uma empresa, qualquer que seja ela; aquele que compra uma empresa e introduz inovação assumindo riscos e o empregado que produz inovações numa organização, provocando o surgimento de valores adicionais, Kirzner (1983), Slevin e Covin (1990) ressaltam que assumir riscos, trabalhar em ambientes de incertezas e proatividade são características relevantes que definem este grupo, os empreendedores.

Dolabela (2006) descreve o empreendedor como um trabalhador que não se cansa, gosta do que faz e o faz com prazer, seja para trabalhar à noite, em finais de semana, mas não perde o foco em qualidade para não priorizar apenas o trabalho, mas ter visão nos resultados.

As características do empreendedor variam de acordo com as actividades e a época em que foi executada, a situação em que a empresa se encontra, relacionada ao seu desenvolvimento (FILION, 1997). Para os autores não existe um perfil determinante para o empreendedor, mas a adequação das suas características e a oportunidade encontrada. Ele acredita que o indivíduo com as condições para empreender é capaz de aprender o que é necessário para criar, desenvolver e realizar sua ideia e aprende com os erros que comete.

Nayr e Pandey (2006) descrevem o empreendedor como indivíduo que demonstra o carácter com características como: decisor, líder industrial, pessoa que assume riscos em condições de incerteza, inovador, entre outros. Leimbenston (1968) diz que o empreendedor é um agente capaz de transpor vazios e aproveita as brechas de mercado para, conseqüentemente, usufruir de vantagens e condições privilegiadas.

A habilidade empreendedora inclui, também, a capacidade de administrar acordos entre todas as partes interessadas no negócio, tais como parceiros, fornecedores, e manter boas relações com os trabalhadores e o público. (HIRSCHMAN, 1958).

Para um empreendedor, o fracasso é considerado um resultado como qualquer outro. Dolabela (2006, p.59) afirma que “o fracasso (da empresa) acontece se o empreendedor: não muda suas ideias, gasta pouco tempo na comunicação com sócios, colaboradores, clientes, faz mais em vez de aprender mais”. Conforme Timmons (1994), são vários os factores de sucesso para o empreendedor, são alguns deles:

- fazer o que motiva;
- dizer sempre palavras positivas “posso fazer” no lugar de “não posso fazer”;
- não se acomodar com a situação atual,
- procurar sempre melhorá-las cada vez mais; fazer de forma inovadora, diferente e
- não assumir riscos desnecessários.

Ângelo (2003) atribui um perfil ao empreendedor quando o caracteriza como um ser criativo, bem como inovador e diferencia estes dois atributos: o primeiro é comportamental, ligado a criatividade, já o segundo precisa saber fazer, como o exemplo de um bom plano de negócios para conseguir programar a sua invenção. E contrariamente a Dolabela (1999), o autor acredita que o empreendedor é um ser bem sucedido nas suas atividades, logo, não admitindo o fracasso.

Kuemmerle (2002) analisou 50 negócios de diferentes ramos de actividades, e encontrou características em comum de empreendedores bem sucedidos, tais como:

- flexibilidade em quebrar regras,
- preparação para enfrentar grandes concorrências, s
- saber que começar pequeno é o caminho para o sucesso,
- disposição para mudanças repentinas de estratégias e eficiência em tomar decisões e
- fechar acordos.

Aidar (2007) acreditava que a pessoa empreendedora, já nascia com o perfil adequado, as características necessárias, para abrir e alcançar o sucesso em um determinado negócio, entretanto sua ideia tem evoluído, acreditando que tais habilidades podem também ser adquiridas a partir de cursos, literaturas, desenvolvimento empreendedor promovido pelas empresas, entre outros.

Segundo Ângelo (2003), o ambiente empresarial cada vez mais exige pessoas que estão devidamente qualificadas, consideradas inovadoras e criativas. Este profissional com perfil empreendedor é valorizado, decorrente disso possuem diferenciais competitivos muitas vezes mais importantes que o capital financeiro e os activos físicos.

Ser empreendedor significa ser motivado pela auto-realização, pelo desejo de assumir responsabilidades e ser independente. Existem pesquisas no mundo todo para identificar características em pessoas de sucesso, e a mais básica de todas é o desejo de realização. Tal desejo que leva as pessoas a acreditarem e serem apaixonadas pelo que fazem.

Os empreendedores estão sempre preocupados em melhorar nas habilidades menos desenvolvidas e se aprimorarem nas mais fortes. O que diferencia o empreendedor das outras pessoas é a maneira de como percebe a mudança e lida com as oportunidades tendo iniciativa para gerar um novo negócio, assumindo riscos calculados, criando sempre valor para a sociedade. Na verdade ninguém nasce empreendedor, a participação da família, a vivência com os amigos de escola, de trabalho, o relacionamento com a sociedade vai favorecendo o desenvolvimento de algumas características. Traços da personalidade, atitudes e comportamentos contribuem para alcançar o sucesso nos negócios. Mas a grande questão que se faz é: quais as características dos empreendedores de sucesso? Existem algumas características divididas em 3 conjuntos, que são utilizados como base:

- **Conjunto de realização:** busca de oportunidades; correr riscos calculados; exigência de qualidade e eficiência; persistência e comprometimento.
- **Conjunto de planeamento:** busca de informações; estabelecimentos de metas; planeamento e monitorização.
- **Conjunto de poder:** persuasão e rede de contactos; independência e autoconfiança.

A preocupação em identificar as características e o perfil dos empreendedores de sucesso é para que possamos aprender e agir, adoptando comportamentos e atitudes adequadas. Entretanto, vale dizer que ainda não se pode afirmar que uma pessoa dotada de tais características irá necessariamente alcançar o sucesso como empreendedor. O que se pode dizer é que as pessoas que apresentam essas características e aptidões mais comumente encontradas nos empreendedores, mais oportunidades terão de ser bem sucedidas.

4. O Perfil do Empreendedor

São visionários – têm a visão de como será o futuro para o negócio e da sua vida, e o mais importante é que têm habilidade de implementar os seus sonhos.

Sabem tomar decisões – não se sentem inseguros, sabem tomar as decisões correctas na hora certa, principalmente nos momentos de adversidade, constituindo um factor chave para o seu sucesso. E mais, além de tomar decisões, implementam as suas acções rapidamente.

São indivíduos que fazem a diferença – os empreendedores transformam algo de difícil definição, uma ideia abstracta, em algo concreto, que funciona, transformando o que é possível em realidade. Sabem agregar valor aos serviços e produtos que colocam no mercado.

Sabem explorar ao máximo as oportunidades – para a maioria das pessoas as boas ideias são daqueles que as vêem primeiro, por sorte ou acaso. Em contrapartida, para os visionários (empreendedores), as boas ideias são geradas a partir de coisas que todos conseguem ver, mas que não identificam nada de prático para transformá-las em oportunidade, através de dados e informação. O empreendedor é um autêntico identificador de oportunidades, é curioso, criativo, e atento a informações, pois sabe que as suas alternativas melhoram quando o seu conhecimento aumenta, através da transformação de ideias em conhecimento.

São determinados e dinâmicos – eles implementam as suas acções com total comprometimento. Atropelam as adversidades, ultrapassam obstáculos, com uma vontade ímpar de “fazer acontecer”. Cultivam um inconformismo como rotina.

São dedicados – dedicam-se 24 horas por dia, 7 dias por semana, ao negócio. São trabalhadores exemplares, encontram energia para continuar, mesmo quando encontram problemas pela frente.

São optimistas e apaixonados pelo que fazem – adoram o seu trabalho, sendo esse amor, o principal combustível que os mantém cada vez mais animados e auto determinados, tornando-se os melhores vendedores dos seus produtos e serviços, pois sabem, como ninguém, como fazê-lo.

São independentes e constroem o seu próprio destino – normalmente querem estar à frente das

mudanças e ser donos do próprio destino. Querem criar algo de novo e determinar os seus próprios passos, abrir os seus próprios caminhos.

São líderes e formadores de equipas – têm um senso de liderança incomum. São respeitados e adorados pelos seus pares, pois sabem valorizá-los, estimulá-los e recompensá-los, formando uma equipa em torno de si.

São bem relacionados (networking) – sabem construir uma rede de contactos que os auxiliam nos ambientes interno e externo da empresa, junto de clientes, fornecedores e entidades de classe.

São organizados – sabem obter e alocar os recursos materiais, humanos, tecnológicos e financeiros, de forma racional, procurando o melhor desempenho para o negócio.

Planeiam, Planeiam, Planeiam – os empreendedores de sucesso planeiam cada passo, desde o primeiro rascunho do plano de negócios, até à apresentação do plano a superiores ou investidores, sempre com base numa forte visão de negócio que possuem.

Possuem conhecimento – têm afeição pelo saber e aprendem continuamente, pois sabem que quanto maior o domínio sobre um ramo de negócio, maior é a sua oportunidade de obter êxito, estão predispostos à aprendizagem contínua.

Assumem riscos calculados – é a característica mais conhecida dos empreendedores. O verdadeiro empreendedor é aquele que assume riscos calculados e sabe gerir o risco, avaliando as oportunidades de sucesso. Assumir riscos está directamente relacionado com desafios, que para o empreendedor, quanto maior é o desafio, mais estimulante será a jornada empreendedora.

Criam valor para a sociedade – os empreendedores utilizam o seu capital intelectual para criar valor para a sociedade, através da criação de emprego, dinamizando a economia e inovando, sempre utilizando a criatividade em busca de soluções para melhorar a vida das pessoas.

5. As pessoas nascem empreendedoras ou podem ser formadas?

Em primeiro lugar é preciso deixar bem claro que os empreendedores não são pessoas do outro mundo. São pessoas simples. Podem nascer com espírito empreendedor e também podem ser formados. São reconhecidos pela sua capacidade, pela sua ousadia, pelas suas quedas e pelo seu recomeço. Pelo sucesso e pelo seu insucesso. São activas. Existem em quantidades ilimitadas e enormemente diversificadas ao longo do tempo. São influenciados em parte pela genética, em parte pela formação familiar, pelas experiências profissionais e também pelo ambiente económico.

Várias são as características que fazem parte do perfil de uma pessoa empreendedora, dentre elas podemos citar:

1. Autoconfiança. Sentir-se seguro em relação aos seus propósitos, ao seu projeto, mesmo tendo muitas opiniões contrárias, podendo agir com firmeza e determinação para atingir o seu objetivo.

2. Auto-motivação. Não necessita do “empurrão” de outros para se animar. Encontra forças em si mesmo diante dos desafios e perante o fracasso encontra sempre um motivo para recomeçar.

3. Criatividade. Capacidade de encontrar soluções viáveis para solução de problemas. Capacidade de criar novos produtos e serviços. Capacidade de encontrar novos caminhos, novos processos. Tem sempre uma sugestão, mesmo que não seja a melhor.

4. Flexibilidade. Pessoas inflexíveis têm muitos problemas para o recomeço quando necessário. A flexibilidade habilita para rever posições, assumir o novo, ceder quando preciso. Ouvir as ideias e sugestões e aceitá-las quando for o caso, mesmo que isso signifique uma grande mudança no projecto.

5. Energia. Que tem seu negócio próprio, dificilmente trabalhará oito horas por dia. Serão doze, senão catorze horas de trabalho diariamente. É preciso ter muita energia até o negócio poder caminhar sem necessidade de acompanhamento “full time”.

6. Iniciativa. Capacidade para agir de maneira oportuna e adequada sobre a realidade, apresentando soluções, influenciando acontecimentos e antecipando-se às situações.

7. Perseverança. Capacidade de manter-se firme e constante em seus propósitos, porém, sem perder a objetividade e clareza frente às situações (saber perceber limites).

8. Resistência à frustração. Este é um item de muita importância no perfil do empreendedor. Não

são poucos que abrem um negócio que não tem vida longa. Há sempre um recomeço. Este item está muito ligado à perseverança e a motivação.

9. Disposição para assumir riscos. São muitos os riscos que o empreendedor assume ao criar seu negócio. Risco do abandono do emprego, riscos financeiros, riscos psicológicos pela possibilidade de fracassar.

6. Bibliografia e webgrafia recomendada

AIDAR, M. M. Empreendedorismo: Coleção Debates em Administração. São Paulo: Thompson, 2007. 168p.

ALDRICH, H.; BAKER, T. Blinded by the cities? Has there been progress in Entrepreneurship research? In: SEXTON, L.; MARTINEZ, M. Entrepreneurship 2000. Chicago: Upstart, 1997. p.377-400.

ÂNGELO, E. B. Empreendedor Cooperativo: a nova postura de quem faz a diferença. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003. 250p.

CARLAND, J.W.; CARLAND, J.C.; HOY, F.S. Na entrepreneurship index: na empirical validation. Frontiers of Entrepreneurship Reserach, v.25, n.3 p. 244-265. 1992

COVIN, J.; MILES, M. Corporate entrepreneurship and the pursuit of competitive advantage. Entrepreneurship Theory and Practice, v.23, n.3, p. 47-64,1999.

DEGEN, J. R. O Empreendedor: Fundamentos da iniciativa Empresarial. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

DOLABELA, F. Oficina do Empreendedor. São Paulo: Cultura, 1999. 280p.

_____. O Segredo de Luísa. São Paulo: Cultura, 2006. 304p.

DORNELAS, J. C.A. Empreendedorismo: transformando idéias em negócios. Rio de Janeiro: Elsevier, 2001. 299p.

DRUCKER, P.F. Inovação e Espírito Empreendedor: prática e princípios. São Paulo: Pioneira Thomson, 2005.

DUTRA, I.; PREVIDELLI, J. Perfil do empreendedor versus mortalidade de empresas: estudo de caso do perfil do micro e pequeno empreendedor. Anais do Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, Atibaia: São Paulo, 2003,27p.

FILION, L. J. From entrepreneurship to entrepreneurship. In: USASBE/ICSB WORLD CONFERENCE, 1997, San Francisco. Proceedings... Boca Raton: USABE, 1997.

GRECO, S.M.S.S.et al Global Entrepreneurship Monitor (GEM): empreendedorismo no Brasil 2005. Curitiba: IBQP, 2005.

_____. Global Entrepreneurship Monitor (GEM): empreendedorismo no Brasil 2008. Curitiba: IBQP, 2009.

_____. Global Entrepreneurship Monitor (GEM): empreendedorismo no Brasil 2010. Disponível em: <<http://www.sebraemg.com.br>>. Acesso em: 21 mar. 2012.

GREATTI, L. O uso do plano de negócios como instrumento de análise comparativa das trajetórias de sucesso e de fracasso empresarial. Anais do Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração. Curitiba. 2004, 28p.

HIRSCMAN, A.O. The strategy of economic development. Connecticut: Yale University Press. 1958

IBGE. As micro e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil.



IBGE/Coordenação de Serviços e Comércio. Rio de Janeiro: 2003.

KIRNER, I. M. Entrepreneurs and the entrepreneurial function: a commentary. In: Ronen, Joshua (ed). Entrepreneurship. Boston: LexingtonBooks, 1983.

KUEMMERLE, W. Home base and knowledge management in international ventures. Journal of Business Venturing. v. 17, n. 2, p. 99-122, 2002.

LEIBENSTEIN, H. Entrepreneur and development. The American Economic Review, v.58, n.2,p. 72-84,1968.