



O PERFIL E A CARACTERÍSTICA DE UM EMPREENDEDOR CONTEMPORÂNEO DE SUCESSO

Cleusa Adriana Novello¹

Resumo: Este artigo apresenta o empreendedorismo como o processo de crescimento e desenvolvimento das empresas, bem como, a importância de ser um empreendedor nos dias atuais, quais habilidades necessárias, tendo como objetivo geral apresentar o que é ser um empreendedor. Ainda, contextualiza a realidade de um empreendedor, recomendando algumas ações para que uma pessoa possa se tornar um empreendedor de sucesso. Abordar este tema contribuirá para a compreensão ética da situação e como entender melhor o que está acontecendo, que perfil de profissional as empresas estão selecionando, buscando sanar as dúvidas e tentar contribuir para que, no futuro se tenha um resultado mais satisfatório com relação às pessoas empreendedoras. É um estudo de caráter qualitativo, no qual foi realizada uma pesquisa bibliográfica com vários autores e entrevistas com profissionais bem-sucedidos da área, tendo como amostra seis empreendedores que atuam na cidade de Sarandi-RS, em três principais ramos da economia local: têxtil, moveleiro e agrícola.

Palavras-chave: Empreendedor, estratégia, desenvolvimento, perfil.

Resumen: este artículo presenta el espíritu empresarial como un proceso de crecimiento y desarrollo de las firmas, así como, la importancia de ser un emprendedor en los días de hoy, cuales son las habilidades necesarias, teniendo como objetivo general presentar “qué es ser un emprendedor”. Aún, contextualiza la realidad de ser un emprendedor, recomendando algunas acciones para que la persona tenga éxito. Tratar este tema contribuirá para la comprensión ética del contexto empresarial, y saber cuál perfil de profesionales las firmas seleccionan, además de suplir dudas e intentar contribuir para que, en el futuro haya satisfacción con relación a las personas emprendedoras. Es un estudio cualitativo, realizado por pesquisas bibliográficas con diversos autores y entrevistas con profesionales de éxito, teniendo como muestra seis emprendedores de la ciudad Sarandi –RS, en los tres principales segmentos en la economía local: textil, de muebles y agricultura.

Palabras clave: Estrategia, desarrollo, firmas, emprendedores, perfil

Introdução

Um dos principais temas abordados na economia é a questão do desenvolvimento empresarial, pois as empresas estão constantemente pressionadas com a competitividade. Por isso, correm em busca de um diferencial frente à concorrência, para um constante desenvolvimento econômico. Percebe-se que as empresas são gerenciadas por seus executivos, pessoas empreendedoras, o que evidencia a importância de entender e balizar a origem e o desenvolvimento de um gestor bem-sucedido, com capacidade de promover inovação.

¹ Universidade Federal de Santa Maria- adrinovello@gmail.com

Novello, C.A.; O Perfil e a Característica de um Empreendedor Contemporâneo de Sucesso. Revista de Empreendedorismo e Gestão de Micro e Pequenas Empresas V.2, Nº1, p.85-105, Jan./Abr.2017. Artigo recebido em 05/01/2017. Última versão recebida em 01/03/2017. Aprovado em 05/04/2017.

Empreendedorismo e inovação estão juntos, mas para isso faz-se necessário uma ampla visão do todo, do que se deseja mudar, pois uma inovação bem planejada pode fazer uma empresa decolar. Por outro lado, a inovação no momento não apropriado pode trazer resultados negativos, por essa razão é que ser empreendedor é muito mais do que se imagina e requer muitas habilidades. Precisa ser uma pessoa que tenha a capacidade de estudar o passado, entender o presente para ter uma projeção para o futuro, pois todo e qualquer desenvolvimento está baseado em estudos e decisões dessas pessoas.

Dessa forma, esse artigo propõe alguns questionamentos de caráter exploratório: quais ações podem ser recomendadas para que uma pessoa possa se tornar um empreendedor de sucesso? Como identificar se as pessoas nascem ou tornam-se empreendedores do decorrer de sua carreira profissional? A fim de entender mais sobre essas indagações, buscou-se informações e experiências junto a seis empreendedores atuantes em três ramos distintos na cidade de Sarandi-RS.

Nos últimos anos houve uma necessidade maior de identificar e formar pessoas com habilidades de empreendedores. Por isso, esse artigo teve por objetivo apresentar o que realmente é ser empreendedor, qual o perfil e quais são as características exigidas para se enquadrar nesta definição e, desta forma, apontar a importância de ser um empreendedor que ajude a gerar investimentos, renda e possibilidades de novos campos de trabalho. Estabelecer uma relação entre um empreendedor e um administrador e, ainda, levantar informações sobre o perfil de um empreendedor contemporâneo de sucesso.

Para isso, após a introdução, buscou-se estudar autores que se dedicaram ao tema e levantar comparações sobre suas definições e argumentações acerca da temática em pauta. Com a terceira parte definiu-se uma metodologia que pudesse mostrar o comportamento de um empreendedor. Na sequência, realizaram-se as entrevistas a profissionais bem-sucedidos, a fim de resgatar todas as informações necessárias para se alcançar o proposto neste artigo. Por último, as considerações finais.

2 O empreendedor contemporâneo

Ser empreendedor atualmente é ser sonhador e inovador, tendo capacidades de produzir novas ideias e estar em busca de melhorias contínuas, com a competência de transformar crises em oportunidades, apresentando atitudes baseadas nas necessidades do mercado. Para Hilsdorf (2005, p. 13), “empreendedores são pessoas prósperas que geram

riqueza, porque procuram oportunidades e assumem riscos inerentes às suas decisões”. Ou seja, são pessoas corajosas que assumem o risco em favor do lucro e, além disso, que gostam do que fazem.

Para Dornelas (2005, p. 21) “os empreendedores são pessoas diferenciadas, que possuem motivação singular, apaixonadas pelo que fazem não se contentam em ser mais um na multidão, querem ser reconhecidos e admirados, referenciados e imitados”. Analisando a realidade atual, a definição que está mais focada no empreendedor é de Dornelas (2001, p. 37), “o empreendedor é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados”. Define o empreendedor em todas as suas etapas, pois destaca que ele identifica a oportunidade, cria algo novo, dedica-se ao máximo para alcançar os objetivos, com foco no desenvolvimento capitalista, calcula e faz uma previsão dos riscos assumidos.

E ainda, o autor destaca que, empreendedor é aquele que desenvolve a arte de empreender, de perceber as oportunidades e ir atrás de algo novo, é conquistar. “O empreendedorismo é o combustível para o crescimento econômico, criando emprego e prosperidade” (DORNELAS, 2005, p. 25). Analisa e consegue ter uma prévia visão do futuro, pois “o empreendedor é aquele que faz as coisas acontecerem, se antecipa aos fatos e tem uma visão futura da organização” (2005, p. 17). O empreendedor bem-sucedido é aquele que tem capacidades talentosas e tem características e habilidades que preenchem as exigências do crescimento econômico. Segundo Mussak,

Muitas vezes, a competência que interessa é invisível na medida em que não há como colocá-la adequadamente no currículo. Da mesma forma, na maioria das vezes, a competência não é percebida pelos exames, testes e entrevistas aplicados pelas escolas e empresas. Pessoas realmente competentes têm algo mais, uma espécie de brilho próprio, perceptível através da convivência e com a cumplicidade do tempo. Na verdade, estão além das competências conceituais. (MUSSAK, 2003, p. 17)

Nesse aspecto, entende-se que o empreendedorismo não é apenas uma busca das empresas, mas também das pessoas para tornarem-se profissionais com tais habilidades, e dessa forma obter sucesso na carreira profissional, alcançando bons resultados financeiros.

2.1 A importância de ser um empreendedor

O impacto do desenvolvimento tecnológico faz com que ocorra uma acelerada concorrência no mercado. Muitas empresas brasileiras tiveram que procurar alternativas para manter-se no mercado, reduzindo os custos e primando pela qualidade para aumentar a competitividade. Segundo Gaither 2002, o ambiente empresarial atualmente está se modificando muito mais rápido do que há 20 anos e isso se dá em virtude dos avanços tecnológicos. “Para permanecerem competitivas, as empresas de hoje devem ser flexíveis e ser capazes de reagir rapidamente às mudanças em seu ambiente e às mudanças nas exigências do cliente” (GAITHER, 2002, p. 24).

Porém, quem faz o funcionamento e o diferencial de tudo são as pessoas, que precisam saber lidar com essas mudanças, tendo habilidades necessárias para desempenhar essas atividades requeridas e ter boas invenções de algo novo. Para Dornelas (2005, p. 21), “por trás dessas invenções, existem pessoas ou equipe de pessoas com características especiais que são visionárias, questionam, arriscam, querem algo diferente, fazem acontecer e empreendem”.

As pessoas constituem as organizações, são elas que fazem o diferencial, segundo Chiavenato (1999, p. 294). Para serem bem-sucedidas, as organizações precisam de pessoas espertas, ágeis, empreendedoras e dispostas a assumir riscos. São as pessoas que fazem as coisas acontecer, que conduzem os negócios, produzem os produtos e prestam os serviços de maneira excepcional.

Dessa forma, fica evidenciada a importância das pessoas nas organizações e de nada adianta novas e modernas tecnologias, se não tiver pessoas motivadas e preparadas para trabalhar, empreendedores. E, assim, para um empreendedor não irão faltar oportunidades de trabalho, ou até mesmo oportunidades de ter seu próprio negócio, tornando-se patrões, não mais empregados, gerenciando seu próprio investimento. Mas há uma grande preocupação com essas pequenas empresas, do ponto de vista do empreendedorismo, que elas se mantenham e prosperem, conforme destaca Dornelas:

É oportuno, portanto, um estudo mais profundo a respeito do conceito de empreendedorismo, tendo em vista que a maior parte dos negócios criados no país é concebida por pequenos empresários. Esses nem sempre possuem conceitos de gestão de negócios, atuando geralmente de forma empírica e sem planejamento. Isso reflete diretamente no alto índice de mortalidade dessas pequenas empresas que, em alguns casos, chega a 73% no terceiro ano de existência (Pesquisa do SEBRAE, 1999). Dados mais recentes do SEBRAE - SP mostram que esses números melhoraram sensivelmente nos últimos anos, porém o índice de mortalidade dessas empresas continua alto (DORNELAS, 2005, p. 18).

Neste contexto percebe-se a importância de ser um empreendedor nos dias atuais, buscar aperfeiçoamentos e informações sobre os fatores críticos de sucesso e o perfil de empreendedores que conquistaram êxito. Pois, com o aumento tecnológico, tem-se a necessidade de um número muito maior de empreendedores no mercado e também a competição na economia requer que os empresários adotem norteadores diferentes. Mas, para isso precisam de empreendedores, pois para Dornelas (2005, p. 22), “são eles que estão eliminando barreiras comerciais e culturais, encurtando distâncias, globalizando e renovando os conceitos econômicos, criando novas relações de trabalho e novos empregos”.

Nessa perspectiva é que se entende a importância de ser um empreendedor nos dias atuais, pois a partir daí é que se pode ter sucesso na vida profissional e, conseqüentemente, na vida pessoal, revolucionando o estilo de vida.

2.2 O perfil e as características de um empreendedor

O empreendedorismo hoje é visto como uma forma diferenciada em empreender e gerenciar recursos e capital da empresa no mercado, por isso constitui a parte fundamental para a economia em uma sociedade globalizada. A sociedade do conhecimento requer profissionais altamente competentes para enfrentar os desafios caracterizados pelo aumento da competitividade. Esses profissionais precisam possuir uma educação continuada, para desenvolver perfis e características diferenciadas.

Atualmente, são inúmeras as habilidades exigidas para ser um empreendedor de sucesso e Dornelas (2005) classifica essas habilidades em três áreas: técnicas, gerenciais e características pessoais. As habilidades técnicas envolvem a formação técnica, saber ouvir as pessoas e captar as informações, expressar-se com clareza, ter organização em suas tarefas e saber trabalhar em equipe. As habilidades gerenciais estão focadas na área do gerenciamento e desenvolvimento da empresa, como por exemplo: produção, operacional, finanças, tomada de decisão e, além de tudo isso, ser um bom negociador. E, por fim, as características pessoais, que incluem comportamento, capacidade, visão para inovação, persistência, disciplina, ter a ousadia e a coragem de assumir riscos com previsões de futuro e ser um bom líder, conforme pode ser observado no Quadro 1:

O Perfil e a Característica de um Empreendedor Contemporâneo de Sucesso.

Habilidades técnicas	Habilidades administrativas	Habilidades empreendedoras pessoais
<ul style="list-style-type: none"> ● Redação ● Expressão oral ● Monitoramento do ambiente ● Administração comercial técnica ● Tecnologia ● Interpessoal ● Capacidade de ouvir ● Capacidade de organizar ● Construção de rede de relacionamentos ● Estilo administrativo ● Treinamento ● Capacidade de trabalhar em equipe 	<ul style="list-style-type: none"> ● Planejamento e estabelecimento de metas ● Capacidade de tomar decisões ● Relações humanas ● Marketing ● Finanças ● Contabilidade ● Administração ● Controle ● Negociação ● Lançamento de empreendimento ● Administração do crescimento 	<ul style="list-style-type: none"> ● Controle interno e de disciplina ● Capacidade de correr riscos ● Inovação ● Orientação para mudanças ● Persistência ● Liderança visionária ● Habilidade para administrar mudanças.

Quadro 1: Tipos de habilidades necessárias em empreendedorismo

Fonte: Hisrich (2004, p. 39).

No entanto, para ser um empreendedor bem-sucedido é preciso ter uma educação continuada, pois gerenciar uma empresa não é uma tarefa fácil, é um desafio. Para isso, o mesmo autor destaca no Quadro 2 os objetivos gerais para um curso de empreendedorismo.

<ul style="list-style-type: none"> ● Compreender o papel de empresas novas e menores na economia. ● Compreender os pontos fracos e fortes relativos a diferentes tipos de empresa. ● Conhecer as características gerais de um processo de empreender. ● Avaliar as habilidades empreendedoras próprias do aluno. ● Compreender o processo de empreender e o planejamento do produto e o desenvolvimento do processo. ● Conhecer métodos alternativos para identificação e avaliação de oportunidades de negócios e os fatores que sustentam e inibem a criatividade. ● Desenvolver a capacidade de formar, organizar e trabalhar em equipes interdisciplinares. ● Conhecer as correlações gerais do sucesso e do fracasso na inovação e na criação de um empreendimento. ● Conhecer as estratégias genéricas de entrada para a criação de um novo empreendimento. ● Compreender os aspectos da criação e da apresentação de um plano de negócio. ● Saber como identificar, avaliar e obter recursos. ● Ter conhecimentos basicamente sobre: <ul style="list-style-type: none"> Planejamento de marketing; Planejamento financeiro; Planejamento de operações; Planejamento da organização; Planejamento do lançamento do empreendimento. ● Saber como administrar e desenvolver em novo empreendimento. ● Conhecer os desafios administrativos e exigências de lançamento de um novo empreendimento. ● Compreender o papel do empreendedorismo em organizações já existentes.
--

Quadro 2: Objetivos gerais para um curso de empreendedorismo

Fonte: Hisrich, Robert D. (2004, p. 38)

Analisando os Quadros 1 e 2, entende-se que são múltiplas as habilidades exigidas para ser um empreendedor contemporâneo de sucesso. O autor destaca que “disciplina, capacidade de arriscar-se, espírito de inovação, persistência, liderança visionária e orientação

para mudanças” (HISRICH, 2004, p. 38). Constituem as habilidades e objetivos básicos para a abordagem modular de um currículo em empreendedorismo.

2.3 Empreendedor X Administrador

O administrador e o empreendedor têm características basicamente semelhantes, mas conforme as exigências profissionais atuais há uma significativa diferença entre ambos. Segundo Dornelas (2005, p. 30), “todo empreendedor necessariamente deve ser um bom administrador para obter o sucesso; no entanto, nem todo bom administrador é um empreendedor”. Apesar das similaridades entre as funções empreendedoras e administrativas, faz-se necessário destacar que o empreendedor atual tem características, habilidades e atitudes que o diferenciam do administrador tradicional.

É relevante ressaltar que o empreendedor tem algo a mais que o administrador, ou seja, para Dornelas, (2005, p. 32), “o empreendedor é um administrador, mas com diferenças consideráveis em relação aos gerentes ou executivos das organizações tradicionais, pois os empreendedores são mais visionários que os gerentes”. Eles definem metas e focalizam as atividades para o aspecto estratégico das organizações, fazem um constante planejamento a partir de uma visão do futuro. Já o administrador coordena as atividades rotineiras.

Dessa forma, o que Dornelas (2001) destaca é que “as diferenças entre os domínios empreendedor e administrativo podem ser comparadas em cinco dimensões distintas de negócio: orientação estratégica, análise das oportunidades, comprometimento dos recursos, controle dos recursos e estrutura gerencial”. Conforme o Quadro 3:

Domínio Empreendedor		Dimensões-chave do negócio	Domínio Administrativo	
Pressões nessa direção			Pressões nessa direção	
Mudanças rápidas: • Tecnológicas • Valores sociais • Regras políticas	Dirigido pela percepção de oportunidade	Orientação estratégica	Dirigido pelos recursos atuais sob controle	Critérios de medição de desempenho; sistemas de 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.

O Perfil e a Característica de um Empreendedor Contemporâneo de Sucesso.

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 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 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; sistema de recompensa; inércia dos conceitos administrativos.

Quadro 3: Comparação dos domínios empreendedores e administrativos (adaptado de Hisrich, 1986) Fonte: Dornelas (2001, p. 34 - 35).

Analisando o Quadro 3, percebe-se que o empreendedor está com foco no futuro e desenvolvendo estratégias para obter bons resultados e, como destaca Gaither (2002, p. 24), “a estratégia competitiva de uma empresa é seu plano a respeito de como a empresa competirá no mercado. Uma estratégia eficaz é crucial em mercados competitivos” é o norteador do sucesso. Enquanto o administrador está direcionado para o presente. Desse modo, o empreendedor é o administrador que atua de forma completa, desenvolvendo as atividades, as funções e os papéis básicos, a fim de atingir seus objetivos com maior eficiência. E, também de acordo com o Quadro 3, o administrador privilegia regras e procedimentos, enquanto que o empreendedor, além disso, está preocupado também com as pessoas, pois as considera indispensáveis para a obtenção de bons resultados.

O Perfil e a Característica de um Empreendedor Contemporâneo de Sucesso.

No Quadro 4, apresenta-se uma comparação entre gerentes tradicionais e empreendedores:

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 e tempo	Curto prazo, gerenciando orçamentos semanais, mensal etc. e com horizonte de planejamento anual	Sobreviver a 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 supervisores	Segue seus sonhos para tomar decisões
A quem serve	Aos outros (superiores)	A si próprio e a seus clientes
Histórico familiar	Membros da família trabalham 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 4: Comparação entre gerentes tradicionais e empreendedores (Hisrich, 1998)

Fonte: Dornelas (2005, p. 38)

Conforme se percebe através do quadro 04, o empreendedor é aquele que gera e aproveita as oportunidades, tem habilidades para tirar conclusões proveitosas com seus erros e multiplica os recursos disponíveis, a fim de gerar benefícios próprios, para a sociedade e para o país. Enquanto que o gerente tradicional gerencia a situação no cenário atual.

Analisando os Quadros 03 e 04, não seria possível fazer uma comparação entre o gerente tradicional e o administrador, visto que o primeiro deveria deixar de ser tradicional, pois as mudanças atuais requerem evoluções e desenvolvimentos constantes.

Portanto, o planejamento com visão do futuro é uma das principais vantagens do empreendedor, em relação a esta comparação. Para Dornelas (2001, p.37), “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”. A administração de um novo empreendedorismo difere de outras formas existentes de administração.

3 METODOLOGIA

A abordagem qualitativa está baseada em fatos e busca analisar o problema. De acordo com Guedes (2012), essa abordagem destaca a diferenciação entre dois tipos de objetos de estudo, o físico e o humano, ao admitir que, ao contrário do objeto físico, o homem é capaz de refletir sobre si mesmo e, por meio das interações sociais, construir-se como pessoa.

Neste estudo, fez-se a opção pela abordagem qualitativa e também uma pesquisa exploratória, dotou-se como base teórica a perspectiva cognitiva. De acordo com Penna (1984), a psicologia cognitiva tem sua unidade apoiada na premissa de que a conduta humana está relacionada com a maneira como as pessoas percebem, processam informações e interpretam a realidade que as cercam.

Nesse sentido é que a coleta de dados foi realizada por meio de uma entrevista semiestruturada, aplicada a seis empresários bem-sucedidos em Sarandi/RS no mês de agosto do de 2012, com o objetivo de entender e responder ao questionamento que norteia este trabalho.

4 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS RESULTADOS

4.1. Caracterização do ambiente estudado

Com 72 anos, Sarandi, um município localizado no norte do Rio Grande do Sul, destaca-se como pólo industrial no estado desde a instalação da primeira indústria, em 1985.

A colonização do município de Sarandi iniciou no ano de 1917 por imigrantes alemães e italianos e sua emancipação ocorreu em 27 de junho de 1939. A população atual é de 21.504

pessoas, sendo 16.848 residentes na zona urbana e 4.656 na zona rural (IBGE, Carazinho, 2008).

Possui uma área de 342,86 km² e uma das principais vias de acesso da cidade é a BR-386. Pelo desenvolvimento alcançado ao longo dos anos, Sarandi é considerado "Pólo Industrial da Região". Tem uma invejável posição geográfica, localizado ao norte do estado do Rio Grande do Sul, na Região do Alto Uruguai, às margens da BR 386 - Rodovia da Produção. O setor comercial preenche as necessidades mais exigentes do mercado local e regional e no setor da agropecuária vê-se também a expressão de coragem e dinamismo do homem do campo, produzindo o sustento do povo e angariando divisas para o município e estado. Para os visitantes, empreendedores e turistas de Sarandi, a cidade oferece ótimas opções de compras, excelentes hotéis e restaurantes, vinho de primeira qualidade e de produção própria e a hospitalidade, que lhe é peculiar.

Os primeiros povos que habitaram as terras do município de Sarandi são provenientes da Revolução Federalista de 1893 e aqui se instalaram nas matas, como fugitivos. As dificuldades encontradas foram de toda ordem: longe dos centros populacionais e, embora sendo uma região fertilíssima, os alimentos eram difíceis de serem obtidos. O início da exploração das terras do município aconteceu por volta de 1919. O nome de Sarandi originou-se da flor que crescia as margens de um riacho afluente do rio Passo Fundo.

A cidade é limpa e bem organizada, o povo é hospitaleiro, descendentes de alemães e italianos, mantem as tradições com a culinária e os costumes.

Possui também empresas que se destacam no campo da tecnologia de informação e de desenvolvimento de web sites que oferecem diferenciais competitivos e inovadores.

4.1.1 Universo da amostra

A amostra da pesquisa é representada por seis empreendedores considerados atualmente bem-sucedidos, que atuam em três ramos diferentes na cidade de Sarandi (RS): dois do ramo têxtil, dois do ramo moveleiro e dois da agricultura.

Os empreendedores foram convidados a participar desta pesquisa através de contato telefônico e agendamento de um horário e foi de fácil acesso.

4.2 Análise dos dados

A análise de dados segundo Gil (1999, p. 168) tem como objetivo organizar e resumir os dados de forma tal que venham a possibilitar o fornecimento de respostas ao problema proposto para a investigação. E ainda, para ele, a interpretação tem como objetivo a procura do sentido mais amplo das respostas, estabelecendo uma relação entre todas e mediante sua ligação a outros conhecimentos anteriormente obtidos.

Dessa forma, a análise de dados tem como objetivo estudá-los a fim de apresentar os resultados obtidos, já a interpretação é procurar um sentido mais amplo para os dados, pois o principal objetivo após a coleta dos mesmos é responder o problema proposto inicialmente.

Neste estudo, optou-se em identificar os empreendedores participantes da pesquisa em E1 (empreendedor 1), E2 (empreendedor 2), E3 (empreendedor 3), E4 (empreendedor 4), E5 (empreendedor 5), e E6 (empreendedor 6), conforme mostra o quadro 5, identificando a área de atuação de cada empreendedor. Os dados foram analisados qualitativamente, através da observação de seu conteúdo, que segundo Bardin (1977, p. 20) “(...) é um conjunto de técnicas de análise de comunicações e tem como objetivo principal a ultrapassagem da incerteza, pois busca mostrar o que está implícito no que foi dito, na mensagem da entrevista”. Ou seja, é uma análise detalhada das informações obtidas, a fim de diagnosticar e apontar possíveis soluções para a problemática estudada.

Quadro 5: Ramo de atuação dos respondentes

Respondente	Denominação	Ramo de atuação
Empreendedor 1	E1	Têxtil
Empreendedor 2	E2	Têxtil
Empreendedor 3	E3	Moveleiro
Empreendedor 4	E4	Moveleiro
Empreendedor 5	E5	Agricultura
Empreendedor 6	E6	Agricultura

Fonte: Dados primários 2012

Após a coleta de dados com a aplicação de seis entrevistas no mês de agosto do ano corrente, estão apresentados os relatos e análises das informações obtidas. Em um primeiro momento, buscou-se uma breve caracterização dos respondentes para se ter uma noção do universo pesquisado. Diante disso, no quadro 5, percebe-se que todos os respondentes são casados e do sexo masculino. Destes, 1 está entre a faixa etária dos 34 até 44 anos, 1 entre a faixa etária dos 55 até 64 anos, e os demais respondentes estão na faixa etária dos 45 até 54 anos. Em relação ao nível de escolaridade, 3 deles concluíram o ensino superior, 1 deles

possui ensino médio e técnico profissionalizante e os outros 2 concluíram o ensino médio, acrescentando que estão sempre participando de eventos e palestras instrutivas em sua área de atuação. Todos os respondentes apresentam como experiência profissional mais de 15 anos de atuação e a ocupação atual está baseada em gerenciar o seu próprio negócio. Conforme mostra o quadro 6.

Quadro 6: Identificação dos respondentes

	Sexo/ Estado Civil	Idade	Escolaridade	Experiência profissional	Cargo atual
E1	Masculino / casado	De 45 a 54 anos	Ensino Superior	Acima de 15 anos	Gerente / dono
E2	Masculino / casado	De 45 a 54 anos	Ensino Superior	Acima de 15 anos	Gerente / dono
E3	Masculino / casado	De 45 a 54 anos	Ensino Superior	Acima de 15 anos	Gerente / dono
E4	Masculino / casado	De 55 a 64 anos	Ensino Médio	Acima de 15 anos	Gerente / dono
E5	Masculino / casado	De 35 a 44 anos	Ensino Médio e Técnico profissionalizante	Acima de 15 anos	Gerente / dono
E6	Masculino / casado	De 45 a 54 anos	Ensino Médio	Acima de 15 anos	Gerente / dono

Fonte: Dados 2012

4.2.1 Apresentação e análise dos resultados

A partir da aplicação do questionário e dos conceitos apresentados acerca das questões, pediu-se aos respondentes que fossem os mais sinceros possíveis em explanar sua visão e experiências vivenciadas em relação a cada questão a responder. Por este motivo é que se optou em formular perguntas abertas, a fim de que a entrevista proporcionasse ao respondente oportunidade de expressar-se apresentado sua ampla visão sobre o questionamento. E, ao mesmo tempo, tornando-se uma conversa agradável entre entrevistado e entrevistador, com o tema empreendedorismo, oportunizando obter o máximo de aprendizado em analisar as experiências profissionais de empreendedores que estão prosperando no mundo dos negócios atualmente.

Em relação à questão 5, todos indicam que o significado de ser empreendedor está ligado ao mundo dos negócios, argumentando que está baseado em ter ideias inovadoras e inteligentes para desenvolver algo novo e melhor do que seu concorrente, estar sempre em busca de novos conhecimentos para exercer uma liderança eficaz. Com exceção do E5, ao afirmar que ser empreendedor significa fazer acontecer, está baseado em saber como desenvolver bem o que está fazendo, de maneira a diminuir os custos e aumentar a

produtividade, estabelecendo uma relação entre mercado e produção, ou seja, ser orientado para a ação; além de ser uma pessoa altamente motivada que assume riscos calculados para atingir seus objetivos. E1 acrescenta que empreendedor é aquele que tem habilidades necessárias para trabalhar com as pessoas, tem o espírito de liderança, ou seja, capacidade de influenciar as pessoas para trabalhar; pois são elas que fazem acontecer e precisam estar motivadas em atingir os objetivos identificados como sendo para o bem comum.

Diante das respostas, percebe-se que todos os respondentes consideram que um empreendedor deve ser inovador e sonhador, sem medo de arriscar para conseguir atingir seus objetivos calculados. Para ser empreendedor não basta ter boas ideias e querer transformá-las em uma empresa, isso requer muito estudo e conhecimento do que se almeja, para se ter coragem de aceitar riscos, confiar em seu potencial e por fim tomar boas decisões, tendo persistência e otimismo.

Já relacionado ao item 6, que fez o seguinte questionamento: Quais os caminhos e obstáculos percorridos na carreira profissional até se tornar um empreendedor? Todos os respondentes salientaram que foram vários os caminhos percorridos e os obstáculos, E2 diz: “não é uma tarefa fácil, foram anos de erros e acertos”, mas que foi muito gratificante. E1 e E3 acrescentam que precisaram recorrer aos bancos escolares, aliando conhecimento e habilidade, e também E1 e E4 enfatizam a importância da ajuda familiar para superar os obstáculos e continuar em busca dos objetivos.

Dessa forma, entende-se que ser empreendedor atualmente é um desafio e exige muito esforço e acima de tudo, ter persistência e saber superar os obstáculos com inteligência.

Considerando a questão 7, que abordou quais as possíveis razões que levam alguém se tornar um empreendedor, basicamente todos os respondentes afirmaram que essa é uma característica essencialmente pessoal, mas que vem de exemplos familiares e vai se moldando com as experiências vivenciadas. No entanto, E1 e E3 salientam que a necessidade faz a pessoa correr em busca do dinheiro, mas que para um empreendedor o básico não basta, ele quer algo a mais, tem essa característica especial, de estar sempre em busca de melhorias e desenvolvimento. E também E6 acrescenta a emoção como um fator primordial, para ele: “se sentir bem-sucedido faz com que a pessoa tenha cada vez mais entusiasmo de ir além do básico”.

Analisando cada caso, pode-se perceber que todos já tinham essa característica empreendedora e que foi se moldando conforme as exigências do mercado, mas que acima de tudo, são pessoas motivadas e batalhadoras.

De acordo com a questão 8, que questionou se a pessoa nasce ou desenvolve-se empreendedora no decorrer de sua carreira profissional, a maioria dos respondentes, entende esse processo como o desenvolvimento do ser na sociedade, que tem influência familiar e de todos os exemplos próximos. Porém E5 e E6 entendem que essa característica de motivação nasce com cada um e vai se aprimorando com os aprendizados e E1 salienta: “entendo que as pessoas se desenvolvem mediante as necessidades, mas o empreendedor tem muitas características, não sei se pode se enquadrar como habilidades, pois habilidade é fruto de desenvolvimento e característica é própria da pessoa”.

De acordo com as respostas, percebe-se que o contato com a família, escola, amigos, sociedade favorecem o desenvolvimento de alguns talentos, e por outro lado, pode bloquear outros, mas entende-se que o empreendedor é uma pessoa diferenciada, que tem motivação própria, coragem e capacidade de enfrentar obstáculos.

Abordando a questão 9, que tratou de quais as dicas para uma pessoa se tornar um empreendedor de sucesso no cenário contemporâneo, todos os respondentes, optaram por contar sua vida profissional, como foram suas experiências até chegar a uma estabilidade financeira para sua empresa. Todos enfrentaram inúmeras dificuldades, mas salientam que foi muito gratificante. E também, E1 e E4 acrescentam que atualmente se manter no mercado é um desafio e ter como meta o crescimento é maior ainda, mas que a melhor dica é a persistência, E6 salienta como meta principal ter o controle das dívidas.

Essa questão foi muito importante, pois contribuiu para fazer uma correlação entre teoria e prática a partir das experiências profissionais destes empreendedores. As indagações proporcionaram subsídios para entender que o sucesso do empreendedor depende de vários fatores, destacando o controle e o conhecimento das ações e também estar sempre em busca de aperfeiçoamentos, a fim de aliar a teoria à prática.

Já relacionado à questão 10, em que abordou as características e habilidades necessárias para o empreendedor ter sucesso atualmente, todos os respondentes afirmam que são várias as características e habilidades necessárias. Apontando como sendo um fator decisivo, pois refletem em atitudes, para isso há a necessidade de buscar informações a fim de estar sempre atualizado sobre o mercado. E1 cita três fatores como sendo os básicos:

respeito, inovação e perseverança, e E5 e E6 destacam como característica principal a vontade e a coragem.

Analisando as respostas, pôde-se perceber que todos têm motivação própria e coragem de mudança, mas que entendem que a maior característica é a disposição em aprender algo novo, destacando o conhecimento como principal característica de desenvolvimento.

A questão 11 abordou como o empreendedor encara o insucesso. A maioria dos respondentes entende que na carreira profissional é preciso tomar decisões e essas decisões refletem como positivas ou até mesmo com um resultado não satisfatório (não esperado), mas que o empreendedor precisa entendê-lo como um recado, transformando-o em aprendizado. E1 salienta ainda que o erro faz parte da tentativa de acerto, E3 acrescenta que até mesmo os acertos precisam ser analisados a fim de entender se haveria outra maneira de obter melhores resultados. E1 ressalta a importância de se ter uma visão estratégica para analisar o motivo do insucesso. E6 relata “no insucesso muitas vezes dá vontade de desanimar, mas basta refletir e seguir em frente com novas alternativas”.

Dessa forma, percebe-se que todos encaram o insucesso como um aprendizado e que essa é uma característica e habilidade que somente um empreendedor consegue ter.

Na questão 12 buscou-se entender como serão as organizações do futuro. Os respondentes entendem que será muito difícil se manter no mercado, devido às exigências e à concorrência, mas que os melhores se destacam. E1 acrescenta, ainda, que encara a concorrência como um fator positivo para o desenvolvimento empresarial e E4 acredita que o futuro requer inúmeras melhorias e mudanças e, acima de tudo, pessoas empreendedoras.

Diante das respostas, entende-se que as futuras organizações precisam de pessoas com perfil empreendedor, para implantar inovações e mudanças a fim de estar no mercado e encarar o concorrente.

E por fim, a questão 13 indaga a importância de identificar o futuro concorrente. Para E1, E3 e E4, será necessária essa identificação para buscar melhorias contínuas, com o objetivo de não ficar para trás e futuramente estacionar ou ser substituído. Já E5 e E6 encaram o concorrente como aliado e precisam estar trocando informações para que ambos venham a ter resultados positivos. E2 destaca que: “o concorrente não representa ameaça alguma, pois o importante é estar focado em bons resultados e acreditar no potencial”.

Diante das respostas, entende-se que é natural os executivos estarem preocupados em identificar e analisar os concorrentes, a fim de se manter em condições vantajosas diante

deles. Também, percebe-se a importância do acompanhamento do mercado e dos concorrentes, tendo-os como aliados na elaboração de planos estratégicos a fim de obter vantagens competitivas.

De acordo com as respostas apresentadas, percebe-se que cada empreendedor tem a sua maneira de empreender, mas que todos têm características em comum, por serem pessoas altamente motivadas e apresentarem sede do saber, isto é, pré-disposição para estar em constante aprendizado. Dornelas (2008) amplia essa perspectiva inserindo a visão de futuro, tomada de decisão coerente, exploração de oportunidades, determinação, dinamismo, dedicação, otimismo, paixão pelo que faz independência, liderança, conhecimento e criação de valor para a sociedade. Enfatiza como sendo a característica mais importante, que os empreendedores tenham condições adequadas para aproveitar as oportunidades que o mercado apresenta.

As respostas são as mais variadas, sendo que cada respondente possui uma visão singular sobre suas experiências profissionais, mas têm algo em comum: que deve ser trabalhado para ser alcançado. Covey (1996) considera que o empreendedor possui três funções básicas: explorar, alinhar e dar autonomia, assim, irá trabalhar de acordo com a visão e a missão da empresa, explorando as habilidades, dando autonomia a alinhando as potencialidades, tornando-se um diferencial competitivo.

No entanto, percebe-se que os respondentes estão direcionados em ter visão estratégica nos negócios, e para isso o empreendedor precisa desenvolver as competências e habilidades necessárias para ter bons resultados no mercado atual. Sob esta perspectiva, Paiva Júnior, Leão e Mello (2003), destacam as seguintes competências empreendedoras: de oportunidade, de relacionamento, conceituais, administrativas, estratégias e de comprometimento.

E também é importante salientar que, conforme a amostra foi de três ramos diferentes, sendo eles: dois do setor têxtil, dois do setor moveleiro e dois do setor agrícola, percebeu-se que os respondentes dos dois primeiro setores têm ideias e metas semelhantes, apresentado enfoques voltados ao ponto de vista estratégico e buscando agregar cada vez mais o conhecimento à prática, enquanto há uma notável diferença com relação aos do setor agrícola, onde eles priorizam o resultado final.

Portanto, tendo como base o objetivo geral deste estudo, que foi: apresentar o que é ser um empreendedor de sucesso no cenário atual, ficou evidenciado no estudo teórico e

complementado com as respostas dos entrevistados, que não se tem uma receita, mas que o êxito é fruto de muito esforço, dedicação e persistência.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O empreendedorismo é um fator decisivo para o desenvolvimento da organização, pois trabalham com objetivos em comum, busca de bons resultados. Percebe-se que o desenvolvimento contínuo destes profissionais, contribui para que atinjam os resultados de forma eficaz e duradoura.

Atualmente, o mercado está altamente competitivo e mutante, exigindo profissionais preparados e qualificados, para que possam atender às exigências e proporcionar crescimento para a organização. Assim, de acordo com o tema, apresentou-se o perfil e a característica de um empreendedor contemporâneo de sucesso. Para nortear melhor o assunto pesquisado, foram propostos alguns questionamentos de caráter exploratório: quais ações podem ser recomendadas para que uma pessoa possa se tornar um empreendedor de sucesso? Como identificar se as pessoas nascem ou tornam-se empreendedores do decorrer de sua carreira profissional?

A partir dos resultados, evidenciou-se que os objetivos foram alcançados, de forma que o embasamento teórico mostra a visão de vários autores estudiosos do tema e posteriormente, correlacionando com as respostas dos empreendedores entrevistados.

Assim, identificou-se que ser um empreendedor é ser sonhador, motivado, comprometido, persistente, estabelecer metas, ter a capacidade de correr riscos calculados, manter um planejamento eficaz, buscar informações a fim de estar em constante aprendizado.

Tomando como base algumas ações que podem ser recomendadas para se tornar um empreendedor de sucesso, destaca-se o desenvolvimento de habilidades e competências que resultam em atitudes planejadas. Já, ao analisar um empreendedor a fim de entender se as pessoas nascem ou se tornam empreendedoras no decorrer de sua carreira profissional, entende-se que na verdade, ninguém nasce empreendedor. O contato com o meio em que vive, família, sociedade, escola, amigos, trabalho favorecem o desenvolvimento de alguns talentos e características de personalidade, isso acontece no decorrer da vida e em certas circunstâncias, tais como: necessidade de realização profissional, motivação, saber aproveitar as oportunidades com capacidade de analisa-las de maneira confiante e otimista, além de ser um bom líder e não depender dos outros para agir, mas saber tomar decisões em conjunto.

Desta forma entende-se que ser empreendedor atualmente não é uma tarefa muito fácil e exige muita dedicação e esforço.

Por fim, cabe ressaltar, que esse estudo foi gratificante para o pesquisador, pois proporcionou-lhe um aprofundamento de seus conhecimentos e possibilitou explorar o tema: o perfil e a característica de um empreendedor contemporâneo de sucesso, de forma inovadora, aliando a percepção de alguns empreendedores considerados bem-sucedidos atualmente, oportunizando conhecer a história de vida profissional dessas pessoas, entender quais suas dificuldades enfrentadas e saber que no final são vencedoras, mas entendendo que isso é fruto de muito trabalho e dedicação.

REFERÊNCIAS

BARDIN, Laurence. **Análise de Conteúdos**. Lisboa: Edições 70. 1977.

COVEY, Stephen R. **Três funções do líder no novo paradigma**. In: HESSELBEIN, F.; GOLDSMITH, M.; BECKHARD, R. O líder do futuro. São Paulo: Futura, 1996.

CHIAVENATO, Idalberto, **Gestão de pessoas; o novo papel dos recursos humanos nas organizações**. – Rio de Janeiro: Campus, 1999.

DAVID, McClelland. **Conheça as 10 características que compõem o perfil do empreendedor**. Disponível em: <http://zerohora.clicrbs.com.br>. Acesso em: abr. 2012.

DOLABELLA, 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.

_____. **Transformando ideias em negócios**. - 2. Ed. – Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. – 4ª reimpressão.

_____. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios**. 3 Ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

GAITHER, Norman, **Administração da Produção e Operações**. Norman Gaither Greg Frazier. 8ª Ed. – São Paulo: Pioneira, 2002.

GUEDES, Sônia Maria, **Perfil profissional e mercado de trabalho: relação com a formação acadêmica pela perspectiva de estudantes universitários**. Disponível em: <http://www.scielo.br>. Acesso em: abr. 2012.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar Projetos de Pesquisa**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1996.

O Perfil e a Característica de um Empreendedor Contemporâneo de Sucesso.

_____ **Métodos e Técnicas da Pesquisa Social**. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 1999.

HILSDORF, Lupércio Arthur, **Negociações bem sucedidas** / Lupércio Arthur Hilsdorf. – Colina, SP: Editora Academia de Inteligência, 2005.

HISRICH, Robert D. **Empreendedorismo** / Robert D. Hisrich e Michael P. Peters; trad. Lene Belon Ribeiro. – 5. Ed. – Porto Alegre: Bookman, 2004.

MUSSAK, E. **Metacompetência: uma nova visão do trabalho e da realização pessoal**. São Paulo: Editora Gente, 2003.

OLIVEIRA, C. **O perfil do empreendedor**. Disponível em: <http://www.professorcezar.adm.br/Textos/O%20perfil%20do%20empreendedor.pdf>,. Acesso em: abr. 2012.

OLIVEIRA, C. A. *Falsas verdades sobre empreendedores*. Revista Exame. Ed. Abril, São Paulo, 24/07/2002, disponível em <http://www.professorcezar.adm.br/Textos/O%20perfil%20do%20empreendedor.pdf>, acesso em abr. 2012)

PAIVA JUNIOR, F. G.; LEÃO, A.L.M.S.; MELLO, S.C.B. **Competências empreendedoras em comportamento de Dirigentes de Êxito Socialmente Reconhecido**. In: XXVII Encontro Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Administração, 27, 2003. Atibaia. Anais. São Paulo: ANPD, 2003.

PENNA, A G. (1984). **Introdução à psicologia cognitiva**. São Paulo: EPU.

APÊNDICE A - ENTREVISTA

Questionário da Pesquisa:

1. Dados de Identificação:

Sexo: () Masculino () Feminino

Idade: () De 16 a 24 Anos () De 25 a 34 Anos () De 35 a 44 Anos
() De 45 a 54 Anos () De 55 a 64 () Mais de 65 Anos

Estado Civil: () Solteiro(a) () Casado () Separado(a) () Outros

2. Formação Escolar:

O Perfil e a Característica de um Empreendedor Contemporâneo de Sucesso.

- Ensino Fundamental Completo Incompleto
 Ensino Médio Completo Incompleto
 Ensino Superior Completo Incompleto
 Mestrado Completo Incompleto
 Doutorado Completo Incompleto
 Outro Qual: _____

3. Experiência Profissional:

Tempo no mercado

- até 5 anos de 5 a 10 anos de 10 a 15 anos acima de 15 anos

4. Ocupação atual (ou cargo atual): _____

5. Para você o que significa ser empreendedor?

6. Quais os caminhos e obstáculos percorridos na carreira profissional até se tornar um empreendedor?

7. Quais as possíveis razões que levam alguém se tornar um empreendedor?

8. As pessoas nascem ou desenvolvem-se empreendedoras no decorrer de sua carreira profissional?

9. Quais as dicas para que uma pessoa possa se tornar um empreendedor contemporâneo de sucesso?

10. Quais as principais características e habilidade necessárias para o empreendedor ter sucesso na atualidade?

11. Como um empreendedor encara o insucesso?

12. Como serão as organizações do futuro?

13. Qual a importância de identificar o futuro concorrente?