

O QUE É SER EMPREENDEDOR

Adriane Alvarenga da Rocha Pombo

O economista austríaco Joseph A. Schumpeter¹, no livro "Capitalismo, socialismo e democracia", publicado em 1942 associa o empreendedor ao desenvolvimento econômico. Segundo ele, o sistema capitalista tem como característica inerente, uma força que ele denomina de **processo de destruição criativa**, fundamentando-se no princípio que reside no desenvolvimento de novos produtos, novos métodos de produção e novos mercados; em síntese, trata-se de destruir o velho para se criar o novo.

Pela definição de Schumpeter, o agente básico desse processo de destruição criativa está na figura do que ele denominou de *empreendedor*.

Numa visão mais simplista, podemos entender como empreendedor aquele que inicia algo novo, que vê o que ninguém vê, enfim, aquele que realiza antes, aquele que sai da área do sonho, do desejo, e parte para a ação. "Um empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões" Filion².

Ser empreendedor significa, acima de tudo, ser um realizador que produz novas idéias através da congruência entre criatividade e imaginação. Seguindo este raciocínio; a professora Maria Inês Felipe³ defende a idéia de que o empreendedor, em geral, é motivado pela auto-realização e pelo desejo de assumir responsabilidades e ser independente. Considera irresistíveis os novos empreendimentos e propõe sempre idéias criativas, seguidas de ação. A auto-avaliação, a autocrítica e o controle do comportamento são características do empreendedor que busca o autodesenvolvimento. Para se tornar um empreendedor de sucesso, é preciso reunir imaginação, determinação, habilidade de organizar, liderar pessoas e de conhecer tecnicamente etapas e processos.

Maria Inês⁴ define empreendedor como sendo: "aquele capaz de deixar os integrantes da empresa surpreendidos, sempre pronto para trazer e gerir novas idéias, produtos, ou mudar tudo o que já existe. É um otimista que vive no futuro, transformando crises em oportunidades e exercendo influência nas pessoas para guiá-las em direção às suas idéias. É aquele que cria algo novo ou inova o que já existe e está sempre pesquisando. É o que busca novos negócios e oportunidades com a preocupação na melhoria dos produtos e serviços. Suas ações baseiam-se nas necessidades do mercado."

A pessoa nasce empreendedora?

Segundo Fernando Dolabela⁵, consultor de importantes instituições em todo o Brasil e também reconhecido por ser um especialista em empreendedorismo, a tese de que o empreendedor é fruto de herança genética não encontra mais seguidores nos meios científicos.

¹ DEGEN, Ronald Jean. O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial. São Paulo: Ed. McGraw-Hill, 1989,p.9.

² Apud CHAGAS, Fernando Celso Dolabela. O Segredo de Luísa. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999,p.28.

³ FELIPPE, Maria Inês. Empreendedorismo: buscando o sucesso empresarial. *Sala do Empresário*, São Paulo,1996,v.4,n.16, p10-12 (suplemento).

⁴ idem, Ibidem.

⁵.idem, Ibidem.

Na verdade ninguém nasce empreendedor. O contato com família, escola, amigos, trabalho, sociedade vai favorecendo o desenvolvimento de alguns talentos e características de personalidade e bloqueando ou enfraquecendo outros. Isso acontece ao longo da vida, muitas vezes ao acaso, pelas diversas circunstâncias enfrentadas.

O empreendedor é um ser social, e assim sendo é fruto da relação constante entre os talentos e características individuais e o meio em que vive.

A professora Maria Inês Felipe⁶ explicita muito bem este enunciado quando diz que: “a profissão empreendedor não é fruto do nascimento ou de herança genética, mas resultado de trabalho, talento e reserva econômica. É própria de uma sociedade capitalista liberal e de sua ideologia de sucesso individual.”

O que leva alguém a ter o próprio negócio?

Em geral, as pessoas que sonham em ter o seu próprio negócio são movidas pela ambição de ganhar muito dinheiro e ser independentes. A simples idéia de estarem subordinadas a alguém as apavora.

Algumas pessoas são levadas a abrir o seu próprio negócio por motivos que, muitas vezes, são alheios às suas vontades. Tais situações abrangem exemplos de profissionais que saíram de grandes organizações com recursos econômicos significativos e que resolveram montar o seu próprio negócio; aqueles que deixaram seus empregos para se tornarem empresários e aqueles que, sem a maior pretensão, herdaram algum negócio da família.

Na realidade, ser o próprio patrão implica estar exposto a constantes mudanças, assumir responsabilidades e sofrer pressões da sociedade, dos órgãos governamentais e dos empregados. A dedicação ao trabalho aumenta significativamente: muitas vezes trabalha-se mais de 8 horas por dia, sem um salário fixo, garantido no final do mês, e sem férias integrais.

Ser um grande executivo de uma empresa não significa ser um grande empresário.

Vera Pati⁷ elenca algumas características que formam o perfil do empreendedor de sucesso:

- é motivado pelo desejo de realizar;
- corre riscos viáveis, possíveis;
- tem capacidade de análise;
- precisa de liberdade para agir e para definir suas metas e os caminhos para atingi-las;
- sabe onde quer chegar;
- confia em si mesmo;
- não depende dos outros para agir; porém, sabe agir em conjunto;
- é tenaz, firme e resistente ao enfrentar dificuldades;
- é otimista, sem perder o contato com a realidade;

⁶ idem, Ibidem.

⁷ PATI, Vera. O empreendedor: descoberta e desenvolvimento do potencial empresarial. In *Criando o seu próprio negócio: como desenvolver o potencial empreendedor*. por PEREIRA, Heitor José. Brasília: Ed. Sebrae, 1995.

- é flexível sempre que preciso;
- administra suas necessidades e frustrações, sem por elas se deixar dominar;
- é corajoso; porém, não é temerário;
- sabe postergar a satisfação de suas necessidades;
- mantém a automotivação, mesmo em situações difíceis;
- aceita e aprende com seus erros e com os erros dos outros;
- é capaz de recomeçar, se necessário;
- mantém a auto-estima, mesmo em situações de fracasso;
- tem facilidade e habilidade para as relações interpessoais;
- é capaz de exercer liderança, de motivar e de orientar outras pessoas com relação ao trabalho;
- é criativo na solução de problemas;
- é capaz de delegar;
- é capaz de dirigir sua agressividade para a conquista de metas, a solução de problemas e o enfrentamento de dificuldades;
- usa a própria intuição e a de outras pessoas para escolher os melhores caminhos, corrigir a sua atuação, descobrir lacunas a serem preenchidas no mercado, avaliar a tendência e a variação dos negócios, e para escolher pessoas, sejam elas sócios, fornecedores ou empregados;
- procura sempre qualidade;
- acredita no trabalho com participação e contribuição social;
- tem prazer em realizar o trabalho e em observar o seu próprio crescimento empresarial;
- é capaz de administrar bem o tempo;
- não busca, exclusivamente, posição ou reconhecimento social;
- é independente, seguro e confiante na execução de sua atividade profissional;
- é capaz de desenvolver os recursos de que necessita e de conseguir as informações de que precisa;
- tem desejo de poder, consciente ou inconscientemente.

O empreendedor bem-sucedido é uma pessoa com características de personalidade e talento que preenchem um padrão determinado, o que o leva a agir de tal forma que alcança o sucesso, realiza os seus sonhos e atinge os seus objetivos.

Bibliografia:

- 1- CHAGAS, Fernando Celso Dolabela. O Segredo de Luísa. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.
- 2- DEGEN, Ronald Jean. O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial. São Paulo: Ed. McGraw-Hill, 1989.
- 3- FELIPPE, Maria Inês. Empreendedorismo: buscando o sucesso empresarial. *Sala do Empresário*, São Paulo, 1996, v.4, n.16, p10-12 (suplemento).
- 4- PEREIRA, Heitor José. Criando o seu próprio negócio: como desenvolver o potencial empreendedor. Brasília: Ed. Sebrae, 1995.

Elaborado por: Adriane Alvarenga da Rocha Pombo (Balcão Sebrae-DF)