

Perfil e comportamento empreendedores



Apresentação

Ao longo da evolução da sociedade, o homem sempre buscou melhorar suas condições de vida e inovar diante das tecnologias oferecidas. De uma forma ou de outra, sempre houve quem pensasse em soluções inovadoras ou em alternativas para os grandes desafios de sua época, ou seja, sempre existiram atitudes empreendedoras na vida em sociedade.

O termo "empreendedorismo", no entanto, não é tão antigo. Desde as suas primeiras colocações, na Europa, são feitas algumas correlações com os primeiros grandes feitos da humanidade como forma de demonstrar a atitude visionária e a atuação dinâmica de um empreendedor (Dornelas, 2008).

Nesta Unidade de Aprendizagem, você vai explorar o tema empreendedorismo, identificando origens, destaques, evolução de conceitos e as características de um empreendedor. Além disso, vai refletir sobre suas próprias habilidades e atitudes diante desse importante assunto.

Bons estudos.

Ao final desta Unidade de Aprendizagem, você deve apresentar os seguintes aprendizados:

- Definir empreendedorismo.
- Caracterizar o comportamento empreendedor.
- Identificar em si próprio o comportamento empreendedor.



"O mundo do trabalho apresenta, desde as últimas décadas, grandes transformações nos modos de gerir pessoas e dar resultados. Atualmente, os ambientes de trabalho são impactados por muitas mudanças, novas tecnologias, diferentes gerações em convivência, o que afeta a forma de ver o trabalho e reverbera na cultura organizacional. [...]" (Dornelas, 2008).

A partir dessas informações, considere-se parte do seguinte cenário:

Você está prestes a participar da última etapa de um processo de recrutamento interno em sua empresa para um cargo de liderança. O atributo requerido para essa posição é que você possa atuar como um **líder empreendedor**.

Você se preocupa em entender esse conceito, mas logo percebe as semelhanças entre as características de um empreendedor e as de um líder. Você faz a analogia de que, assim como um empreendedor é diferente de um gestor, um líder empreendedor não é, por certo, o mesmo que um chefe: ele deve ter comportamento empreendedor.



Considerando que você será questionado sobre o tema, responda as seguintes questões:

- Quais são as características de um líder que apresenta comportamento empreendedor?
- Quais são as formas de promover um ambiente para desenvolver as habilidades do empreendedorismo?

O termo "empreendedorismo" se desenvolveu ao longo do tempo e passou a englobar posturas inovadoras, além da criação de negócios. À princípio relacionado à identificação de riscos, o termo progrediu para destacar o papel dos empreendedores na transformação econômica e social (Hashimoto, 2006).

Na contemporaneidade, o termo é central para propor soluções e promover situações oportunas. Por isso, vem sendo estudado e explorado em diferentes perspectivas e funções que podem contribuir para os negócios e a economia de um grupo social.

Neste Infográfico, você vai conferir mais informações sobre o surgimento da prática de empreendedor e seus desdobramentos ao longo do tempo.

A ORIGEM DO EMPREENDEDORISMO



Aponte a câmera para o código e acesse o link do conteúdo ou clique no código para acessar.

O empreendedorismo tem sua relevância tanto para o desenvolvimento econômico quanto para a inovação. Ao impulsionar novas ideias e soluções, promovem-se o desenvolvimento dos mercados e a competitividade. Além disso, há uma ligação direta entre empreendedorismo e empregabilidade, uma vez que os homens de negócio geram novas possibilidades de trabalho ao criarem postos, estimulando a geração de riqueza e o crescimento de setores ainda inexplorados.

Assim, conforme apontado por Dornelas (2008), empreendedorismo fortalece a economia, oferecendo alternativas inovadoras para o desenvolvimento social e econômico. Os negócios inovadores geram riqueza, mas também oferecem soluções para problemas sociais, contribuindo para o desenvolvimento social e econômico de forma sustentável (Hisrich; Peters; Shepherd, 2020).

Confira, a seguir, mais informações sobre o desenvolvimento do termo “empreendedorismo” e sua evolução ao longo do tempo.

A palavra *empreendedorismo* não tem um único conceito formado. Em tradução direta, o termo *entrepreneurship* pode ser entendido como relacionado a **alguém que traz ideias inovadoras.**



HISTÓRICO



Hisrich (2004) apresenta como primeiro exemplo de definição de empreendedorismo a saga de Marco Polo, o qual tentou estabelecer uma rota comercial para o Extremo Oriente.

Já na Idade Média, o termo *empreendedor* foi utilizado por quem gerenciava projetos de produção. O chamado clérigo era o típico empreendedor da Idade Média, uma pessoa que se encarregava de projetos de obras arquitetônicas, como catedrais e castelos.



Utilizada pela primeira vez na língua francesa no início do século XVI, a palavra *empreendedor* (*entrepreneur*) designava os homens envolvidos na coordenação de operações militares.

Em 1911, o economista Joseph Schumpeter define o empreendedorismo como um processo de mudança e inovação que influencia o crescimento econômico. É desse autor a principal corrente de pensamento que se refere ao empreendedorismo como um **agente fundamental ao desenvolvimento econômico.**



O conceito de empreendedorismo abrange inúmeras interpretações ao longo do tempo, tendo se desenvolvido a partir das atividades militares até o ponto do reconhecimento de sua importância na economia.

A perspectiva de Schumpeter contribuiu para tornar a função do empreendedor como alguém que promove a transformação e o desenvolvimento econômico e social nos dias atuais. Abordar o empreendedorismo implica compreender seu progresso histórico e reconhecer suas aplicações diversas e os impactos em contextos diferentes.



Conteúdo do livro

Empreender é uma prática que tem ganhado muita atenção na área econômica nos últimos tempos, já que está relacionada à capacidade de transformar oportunidades em ações concretas. No entanto, vai muito além de um negócio; também diz respeito a atuar de forma criativa e a correr riscos.

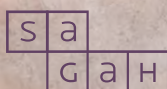
Isso quer dizer que a pessoa empreendedora encara dificuldades e busca solucioná-las de forma criativa e com perseverança na realização de seus projetos. Ela é impulsionada pelo engajamento em fazer algo diferente e deixar a sua marca no mundo e, dessa maneira, impulsionar mudanças ao seu redor e também na economia.

No capítulo **Perfil e comportamento empreendedor**, base teórica desta Unidade de Aprendizagem, você vai compreender o comportamento de um empreendedor e de que maneira ele pode ser estimulado. Você vai saber como identificar essas habilidades em si próprio e como trabalhá-las em seu cotidiano.

Boa leitura.

ATITUDE EMPREENDEDORA

Fernanda Rocha de Aguiar



SOLUÇÕES
EDUCACIONAIS
INTEGRADAS



Perfil e comportamento empreendedores

Objetivos de aprendizagem

Ao final deste texto, você deve apresentar os seguintes aprendizados:

- Definir empreendedorismo.
- Caracterizar o comportamento empreendedor.
- Identificar em si próprio o comportamento empreendedor.

Introdução

Quando pensamos em empreendedorismo, frequentemente relacionamos o conceito a novos negócios, a acertar em oportunidades. No entanto, o empreendedor é mais que um visionário: carrega consigo esse constante ímpeto de inovar e de pensar em soluções em muitas partes da vida. Você deve conhecer alguém que, por exemplo, sem a mínima formação em engenharia ou marcenaria, pode construir uma casa na árvore ou organizou uma grande festa cheia de detalhes como um grande projeto.

Os empreendedores são capazes de desenvolver habilidades que lhes permitem romper barreiras comerciais e culturais, transformando os conceitos econômicos em novas relações de trabalho e mudando paradigmas estabelecidos.

Neste capítulo, você vai ver o que define empreendedorismo e quais são as características de um verdadeiro empreendedor. Além disso, vai ter a oportunidade de autoconhecer para identificar quais características configuram seu perfil.

Empreendedorismo

Segundo o Sebrae (2013, documento *on-line*), “[...] empreendedorismo é o processo de criar algo com valor, dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psíquicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação e independência econômica e pessoal”.

O termo empreendedorismo não tem um único conceito formado. Em tradução direta do inglês *entrepreneurship*, pode ser entendido como alguém que traz ideias que demonstram iniciativa e inovação. Não há antigas pesquisas sobre o tema, mas Hisrich e Peters (2004) apresentam a definição do empreendedorismo praticado por Marco Polo, que tentou estabelecer uma rota comercial para o Extremo Oriente. Já na Idade Média, o termo empreendedor foi utilizado por quem gerenciava projetos de produção. O chamado clérigo era o típico empreendedor da Idade Média, uma pessoa que se encarregava de projetos de obras arquitetônicas, como catedrais e castelos.

De acordo com Hisrich e Peters (2004), a palavra empreendedor foi utilizada pela primeira vez na língua francesa no início do século XVI, na forma *entrepreneur*, para designar os homens envolvidos na coordenação de operações militares. Schumpeter (1982), por sua vez, define o empreendedorismo como um processo de mudança e inovação que influencia o crescimento econômico. É desse autor a principal corrente de pensamentos que relaciona o empreendedorismo como um agente fundamental ao desenvolvimento econômico.

É fato que a definição de empreendedorismo passou por grandes evoluções ao longo dos anos, com impacto direto das variáveis econômicas, sociais e políticas pelas quais as sociedades passam. No entanto, já nos primórdios dos estudos, na Idade Média, as pessoas que estavam envolvidas em grandes projetos cujo produto resultasse em algo inovador, impactante ou uma solução, eram chamadas de empreendedores.

Empreendedores têm atitudes que conduzem ao sucesso, como afirma Dolabela (2006), quando menciona que uma pessoa pode dominar muito bem todas as técnicas e ferramentas para administrar uma empresa, mas isso não quer dizer que, conseqüentemente, será um empreendedor de sucesso. O que faz um empreendedor é um composto de atitudes e comportamentos que o tornam diferente e criativo, gerenciando os recursos necessários para transformar a oportunidade em bons resultados.

Veja, no Quadro 1, a seguir, alguns dos conceitos que Sarkar (2008) reuniu sobre empreendedorismo, de forma a pensar a sua evolução no contexto de abordagens conceituais.

Quadro 1. Abordagens conceituais sobre o tema empreendedorismo

Autores	Abordagem conceitual de empreendedorismo
Schumpeter (1936)	O empreendedor tem papel de impulsionador da inovação e, por conseguinte, do crescimento econômico.
McClelland (1961)	Relacionou o trabalho dos empreendedores à motivação, especialmente diante de um novo negócio ou em face do desenvolvimento do negócio existente. A teoria evidencia que os empreendedores se caracterizam por terem altos níveis de realização.
Collins e Moore (1964)	Trazem o estudo de histórias pessoais e as relacionam ao perfil psicológico dos empreendedores que inovaram em pequenas empresas na região de Detroit.
Kirzner (1973)	Alerta para um conjunto de pessoas que conseguem identificar oportunidades, persegui-las e obter lucros.
Gartner (1988)	Seu foco do estudo está no comportamento do empreendedor, e não nas suas características.
Larson (1992)	Discute como empreendedores desenvolvem e utilizam <i>network</i> para acessar a informação e aumentar o capital e sua credibilidade.
Shane e Venkataramann (2000)	A teoria direciona o empreendedorismo à exploração de oportunidades.

Fonte: Adaptado de Sarkar (2008).

O empreendedorismo no Brasil

A década de 1990 foi marcada pelos primórdios do empreendedorismo no Brasil, especialmente a partir de iniciativas de entidades como o Sebrae, serviço de apoio a micro e pequenas empresas, assim como a SOFTEX, Sociedade Brasileira de Exportação de *Softwares*. Essas foram organizações que estipularam marcos no país, pois, antes delas, não se falava de criação de novas empresas ou em empreendedorismo (DORNELAS, 2005).

A pesquisa *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), que monitora a evolução do empreendedorismo no Brasil, destacando as informações mais

recentes, os dados estatísticos e a evolução em relação a outros países, menciona que existem dois tipos de empreendedorismo no Brasil. O primeiro seria o empreendedorismo de **oportunidade**, em que há a criação de uma empresa com prévio planejamento, cujo objetivo é a geração de lucro, empresas e riquezas. O segundo tipo de empreendedorismo tem a ver com **necessidades**, ou seja, diante de situações econômicas difíceis, como desemprego, o empreendedor se lança em um novo negócio por falta de opção (DORNELAS, 2005).



Link

A pesquisa *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), que trata dos dados do empreendedorismo no mundo, é apresentada pelo Sebrae para indicar como o Brasil está nesse *ranking* e quais são os mercados mais aquecidos pelo empreendedorismo ano a ano. Acesse o link a seguir e tenha mais as informações sobre esse estudo.

<https://qrqo.page.link/4Q91W>

O comportamento empreendedor

Diante da literatura disponível sobre o termo empreendedorismo, muitos autores afirmam que os empreendedores pensam e agem de uma maneira diferente. É fato que, diante de desafios e tomadas de decisões, um empreendedor tem uma percepção mais ampliada sobre as variáveis de um sistema e pode ser mais efetivo.

Segundo McClelland (1961), o indivíduo empreendedor possui três conjuntos de necessidades motivadoras: realização, planejamento e poder. A necessidade de realização é identificada como a primeira necessidade empreendedora e evidencia a aceitação do indivíduo diante de suas habilidades. Já a afiliação demonstra a necessidade de estabelecer ou manter relações emocionais com as pessoas, resultando da capacidade de planejamento para soluções de dificuldades a partir de tais relações. A necessidade de poder, por sua vez, refere-se à preocupação do indivíduo em exercer poder sobre os outros.

A realização impulsiona a busca de oportunidades e iniciativa. Nesse caso, o empreendedor tem um comportamento em que faz coisas antes de solicitado, agindo para expandir o negócio a novas áreas, produtos ou serviços. A forma como o empreendedor aproveita oportunidades é considerada fora do comum, já que, por exemplo, corre riscos calculados. Isso ocorre porque ele avalia

alternativas e calcula riscos deliberadamente, age para reduzir os riscos ou controlar os resultados e coloca-se em situações que implicam desafios ou riscos moderados (FERREIRA, [2009]).

No planejamento, dedica-se pessoalmente a obter informações de clientes, fornecedores e concorrentes, investiga pessoalmente como fabricar um produto ou fornecer um serviço e consulta especialistas para obter assessoria técnica ou comercial. Além disso, estabelece metas e objetivos que são desafiantes e que têm significado pessoal, define metas de longo prazo, claras e específicas, e estabelece objetivos mensuráveis e de curto prazo. Dessa forma, planeja dividindo tarefas de grande porte em subtarefas com prazos definidos e constantemente revisa seus planos (FERREIRA, [2009]).

Também utiliza estratégias deliberadas para influenciar ou persuadir os outros, pessoas-chave como agentes para atingir seus próprios objetivos, age para desenvolver e manter relações comerciais e busca autonomia em relação a normas e controles de outros. Além disso, mantém seu ponto de vista mesmo diante da oposição ou de resultados inicialmente desanimadores (FERREIRA, [2009]).

Tais características podem ajudar os indivíduos no enfrentamento dos desafios de empreender (McCLELLAND, 1961), assim como a sua ausência pode tornar o negócio sem a viabilidade necessária. Nesse sentido, ressalta-se que o ensino do empreendedorismo pode auxiliar a aprimorar tais características e habilidades de gestão, promovendo a aprendizagem empreendedora.



Link

Saiba mais sobre competências, habilidades e atitudes, acessando o artigo no *link* a seguir.

<https://qrqo.page.link/Gdwdm>

De acordo com Dolabela (2006), os empreendedores aprendem mais com a prática do que com a teoria. A partir da realidade que vivem e dos problemas que enfrentam, os conhecimentos necessários são vivenciados para o sucesso na vida real. Enquanto os gestores empresariais são treinados para pensar, os empreendedores pensam de uma forma alternativa nessas dificuldades, para transformá-la em oportunidades. Além disso, os empreendedores são dotados de grande flexibilidade, engajados, dinâmicos e voltados para a tomada de decisão assertiva.

Também podemos dizer que os empreendedores são muito dedicados, pois mergulham por inteiro no novo negócio ou no projeto definido como seu, de sua responsabilidade. Isso acontece porque amam o trabalho que realizam e essa característica é a que mais promove satisfação e motivação no trabalho.

Dornelas (2005) realça algumas características do comportamento empreendedor, a exemplo da forma como ele lida com o fracasso, que é um ponto importante a ser destacado. Nesse sentido, os empreendedores possuem um senso de otimismo em suas ações que os fortalece e que lhes permite traduzir os fracassos em aprendizados. Não é comum vê-los lamentando a sorte, mas, sim, indo em busca de superação e de melhorias, para que possam atingir melhores resultados. Ao se depararem com erros, buscam ter um *mindset* de crescimento, que lhes permita entender que há diferentes possibilidades para o desenvolvimento.

Outra competência que é realçada é a de estabelecer redes e relacionamentos. Empreendedores sabem formar *networking* por onde andam, pois compreendem que a interdependência mobiliza uma rede de informações. Pessoas que se conectam a outras pessoas ganham em cooperação e amplitude de possibilidades.

Os empreendedores de sucesso planejam muito bem as etapas do seu negócio, desde sua forma modelada até o real plano de negócios e a apresentação a investidores, passando pela definição das estratégias de *marketing* e pelo retorno ao investimento. Para tanto, possuem conhecimento e são ávidos pelo saber em um aprendizado constante, pois sabem que, quanto maior o domínio sobre um segmento, maior é sua chance de sucesso. Esse conhecimento pode vir das experiências práticas, de informações obtidas em publicações especializadas, em cursos ou mesmo de conselhos de pessoas que montaram empreendimento semelhante (DOLABELA, 2006).

Em suma, os empreendedores se diferenciam pelo elevado grau de realização que possuem, pois são pessoas que fazem acontecer e que invariavelmente persistem muito. Eles acreditam em sua capacidade e veem os fracassos como oportunidades de aprendizado. Além disso, planejam e avaliam os resultados alcançados, buscando excelência naquilo que desenvolvem. “Empreendedores não esperam a vida passar observando-a pela janela, eles fazem parte do cenário como agentes de transformação e realização” (SEBRAE, 2013, documento *on-line*).

Os empreendedores e os riscos

Uma empresa é comumente chamada de um sistema aberto que influencia e é influenciado pelo contexto em que está inserida. Por isso, é impossível prever todos os riscos que podem acometê-la, uma vez que risco e sobrevivência sempre estiveram, e estão, muito próximos.

As atividades empreendedoras estão sujeitas a muitos riscos, como variáveis legais, políticas, sociais, econômicas, culturais que implicam em escassez de recursos. É por isso que o empreendedor tem uma visão diferente do risco que está correndo e, em vez de olhar diretamente para o que tem a perder, dedica-se ao que pode ganhar. São essas possibilidades de ganho e a expectativa dos benefícios, como independência, autonomia ou propósito, que levam a pessoa a empreender — as possibilidades são bem maiores do que os prejuízos. Há, portanto, dois elementos que explicam o fenômeno do risco: a probabilidade e o impacto (HASHIMOTO, 2006).

A **probabilidade** é comumente confundida com risco. Quanto maiores são as probabilidades de algo dar errado, maior é o risco. Pode ser um elemento importante, mas não é o único. Quanto ao **impacto**, a maioria das pessoas acha que significa o que se perde ao enfrentar uma situação. No entanto, o empreendedor considera como impacto a diferença entre o que se ganha e o que se pode perder se algo der errado. O impacto mede os resultados de assumir um risco, que pode ser positivo ou negativo (HASHIMOTO, 2006).

No entanto, é um erro achar que o empreendedor aceita e busca o risco, como se fosse um aventureiro. Os riscos vivenciados pelo empreendedor dizem respeito ao que ele próprio se condiciona quando está focado no ganho.



Saiba mais

Saiba mais sobre três tipos de riscos que todo empreendedor deve saber enfrentar acessando o *link* a seguir.

<https://qr.go.page.link/oN3wB>

Identifique seu perfil

Segundo Hashimoto (2006), a pessoa que empreende dentro da organização, que assume responsabilidade de promover inovação dentro da empresa, é um empreendedor de um negócio existente, é alguém que possui as características de um empreendedor nato. Esse alguém pode ser chamado **intraempreendedor**, sujeito que carrega essas características dentro de si. Podemos entender, portanto, que o intraempreendedor é qualquer pessoa que tem características de empreendedor, que utiliza seu talento para criar e conduzir projeto de caráter empreendedor no interior da organização.

Nesse caso, quando o intraempreendedor inicia um projeto, trata-o como se fosse dele, como se fosse o seu próprio negócio e busca se autogerenciar. É um profissional sonhador e que faz uma ideia acontecer. O intraempreendedor, além disso, possui habilidades de integrar a conceituação tecnológica de um produto com sua viabilidade mercadológica — ele vai além da sua formação básica e tradicional de especialização, como *marketing*.

Veja, a seguir, as características do intraempreendedor segundo Hashimoto (2006).

- Não se prende aos limites do seu cargo, busca fazer até o que os outros departamentos deveriam fazer.
- Quando quer muito determinado alvo, é impaciente e, por isso, irrita-se com empecilhos burocráticos.
- Tem liderança notória, o que o ajuda a conquistar muitas coisas por meio dos outros.
- Apesar de saber planejar, improvisa e prefere realizar a colocar os planos no papel.
- Acredita no seu poder de realização e conhece seus pontos fortes e fracos.
- Não teme a perda do emprego, pois acredita que é tão bom que não ficará muito tempo desempregado.
- Está sempre vendo seu trabalho sob diversos ângulos.
- Passa boa parte do seu tempo buscando oportunidades, chances para melhorar as coisas, por conhecer o significado do seu trabalho e dos outros no contexto organizacional.
- Faz muitas coisas, mas não fica com os méritos para si, pois não quer atrair a atenção.
- Utiliza a habilidade de influenciar pessoas por seu carisma e capacidade de observação, não necessitando de poder hierárquico para isso.
- Busca conquista e autorrealização, pois seus objetivos pessoais estão alinhados com os profissionais. Não se interessa muito por cargos ou remuneração, mas, sim, pelo sentimento de conquista e autorrealização. É movido pelo desafio, sente a necessidade de dizer “eu consegui”.
- Procura trabalhar sozinho em seus projetos particulares e, por isso, fora do horário de trabalho.
- É orientado a projetos, e não a tarefas. Evita a rotina, engaja-se com muita facilidade em projetos com começo, meio e fim com resultados palpáveis e objetivos. Irrita-se facilmente com burocracia e regras.

- Critica o modelo corporativo tradicional. Não se manifesta com relação a isso, mas não se cala quando não concorda, ao mesmo tempo em que não insiste em seu ponto de vista. É enfático e incisivo quando vê chances de promover mudanças reais na empresa.
- Conhece muito bem sua área de atuação. Sempre que opina, faz isso com muita convicção, pois conhece o assunto. É respeitado por sua credibilidade, experiência e conhecimento adquirido.
- Costuma ser autêntico. Tem dificuldades em distorcer os fatos, mesmo que a causa seja nobre. Prefere usar seu poder de persuasão para convencer os outros de seus pontos de vista do que mentir.
- É grande entusiasta de suas ideias.
- Quando acredita em suas ideias, força até o limite de sua estabilidade na empresa para obter recursos.

Teste seu perfil

Você apresenta características de um empreendedor? Faça o teste a seguir, elaborado por Lenzi e Kiesel (2009).

1. Quando estou diante de um problema:
 - a) resolvo-o imediatamente.
 - b) espero o melhor momento para resolvê-lo.
 - c) prefiro esperar que alguém o resolva.
2. Ao implementar algum projeto ou negócio novo eu:
 - a) aguardo para ver como as coisas irão transcorrer.
 - b) parto para a ação.
 - c) preparo um plano detalhado antes de agir.
3. Se sou convidado a liderar um projeto ou negócio novo:
 - a) discuto os detalhes antes de aceitar o convite.
 - b) aceito mesmo sem saber as condições de implantação.
 - c) deixo a oportunidade para um outro momento, pois não se me sinto preparado de imediato.
4. Quando consigo resultado positivo em um projeto, eu:
 - a) comemoro e só depois penso em outros desafios.
 - b) comemoro, mas torço para que esse momento seja longo para aproveitar e descansar.
 - c) comemoro, mas já penso no próximo desafio.

5. Quando não alcanço os resultados desejados:
 - a) procuro saber o que houve e parto para novas ações.
 - b) quero saber o que houve, mas prefiro me recuperar e só voltar a agir em outro momento.
 - c) até quero saber o que houve, mas sem me comprometer com novos projetos.
6. Para envolver outras pessoas em um negócio ou projeto, eu:
 - a) espero a pessoa perceber que preciso de ajuda ou fico na dependência de que ela se ofereça para ajudar.
 - b) rodeio a pessoa até que ela entenda o que desejo.
 - c) convido diretamente a pessoa, evidenciando os motivos.
7. Se você fosse convidado para uma atividade que tivesse a máxima estabilidade de emprego, mas rigor de horário, em vez de ficar numa atividade com menos rigor de horário, mas com menos estabilidade, você:
 - a) aceitaria na hora o convite, por entender que a estabilidade é importante para a sua carreira.
 - b) não aceitaria, pois entende que a estabilidade não é tão importante em comparação com sua liberdade de horário.
 - c) pensaria muito bem antes de fazer a troca, pois não tem certeza do que seria melhor no momento.
8. Se você estivesse sem emprego, qual seria sua primeira alternativa?
 - a) Identificar uma oportunidade de mercado e investir por conta própria em um negócio.
 - b) Pensaria bem sobre qual a melhor opção hoje em dia: investir por conta própria ou procurar algum emprego.
 - c) Partiria imediatamente para procurar um emprego, pois não poderia ficar muito tempo parado.
9. Se você estivesse muito bem empregado, no que pensaria em primeiro lugar?
 - a) Buscaria se capacitar para poder garantir uma posição melhor na empresa que lhe permitisse estar sempre entre os melhores.
 - b) Procuraria alguma alternativa fora do emprego para começar a investir seu tempo e recursos para não depender exclusivamente do seu emprego.
 - c) Faria o possível para manter seu emprego, trabalhando exaustivamente no horário determinado para a sua jornada de trabalho.

10. Se você enfrentasse uma crise financeira na própria empresa:

- a) aguardaria para ver o que poderia ocorrer nos próximos tempos, antes de tomar alguma decisão.
- b) buscaria uma alternativa de venda do empreendimento e voltaria a procurar um bom emprego.
- c) buscaria saber o que ocorre e partiria imediatamente para negociar as dívidas e ter alternativas de solução.

Pontuação das questões

Assinale, no Quadro 2, a pontuação correspondente a cada questão que você respondeu anteriormente.

Quadro 2. Pontuação no teste de perfil

	Alternativa "a"	Alternativa "b"	Alternativa "c"
Questão 1	05	03	01
Questão 2	01	05	03
Questão 3	03	05	01
Questão 4	03	01	05
Questão 5	05	03	01
Questão 6	01	03	05
Questão 7	01	05	03
Questão 8	05	03	01
Questão 9	03	05	01
Questão 10	03	01	05

TOTAL DE PONTOS ASSINALADOS: _____

(some todos os pontos assinalados.)

Resultado e processamento

Agora, verifique seu comportamento de empreendedor considerando as questões relatadas.

- De 10 a 24 pontos: você precisa evoluir em suas ações empreendedoras. Tudo indica que você ainda faz parte da antiga geração de empreendedores, mas nem tudo está perdido. Você poderá desempenhar um papel melhor como empreendedor, buscando se capacitar e tendo atitudes mais positivas diante de problemas ou situações adversas que se apresentarem. Comece já a praticar ações empreendedoras e refaça o teste em quatro semanas para ver sua evolução.
- De 25 a 39 pontos: você parece estar no meio do caminho, mas lembre-se de que o meio do caminho pode ser para evolução ou regressão. Portanto, olhe sempre para a frente e busque ainda mais recursos pessoais para agir na concepção de nova geração de empreendedores. Você já começa a ter o compromisso de puxar empreendedores da antiga para a nova geração, portanto, continue capacitando-se para se manter sempre na nova geração de empreendedores. Continue praticando ações empreendedoras e refaça o teste em quatro semanas para ver sua evolução.
- De 40 ou mais pontos: você parece estar definitivamente na nova geração de empreendedores. Parabéns! Mas, com isso, seu compromisso aumenta, ou seja, além de ser empreendedor da nova geração, você deverá atuar como multiplicador dessa ideia, buscando estimular seus pares a evoluir nesse meio. Ajude sempre outras pessoas para ser um líder dessa mudança e continue se capacitando sempre para não ficar para trás. Siga praticando ações empreendedoras intensamente e refaça o teste em quatro semanas para ver sua posição.

E então, qual é a pontuação que você alcançou no teste? Qual é o desafio que você se compromete após a realização do teste? Pensou em terminar seu curso e trabalhar em uma área inovadora? Certamente muitas áreas já foram e estão sendo exploradas, mas olhe à sua volta, observe, pondere; certamente você encontrará um novo mercado para atuar. E por que não desenvolver o perfil empreendedor em um mercado que muda constantemente? A única constante do mercado é a mudança, que, embora promova alguma instabilidade, também anuncia muitas oportunidades.



Referências

- DOLABELA, F. *O segredo de Luísa*. 3. ed. São Paulo: Editora de Cultura, 2006.
- DORNELAS, J. C. A. *Empreendedorismo: transformando ideias em negócios*. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2005.
- FERREIRA, F. Características do empreendedor. *Pequenas Empresas & Grandes Negócios*, [2009]. Disponível em: <http://revistapegn.globo.com/Empresasenegocios/0,19125,ERA641232-2999-2,00.html>. Acesso em: 23 dez. 2019.
- HASHIMOTO, M. *Espírito empreendedor nas organizações: aumentando a competitividade através do intraempreendedorismo*. São Paulo: Editora Saraiva, 2006.
- HISRIC, R. D.; PETERS, M. P. *Empreendedorismo*. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.
- LENZI, F. C.; KIESEL, M. D. (org.). *O empreendedor de visão*. São Paulo: Atlas, 2009.
- MCCLELLAND, D. C. *The achievement society*. Princeton: Van Nostrand, 1961.
- SARKAR, S. *O empreendedor inovador: faça diferente e conquiste seu espaço no mercado*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.
- SCHUMPETER, J. A. *Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico*. São Paulo: Abril Cultural, 1982.
- SEBRAE. *Manual do aluno: disciplina de empreendedorismo*. Brasília: Sebrae, 2013. m. 1. Disponível em [http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/bc0a1b29c05ef9eb60a43c1303b881e8/\\$File/5696.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/bc0a1b29c05ef9eb60a43c1303b881e8/$File/5696.pdf). Acesso em: 23 dez. 2019.

Leituras recomendadas

- FIALHO, F. A. P. et al. *Empreendedorismo na era do conhecimento: como estimular e desenvolver uma cultura empreendedora nos princípios da gestão do conhecimento e da sustentabilidade*. Florianópolis: Visual Books, 2006.
- MALHEIROS, R. C.; FERLA, L. A.; CUNHA, C. J. C. A. (org.). *Viagem ao mundo do empreendedorismo*. 2. ed. Florianópolis: IEA, 2005.



Fique atento

Os links para sites da Web fornecidos neste capítulo foram todos testados, e seu funcionamento foi comprovado no momento da publicação do material. No entanto, a rede é extremamente dinâmica; suas páginas estão constantemente mudando de local e conteúdo. Assim, os editores declaram não ter qualquer responsabilidade sobre qualidade, precisão ou integridade das informações referidas em tais links.

Encerra aqui o trecho do livro disponibilizado para esta Unidade de Aprendizagem. Na Biblioteca Virtual da Instituição, você encontra a obra na íntegra.

Conteúdo:



SOLUÇÕES
EDUCACIONAIS
INTEGRADAS



Dica do professor

Atividade empreendedora não se refere apenas à criação de um negócio próprio para oferecer algo que pode solucionar e agregar valor à vida das pessoas. O empreendedorismo também está em atitudes como, por exemplo, ser proativo e resiliente, lidar com incertezas, entre outras posturas consideradas assertivas.

Tendo isso em vista, empresas têm desenvolvido práticas de intraempreendedorismo a fim de estimular tais habilidades em seus empregados para que solucionem problemas da organização. Essas ações impulsionam os indivíduos a desenvolverem suas próprias carreiras dentro de uma empresa específica por meio de aprimoramento de determinadas habilidades.

Nesta Dica do Professor, você vai conferir as propriedades que envolvem o intraempreendedorismo, como ele tem sido aplicado em empresas renomadas e os benefícios que tem proporcionado.



Aponte a câmera para o código e acesse o link do conteúdo ou clique no código para acessar.



Exercícios

- 1) O comportamento empreendedor tem sido muito discutido na atualidade, pois se considera que a postura adotada por indivíduos a partir dessa perspectiva pode agregar valor para o ambiente corporativo e diversas situações do contexto atual (Schumpeter, 1982).

Sobre isso, considere as asserções a seguir e a relação proposta entre elas:

I. O empreendedorismo é uma atividade que auxilia diretamente o desenvolvimento econômico.

PORQUE

II. A atitude empreendedora é associada à habilidade de gerenciar riscos e inovar em contextos desafiadores.

Assinale a alternativa correta.

- A) As asserções I e II são proposições falsas.
- B) A asserção I é uma proposição falsa e a II é uma proposição verdadeira.
- C) A asserção I é uma proposição verdadeira e a II é uma proposição falsa.
- D) As asserções I e II são proposições verdadeiras, mas a II não é uma justificativa da I.
- E) As asserções I e II são proposições verdadeiras e a II é uma justificativa da I.
- 2) O empreendedorismo está relacionado a uma postura orientada para ação, que envolve muito planejamento e cálculo de probabilidades. Por isso, a atividade requer análise de cenários e escolhas assertivas para lidar com eventuais dificuldades (Dornelas, 2008).

Acerca do comportamento empreendedor, assinale V para as afirmativas verdadeiras e F para as falsas:

() Empreendedores buscam correr o maior risco possível em suas ações.

() O comportamento empreendedor inclui a habilidade de planejar metas específicas e mensuráveis.

() A postura empreendedora compreende a busca de autonomia e a criação de novas oportunidades.

Assinale a alternativa que preenche as lacunas de forma correta:

- A) V, F, F.**
- B) F, V, F.**
- C) F, V, V.**
- D) V, V, F.**
- E) F, F, F.**

- 3) A visão empreendedora está orientada mais para as oportunidades do que para as ameaças em si.**

Por isso, empreendedores tendem a avaliar riscos de modo distinto ao senso comum (Dornelas, 2008). Eles entendem que o risco não é uma simples probabilidade de falha, mas, sim:

- A) o fracasso iminente de suas ações.**
- B) a incapacidade de prever os resultados.**
- C) a possibilidade de ganhar mais do que perder.**
- D) a demanda de assumir todos os desafios sem planejamento.**
- E) a avaliação de resultados antes da ação.**

- 4) O intraempreendedor é aquele que age dentro da organização com características de empreendedor. Ele tem uma forte capacidade de liderança, criatividade e resiliência, buscando resultados inovadores (Hashimoto, 2006).**

Sobre o perfil do intraempreendedor, analise as afirmativas a seguir:

I. O intraempreendedor tem como finalidade principal a criação de um negócio próprio.

II. A busca por desafios e inovação é uma das principais características do intraempreendedor.

III. A liderança e a busca por resultados são características do intraempreendedor.

É correto o que se afirma apenas em:

- A) I e II.
- B) I e III.
- C) II e III.
- D) III.
- E) II.

5) Empreender é uma atividade que tem interessado cada vez mais aos brasileiros na atualidade. Muitos buscam atuar como empreendedores por razões diversas. Por isso, na literatura especializada, se diferenciam os tipos de empreendedorismo existentes e o que os caracterizam, como acontece, por exemplo, com o empreendedorismo de necessidade (Dornelas, 2008).

Sobre isso, considere as asserções a seguir e a relação proposta entre elas:

I. O empreendedorismo de necessidade é uma maneira efetiva de gerar lucro e crescimento empresarial.

PORQUE

II. Empreendedores por necessidade tendem a entrar no mercado sem o devido planejamento adequado para seu negócio.

Assinale a alternativa correta.

- A) As asserções I e II são proposições verdadeiras, e a II é uma justificativa da I.
- B) As asserções I e II são proposições falsas.
- C) A asserção I é uma proposição verdadeira, e a II é uma proposição falsa.
- D) A asserção I é uma proposição falsa, e a II é uma proposição verdadeira.
- E) As asserções I e II são proposições verdadeiras, mas a II não é uma justificativa da I.



Na prática

Entre muitas atividades consideradas relevantes na atualidade, está o empreendedorismo, que envolve desde negócios até comportamentos específicos, para aproveitar as oportunidades e calcular as ameaças. No cenário corporativo atual, considera-se o empreendedor como o sujeito que impacta a economia e a sociedade de modo positivo por conta da inovação e da busca de resolução de problemas complexos. Essa perspectiva é valorizada em nações emergentes como o Brasil, pois estimula a geração de empregos e a inovação.

Por meio da identificação do perfil empreendedor, é possível compreender e planejar, de maneira estratégica para lidar com ameaças, a habilidade de conduzir projetos inovadores. No Brasil, podem-se mencionar nomes de sucesso, como Frederico Trajano, do Magazine Luiza, que ilustram como a transformação digital e a inovação contínua podem transformar uma empresa e impulsioná-la ao sucesso em mercados altamente competitivos (Schumpeter, 1997).

Neste Na Prática, você vai conferir como o comportamento empreendedor influenciou a atuação da empresa Magazine Luiza e quais foram os aprendizados.

Conteúdo interativo disponível na plataforma de ensino!

O perfil empreendedor requer atenção ao desenvolvimento de competências que permitam uma melhor *performance* na geração de novos negócios. Além disso, as competências dos empreendedores servem para a construção de perfis de liderança conectados com as tendências contemporâneas de negócios.

No vídeo a seguir, você verá as principais competências do empreendedor.



Aponte a câmera para o código e acesse o link do conteúdo ou clique no código para acessar.

Conhecer histórias de empreendedorismo sempre nos ajudam a compreender diversos conceitos do mundo dos negócios.

No vídeo abaixo, você verá uma entrevista com a esteticista Débora Calza sobre perfil e comportamento empreendedores.



Aponte a câmera para o código e acesse o link do conteúdo ou clique no código para acessar.



Saiba mais

Para ampliar o seu conhecimento a respeito desse assunto, veja abaixo as sugestões do professor:

Análise do comportamento empreendedor e suas ações estratégicas frente à superação de contingências na gestão de micro e pequenas empresas

Nesta dissertação, você vai ver os levantamentos realizados entre 2012 e 2022 nas bases Spell, Scielo e Web of Science. Você vai entender sobre a conexão entre esses comportamentos e o desempenho de empreendedores em diversos contextos.



Aponte a câmera para o código e acesse o link do conteúdo ou clique no código para acessar.

Chutzpah – Por que Israel é um *hub* de inovação e empreendedorismo

Na Introdução (p. 29 a 48) deste livro, você vai saber mais sobre o êxito na sociedade israelense como *hub* de inovação, que é estimulado pela cultura de ousadia e questionamento presente desde a infância. Ao articular um ecossistema de pesquisa, diversidade cultural e apoio governamental, Israel se destaca em áreas como tecnologia e empreendedorismo. Confira.

Conteúdo interativo disponível na plataforma de ensino!

Empreendedorismo feminino: uma nova visão sobre os negócios

Neste texto, você vai ler sobre o empreendedorismo feminino e entender como mulheres criam e gerenciam seus próprios negócios. O texto apresenta uma visão de inovação e diversidade para o mercado. Você também vai saber quais são os desafios para empreender e as soluções possíveis nesse processo, como iniciativas de mentoria, capacitação e redes, entre outras.



Aponte a câmera para o código e acesse o link do conteúdo ou clique no código para acessar.

Empreendedorismo feminino

O empreendedorismo feminino se mostra como um intenso movimento de mudança que vem sendo percebido na sociedade contemporânea por meio do aumento da participação das mulheres no mercado de trabalho. O seguinte artigo aborda a presença feminina no empreendedorismo e sua relação com o cenário econômico e social.



Aponte a câmera para o código e acesse o link do conteúdo ou clique no código para acessar.