



**FUNDAÇÃO PRESIDENTE ANTÔNIO CARLOS - FUPAC  
FACULDADE PRESIDENTE ANTÔNIO CARLOS DE UBÁ  
ENGENHARIA DE PRODUÇÃO**

**ANA PAULA VILELA PINTO**

**O EMPREENDEDORISMO COMO FATOR CONTRIBUINTE PARA O SUCESSO  
EMPRESARIAL**

**UBÁ  
2014**



**FUNDAÇÃO PRESIDENTE ANTÔNIO CARLOS - FUPAC  
FACULDADE PRESIDENTE ANTÔNIO CARLOS DE UBÁ  
ENGENHARIA DE PRODUÇÃO**

**ANA PAULA VILELA PINTO**

**O EMPREENDEDISMO COMO FATOR CONTRIBUINTE PARA O SUCESSO  
EMPRESARIAL**

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao curso de graduação em Engenharia de Produção da Faculdade Presidente Antônio Carlos de Ubá como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Engenharia de Produção.

Orientadora: Iracema Mauro Batista

**UBÁ  
2014**



## **EMPREEMDEDORISMO COMO FATOR CONTRIBUINTE PARA O SUCESSO EMPRESARIAL**

### **RESUMO**

O tema do presente trabalho parte da importância do empreendedorismo como estratégia de negócios, evidenciando a necessidade de uma atitude empreendedora para atingir o desempenho esperado. Com a globalização, as empresas tornam-se cada vez mais competitivas, por isso cada uma deverá apresentar um diferencial para conquistar o cliente diante dos concorrentes. Nesse contexto de incertezas e desafios a sobrevivência das organizações em grande parte depende das pessoas, da capacidade que o gestor tem de criar, desenvolver, gerenciar, enxergar as oportunidades de mercado e formar uma ótima equipe de trabalho para que a empresa atinja os resultados esperados. Sendo assim, hoje, o principal ativo das empresas são as pessoas. Existem diferenças entre empreendedores e empresários, geralmente o empresário limita-se a administrar a empresa com estilo conservador. Destaca-se a iniciativa, a busca de oportunidades, a persuasão, o uso de estratégia de influência e liderança. A figura do empreendedor é fonte de estudos e pesquisas sobre as suas características e comportamento identificando o seu perfil e como sua atuação influencia diretamente no negócio. Com a realização do trabalho, conclui-se que o empreendedorismo é de fundamental importância para o sucesso da organização, orienta o empreendedor em suas decisões, diminui os riscos e transforma ideias em oportunidades.

**PALAVRAS-CHAVES:** Empreendedor. Perfil do Empreendedor. Sucesso empresarial

# **THE ENTREPRENEURSHIP AS A DETERMINER FACTOR TO THE BUSINESS SUCCESS**

## **ABSTRACT**

The subject here approached comes from the importance of the entrepreneurship as a business strategy. It is going to be shown in this final paper how necessary is to take an entrepreneur decision in order to achieve the expected performance. The enterprises have become more competitive because of the globalization that is why each one should present something special that differentiates it from the others so that it can win the customer over. In this context full of uncertainties and challenges the organizations survival depends on the people involved in it, the manager ability to create, develop, manage, observe and become aware of the market opportunities and last but not least to form a great and efficient team of workers to achieve the enterprise expected results. Today the enterprises mainly objective is people. There are some differences between entrepreneur and businessmen, usually the businessperson only administrates the enterprise in a very traditional way while the entrepreneur takes initiatives, seeks new opportunities, in addition to this he has persuasive attitudes and makes use of influence and leadership strategies. The entrepreneur figure has been the source of many researches due to his characteristics and behavior. Those researches aim to identify his profile and how his actions influence straight the business. Through this final paper, it has been concluded that the entrepreneur has a great and essential role to achieve the organization success. Guiding this leader in his decisions decreases the risks and transforms ideas into opportunities.

**Key-words:** Entrepreneur. Entrepreneur Profile. Business success

## 1 INTRODUÇÃO

O mercado dos negócios encontra-se em um contexto de rápidas transformações e exige que as organizações sejam mais evoluídas, para se manterem com credibilidade e competitividade. O empreendedor necessita de habilidades e competências que garantam o seu fortalecimento e crescimento, o envolvimento de seus colaboradores trabalhando de maneira compartilhada e comprometida. O resultado é uma empresa atualizada a essas transformações constantes, que consegue definir novos padrões de produtos e serviços aos seus consumidores. Independente do modelo econômico, o empreendedor torna-se muito importante para o desenvolvimento da economia de um país. Através dele inicia a transformação econômica, provoca mudanças nos mercados, e os consumidores são persuadidos a desejar novos produtos ou produtos diferentes dos que estão acostumados consumir. O empreendedor é inovador e criativo, possui potencial para modificar ou influenciar tanto o ambiente externo quanto o interno. Portanto, ele é identificado como um indivíduo capaz de motivar e incentivar as pessoas ao seu redor. (DOLABELA, 1999)

Empreendedorismo é um neologismo derivado da livre tradução de *entrepreneurship* utilizado para designar os estudos relativos ao empreendedor, seu perfil, suas origens, seu sistema de atividades, seu universo de atuação e é antes de tudo, aquele que se dedica à geração de riquezas em diferentes níveis de conhecimento, inovando e transformando conhecimento em produtos ou serviços em diferentes áreas. (DOLABELA, 1999, p.43).

Segundo Dolabela (1999), empreendedorismo é uma palavra que foi utilizada pelo economista Joseph Schumpeter, em 1959, para designar o empreendedor como uma pessoa com criatividade e capaz de fazer sucesso com inovações, que precisa arriscar em algum negócio.

De acordo com Dornelas (2001), empreendedorismo significa realizar o novo, o diferente, mudar a situação atual e buscar, de forma incessante, novas oportunidades de negócio, tendo como foco a inovação e a criação de valor. O empreendedor é um empresário perseverante, tem energia, fixa metas e procura alcançá-las. É inovador e criativo e principalmente conhece e gosta do que faz.

Segundo Sebrae (2007), hoje os empreendedores já não são vistos apenas como provedores de mercadorias desinteressantes, movidos unicamente por lucro a curto prazo. Ao contrário, são energizadores que assumem riscos necessários em uma economia em crescimento e produtiva. São eles os geradores de empregos, introduzem inovações e estimulam o crescimento econômico.

De acordo com Dornelas (2001), os empreendedores foram frequentemente confundidos como gerentes ou administradores, analisados meramente do ponto de vista econômico, como aqueles que organizam a empresa, pagam os empregados, planejam, dirigem e controlam as ações desenvolvidas na organização, porém muitas vezes a serviço do sistema capitalista.

Para Bernardi (2012), o empreendedorismo é realizado com muitos materiais e dosagens diferentes em cada empreendedor. Acredita-se, no entanto, que existem características, maneiras de agir e pensar que favorecem o surgimento de indivíduos dotados de um maior “espírito empreendedor”. Muitas vezes, eles têm sucesso em áreas para as quais não se formaram na escola, ou com as quais não se associaram durante a maior parte de suas vidas. Esse diferencial é o denominado “potencial empreendedor”.

Segundo Mai (2006), mesmo que o empreendedorismo tenha merecido maior destaque somente nos últimos vinte anos, o espírito empreendedor sempre esteve presente na história da humanidade fazendo com que a cultura empreendedora cada vez mais se fortalecesse enraizasse na civilização. No atual contexto de desafios e incertezas o desenvolvimento das organizações e, até mesmo, sua sobrevivência dependem, de indivíduos que identificam novas oportunidades de negócios através de um processo visionário. Indivíduos que saibam conciliar recursos e habilidades de forma inovadora, para a concretização da ideia e, a condução de forma eficaz do empreendimento, objetivando o relacionamento amistoso entre empresa, seus membros e os mercados.

## **2. DESENVOLVIMENTO**

### **2.1 Metodologia**

O estudo em questão foi baseado em uma revisão de literatura. Enfatizou-se a discussão de termos chaves como: Empreendedorismo, Importância da sua influência de sucesso. A pesquisa foi realizada através de fontes como livros, artigos e matérias disponibilizados na internet. Sendo assim, institui-se uma pesquisa bibliográfica.

### **2.2 Empreendedorismo**

No entendimento de Bernardi (2012), o desenvolvimento da teoria do empreendedorismo é paralelo, em grande parte, ao próprio desenvolvimento do termo “empreendedor”. Para os autores a definição de empreendedor evoluiu com o decorrer do tempo, na medida em que a estrutura econômica mundial transformava e tornava-se mais complexa. Desde seu início, na Idade Média, quando era usada para se referir a ocupações específicas, a noção de empreendedor foi refinada, passando a incluir conceitos relacionados com a pessoa, em vez de com sua ocupação. Os riscos, a inovação e a criação de riqueza são exemplos dos critérios que foram desenvolvidos à medida que evoluía o estudo da criação de novos negócios.

Para Chiavenato (2007), os empreendedores são pessoas que inovam. A inovação é o instrumento específico dos empreendedores, o meio pelo qual eles exploram a mudança como uma oportunidade para um negócio ou serviço diferente. O empreendedor sempre está buscando a mudança, reage a ela e a explora como sendo uma oportunidade.

Para Cunha, Ferla e Malheiros (2005), no estágio atual de conhecimento sobre empreendedorismo, sabe-se como ajudar os empreendedores em potencial e os empreendedores de fato a identificar as características que devem ser aperfeiçoadas para obterem sucesso. A tese de que o empreendedor é fruto de herança genética não encontra mais seguidores nos meios científicos. Assim, é possível que as pessoas aprendam a ser empreendedores, mas dentro de um sistema de aprendizagem especial, bastante diferente do ensino tradicional.

Os empreendedores chegam a ser considerados “heróis” populares do mundo dos negócios, como (CHIAVENATO, 2007), pois eles fornecem empregos, introduzem inovações e incentivam o crescimento econômico, não sendo simplesmente provedores de mercadorias ou de serviços, mas fonte de energia que assumem riscos inerentes em uma economia em mudança, transformação e crescimento.

Segundo Dornelas (2001), o empreendedor é o indivíduo de iniciativa que promove o empreendimento a partir de um comportamento criativo e inovador, que sabe transformar contextos, estimular a colaboração, criar relacionamentos pessoais, atingir resultados, fazendo o que gosta de fazer, com entusiasmo, dedicação, autoconfiança, otimismo e necessidade de realização. O empreendedor deve ter visão e percepção para identificar as oportunidades. Suas atitudes empreendedoras devem focar as pessoas e não somente as empresas, atitudes estas que são fundamentais para o sucesso ou o fracasso da empresa.

Para Bernadi (2012) o empreendedorismo é feito de muitos materiais diferentes e com dosagem também diferente em cada empreendedor, no entanto, acredita-se que existem características, maneiras de agir e pensar que favorecem o surgimento de indivíduos dotados de um maior “espírito empreendedor”. O QUADRO 1, representa as características de um empreendedor bem sucedido.

QUADRO 1- Características para um empreendedor bem sucedido

Ter iniciativa, autonomia, autoconfiança, otimismo, necessidade de realização
Tem perseverança e tenacidade
O fracasso é considerado um resultado como outro qualquer. O empreendedor aprende com resultados negativos, com os próprios erros.
Tem grande energia. É um trabalhador incansável. Ele é capaz de se dedicar intensamente ao trabalho e sabe concentrar aos seus esforços para alcançar resultados.
Saber fixar metas e alcançá-la. Luta contra padrões impostos. Diferenciar-se. Tem a capacidade de ocupar um espaço não ocupado por outros mercados, descobrir nichos.
Tem forte intuição. Tem sempre alto comprometimento e crê no que faz.
Cria situações para obter feedback sobre o seu comportamento e sabe utilizar tais informações para seu aprimoramento.
Sabe buscar, utilizar e controlar recursos
É sonhador realista, embora racional usa também a parte direita do cérebro
É líder, cria um sistema próprio com seus colaboradores
É orientado para resultados, para o futuro, para longo prazo
Tem alta tolerância à ambigüidade e a incerteza e, é hábil em definir a partir do indefinido
Mantém um alto nível de consciência do ambiente em que vive usando a para detectar oportunidades de negócios
Cria um método próprio de aprendizagem. Aprende a partir do que faz emoção e afeto dão determinantes para explicar o seu interesse. Aprende indefinidamente.
Traduz seus pensamentos em ações.

Fonte: Adaptado de Dolabela (1999)

Segundo Cunha, Ferla e Malheiros (2005), os tipos de inovação que definem o empreendedor são: - A introdução de um novo bem – ou seja, um produto com o qual os consumidores ainda não estejam familiarizados.

- A introdução de um novo método de produção, ou seja um método que ainda não tenha sido testado no ramo industrial em questão.

- A abertura de um novo mercado, ou seja, um mercado no qual o ramo industrial não tenha entrado anteriormente, existisse ou não este mercado.

- A conquista de uma nova fonte de abastecimento de matérias-primas ou produtos semimanufaturados, também independentemente do fato de essa fonte já existir.

- A promoção de uma nova organização de uma indústria qualquer, como a criação de uma posição monopolista (por exemplo, através da formação de um truste).

### **2.3 Origem do empreendedorismo**

A palavra empreendedor é derivada da palavra francesa *entrepreneur*, que significa “aquele que está entre” ou “intermediário”, foi usada pela primeira vez em 1725 pelo economista irlandês Richard Cantillon para designar o indivíduo que assumia riscos. Desde a época primitiva, se considerar a evolução humana, pode-se dizer que o homem primitivo já tinha atitudes empreendedoras à medida que precisava, para sobreviver, inovar na construção de diversas ferramentas para agilizar a caça de animais. (CHIAVENATO, 2007)

Segundo Dornelas (2001), o empreendedorismo não é um tema novo ou modismo: existe desde a primeira ação humana inovadora, com o objetivo de melhorar as relações do homem com os outros e a natureza

## 2.4 Empreendedorismos no Brasil

No Brasil de acordo com Dolabela (1999), o primeiro curso na área do empreendedorismo surgiu em 1981, na escola de administração de empresas da Fundação Getúlio Vargas, em São Paulo, por iniciativa do professor Ronald Degen e se chamava “Novos Negócios”. Era na disciplina do Curso de Especialização em Administração para Graduados. Em 1984, o curso foi estendido para a graduação com o nome Criação para novos negócios – formação de empreendedores.

Segundo Bernardi (2012), o movimento do empreendedorismo no Brasil começou a tomar forma na década de 1990, quando entidades como Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) e Sociedade Brasileira para Exportação de *Software* (SOFTEX) foram criadas. Antes disso não se falava em empreendedorismo e em criação de empresas.

O Sebrae é um dos órgãos mais conhecidos do pequeno empresário brasileiro, que busca junto a essa entidade todo suporte de que precisa para iniciar sua empresa, bem como consultorias para resolver pequenos problemas pontuais de seu negócio. ASoftex é uma entidade criada com o intuito de levar as empresas de *software* do país ao mercado externo, por meio de várias ações que proporcionam ao empresário de informática a capacitação em gestão e tecnologia. (BERNARDI, 2012)

De acordo com dados do Sebrae (2014) revela que no Brasil a pequena empresa representa 98,5 % das empresas existentes no país, 60% da oferta de emprego e 21% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro. No entanto, segundo pesquisa realizada por essa instituição em 2010 nas cinco regiões brasileiras, em pequenas empresas constituídas e registradas no período de 2007 a 2009, o índice de mortalidade é de 49,4% para empresas com até dois anos de existência, 56,4% para as de três anos e de 59,9% para aquelas com até quatro anos de existência.

Estudo promovido pelo Grupo do Global Entrepreneurship Monitor, liderado pelo BabsonCollege, nos Estados Unidos, e a Lodon Business Schoolna Inglaterra, refere-se ao mapeamento da atividade empreendedora dos países, tendo como meta o relacionamento entre empreendedorismo e desenvolvimento econômico, e às atividades empreendedoras de um país relacionadas à geração de riquezas do mesmo. Constatou também que no Brasil o estudo trouxe resultados interessantes às iniciativas empreendedoras; no entanto, por outro lado, um do fator preocupante é que a maioria dos negócios gerados no país são baseados no

empreendedorismo de necessidade, não na identificação de oportunidades de negócio e na busca da inovação com vistas à criação de negócios diferenciados, mas no suprimento das necessidades básicas do empreendedor, para que tenha condições de subsistência (BERNARDI, 2012).

Com relação ao ensino do empreendedorismo Ferreira, Gimenez e Ramos (2010) afirma que no Brasil pode-se dizer que o empreendedorismo está apenas iniciando, mas os resultados alcançados no ensino indicam que estamos no início de uma revolução silenciosa. Os QUADROS 2 e 3 retratam as condições favoráveis e os fatores limitantes que afetam o empreendedorismo.

**QUADRO 2- Condições favoráveis que afetam o empreendedorismo  
segundo a percepção dos Especialistas – Brasil – 2011**

<b>Fatores Favoráveis</b>	<b>Brasil</b>	<b>Média Países</b>
Normais culturais e sociais	61%	22%
Acesso ao mercado	44%	18%
Clima econômico	39%	22%
Capacidade empreendedora	28%	16%

Fonte: GEM Brasil 2011

**QUADRO 3- Fatores limitantes que afetam o empreendedorismo segundo  
percepção dos especialistas – Brasil – 2011**

<b>Fatores Limitantes</b>	<b>Brasil</b>	<b>Média Países</b>
Políticas Governamentais	78%	47%
Apoio financeiro	44%	49%
Normas Culturais e Sociais	42%	27%
Educação e capacitação	28%	27%

Fonte: GEM Brasil 2011

## 2.5 Características do empreendedor

O empreendedorismo torna-se cada vez mais essencial para as atitudes diárias que norteiam uma empresa. Num período em que a duração dos empregos formais está menor e, os mais diversos setores industriais comerciais são caracterizados por expressiva volatilidade, o empreendedorismo aplicado diariamente, é um importante diferencial para fortalecimento da capacidade de superação de desafios SEBRAE (2007).

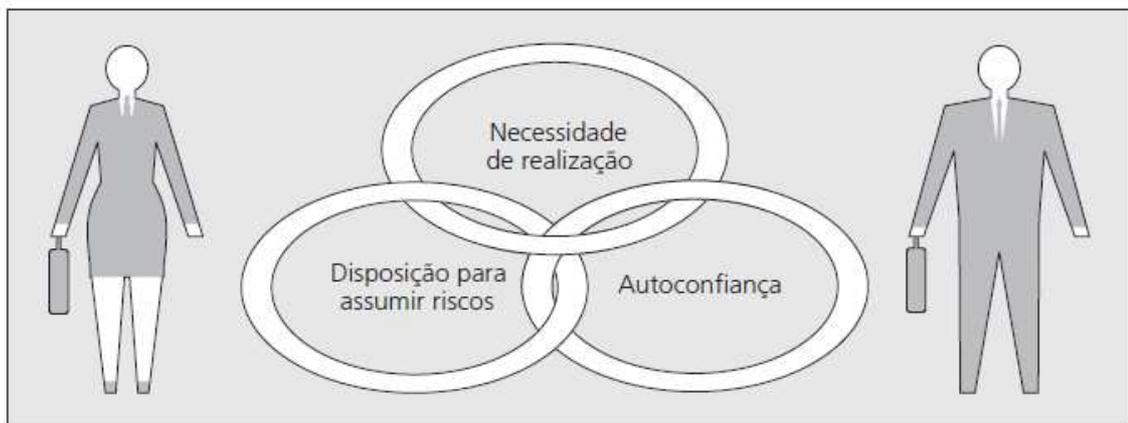
Para Malheiros, Ferla e Cunha (2005), ser empreendedor significa ter capacidade de iniciativa, imaginação fértil para conceber as idéias, flexibilidade para adaptá-las, criatividade para transformá-las em uma oportunidade de negócio, motivação para pensar conceitualmente e a capacidade para ver, perceber a mudança como uma oportunidade. Algumas características são decisivas para identificar um indivíduo empreendedor.

De acordo com SEBRAE (2007), observando o modo como agem, as características dos empreendedores são as seguintes:

- a) Iniciativa: agir espontaneamente antes de ser forçado pelas circunstâncias;
- b) Busca de oportunidades: reconhecer e saber aproveitar oportunidades novas e pouco comuns, precisa estar atento e capaz de perceber, no momento certo, as oportunidades de negócio que o mercado oferece;
- c) Persistência: não desistir diante das dificuldades encontradas, nunca deixar de ter esperança e lutar para ver seus projetos realizados;
- d) Busca de informação: valorizar a informação e buscá-la pessoalmente para elaborar um plano ou tomar decisões, buscar conhecimentos em livros, cursos ou até mesmo com pessoas que tenham experiência no setor;
- e) Preocupação com a alta qualidade do trabalho: interesse em manter um alto nível de qualidade nos produtos ou serviços prestados;
- f) Eficiência: preocupação em reduzir o custo, os recursos necessários e o tempo para realizar as tarefas;
- g) Autoconfiança: Acreditar na própria habilidade e capacidade;
- h) Persuasão: habilidade de convencimento diante dos demais;
- i) Uso de estratégias de influência: tendência a pensar e definir formas para influenciar os demais;

- j) Reconhecimento das próprias limitações: admitir suas limitações aprendendo com os próprios erros;
- k) Comprometimento com os contratos de trabalho: comprometimento pessoal para cumprir contratos firmados;
- l) Assertividade: apresentar os problemas aos outros de forma direta e tomar decisões fortes no papel de oposição;
- m) Monitoramento: acompanhamento do trabalho dos outros para assegurar que o trabalho satisfaz as expectativas relativas a procedimento, planejamento e qualidade;
- n) Perícia: experiência ou capacitação prévia em áreas relacionadas ao próprio negócio, pois quanto mais dominar o ramo em que atua, maiores serão as chances de êxito;
- o) Planejamento Sistemático: uso de análise lógica para desenvolver planos específicos para a tomada de decisões;
- p) Resolução de problemas: habilidade para mudar de estratégia quando se torna necessário identificar novas soluções para os problemas. A FIG 1 a seguir mostra as três características básicas do empreendedor.

FIGURA 1- As três características básica do empreendedor



Fonte: Chiavenatto, 2007

De acordo com Dutra (2003) o empreendedor é uma pessoa capaz de demonstrar um comportamento inovador, criando satisfação para seu cliente. Identifica as oportunidades de negócios, nichos de mercados, estabelece metas, corre riscos calculados, busca novas informações, realiza um planejamento e monitoramento sistemático, é persistente, comprometido, persuasivo, exige qualidade, possui independência e autoconfiança. O empreendedor deve ser capaz de tomar decisões corretas no momento exato, estar bem informado, analisar friamente a situação e avaliar as alternativas para poder escolher a solução mais adequada. Precisa agir com objetividade e confiar em si mesmo.

## **2.6 Sete perfis de empreendedores**

Os sete perfis apresentados abaixo decifram a natureza básica de muitos negócios, bem como as probabilidades de sucesso e as probabilidades de fracasso de uma empresa. De acordo com Tranjan (2010) são os seguintes:

- a) O guerreiro: este tipo de empreendedor é conhecido como “pau pra toda obra”. Muito combativo, o guerreiro se arma para competir e marcar seu território. Não se importa em passar por cima de valores e princípios para atingir seus objetivos, pois para ele o ambiente de trabalho não é lugar para filosofias e fantasias, para ele negócio é negócio.
- b) O jogador: para este empreendedor competir não é tudo, o importante é vencer, pois não suporta perder. O jogador cobiça os melhores profissionais dos concorrentes e tenta atraí-los e se puder compra também a empresa rival.
- c) O curioso: diferentemente dos dois perfis anteriormente citados, ele não vê o mercado como um lugar ameaçador, mas sim como uma área a ser desbravada, porque sabe que ali mora a oportunidade e seu papel, como empreendedor, é localizá-la.
- d) O perito: reconhece possuir competências úteis para o mercado à medida que estudou, pesquisou e preparou-se. Considera o mercado como um lugar que abriga necessidades e seu papel está em fazer a conexão entre elas e as suas próprias competências.
- e) O artista: para ele o mercado é uma tela em branco, tudo está para ser feito, sendo o trabalho uma forma de expressar a arte e, portanto, uma forma também de auto-expressão. Na sua concepção o cliente e alguém que precisa ser encantado todos os dias, onde o mercado funciona como uma fonte de inspiração para o mesmo utilizar a imaginação e assim visualizar as oportunidades. Para ele, o mercado é abundante, sem limitações. Estas estão no bloqueio que impede a mente de sonhar e imaginar.

f) O solidário: para este tipo de empreendedor o mercado é o local ideal para prestar ajuda e serviços de solidariedade. Procura ganhar dinheiro enquanto faz o bem, colocando a ética e a integridade acima de tudo, reconhecendo a importância do lucro, mas não se esquecendo dos valores. Forma uma equipe comprometida com valores essenciais do trabalho e da vida e tem uma relação de transparência e fidelidade com os clientes, fornecedores e investidores.

g) O cultivador: Acredita que só está no mundo para fazer alguma diferença, sendo sua motivação primeiro plantar para depois colher. Para o cultivador, empreendimentos, negócios e trabalho foram feitos para unir os seres humanos em prol de um mundo melhor. Jamais coloca o lucro antes das questões humanitárias, possuindo ampla consciência do que seja um negócio e da importância desse negócio diante dos interesses coletivos.

Negócios empreendidos por guerreiros e jogadores geralmente sofrem com problemas ocasionados pela falta de confiança entre os funcionários e baixo nível de compromisso, motivação e desempenho, além de guerreiros atrair guerreiros e jogadores atrair jogadores, o que os tornam vítimas de suas próprias crenças.

Os empreendedores curiosos, peritos e artistas valorizam a curiosidade, a criatividade e o conhecimento, disseminando nas empresas comprometimento com os propósitos e confiança nas relações.

Os empreendedores que apresentam o perfil solidário e o perfil cultivador são empreendedores especiais que entendem que a função de empreender está ligada diretamente à função de somar coisas novas à humanidade.

## 2.7 Sucesso empresarial

Dutra (2003) afirma que a produtividade nas empresas sempre foi alvo perseguido pela ciência da Administração. Mas a origem deste objetivo organizacional remete a outro, talvez mais importante: o sucesso empresarial. Os estudiosos e outros profissionais buscaram alcançar a eficiência e eficácia nos negócios e encontrar determinantes para seus efeitos, a fim de alcançar meios para garantir o seu sucesso, ou de outra forma, a fim de evitar o seu fracasso.

Segundo Dolabela (1999), não existe nenhuma fórmula capaz de garantir o sucesso, a grande quantidade de estudos sobre como o administrador pode obter sucesso aponta vários caminhos, mas não os determina definitivamente. O próprio conceito de sucesso é muito amplo e discutido em diversas áreas de conhecimento. O sucesso é aquilo que sucede a um resultado, uma conclusão. É algo que teve bom êxito ou resultado feliz.

Dolabela (1999) afirma que o empreendedor tem seu próprio conceito de sucesso. Ele não necessariamente reconhece o sucesso nos termos do conceito de “sucesso empresarial” ou em ganhos materiais.

Há que se considerar, então, que o sucesso ou o fracasso podem aparecer como causas dos resultados das empresas, aos olhos do mercado e mesmo da sociedade. Mas aos olhos do empreendedor pode ser diferente. Um produto de grande sucesso pode ser originário de um produto ou negócio que fracassaram anteriormente. Os empreendedores têm grande capacidade de aprender com os fracassos (DOLABELA, 1999).

Qualquer negócio novo envolve mudanças e riscos de fracasso empresarial. Nos estudos anteriormente citados, sobre o perfil empreendedor, uma coisa pareceu certa: os empreendedores são tomadores de risco. As pessoas que têm total aversão a riscos, improvavelmente se tornarão empreendedores criadores de empresas.

Dornelas (1999) afirma que o sucesso empresarial possui quatro pilares, os quais estão de acordo com os fatores anteriormente apresentados:

1. Investimentos de capital de risco.
2. Infraestrutura de alta tecnologia.
3. Ideias criativas.
4. Cultura empreendedora focada na paixão pelo negócio.

## 2.8 Diferenças de ser empreendedor e ser empresário

Muitas vezes o termo empreendedor e o termo empresário são usados como sinônimos no dia-a-dia, porém existem diferenças conceituais e prática entre eles. Basicamente o empresário é uma profissão, enquanto o empreendedor está relacionado a uma postura, uma forma de olhar o mundo. O empresário é aquele que possui um ótimo conhecimento em técnicas de administração como planejamento e controle financeiro, marketing, vendas e gestão de pessoas. Porém, quantas empresas observamos estagnadas há muito tempo, sem nenhuma perspectiva de crescimento? (MALHEIROS, FERLA E CUNHA, 2005)

Nem todo empreendedor é empresário, e nem todo empresário é empreendedor. O ideal é ser empresário empreendedor, o que certamente facilita a sobrevivência no mundo dos negócios. (MAI, 2006)

Segundo Dornelas (2001), os empreendedores são pessoas diferenciadas, que possuem motivação singular, apaixonadas pelo que fazem não se contentam em ser mais um na multidão, querem ser reconhecidas e admiradas, referenciadas e imitadas, querem deixar um legado. Um empresário com personalidade empreendedora é de fundamental importância para a empresa, pois em momentos de equilíbrio ou depois de uma mudança na organização, certamente suas características só empresariais não criariam nenhum tipo de instabilidade, além de contribuir com a criatividade e inovação pertinentes aos empreendedores em momentos de dificuldades. Por outro lado, é bastante comum vermos pessoas fazendo a diferença, mesmo sendo colaboradores da instituição que trabalham, estes são os verdadeiros empreendedores.

Por meio das comparações abaixo (CHIAVENATO,2007), pode-se perceber que o empreendedor é uma evolução do empresário.

- O empresário é motivado pelo poder; quer promoções e outras recompensas corporativas tradicionais, enquanto o empreendedor é orientado para metas; é autoconfiante e automotivado.
- O empresário responde a cotas e orçamentos, horizontes de planejamento semanal, mensal, trimestral e anual, próxima promoção ou transferência. Já o empreendedor é orientado a metas finais de cinco a dez anos de crescimento.
- O empresário delega a ação. Supervisão e relatórios levam a maior parte de sua energia. O empreendedor, muito pelo contrário, executa todas as tarefas.
- O empresário tem, geralmente, formação em administração, enquanto o empreendedor tem formação técnica.
- O empresário vê outras pessoas como responsáveis por seu destino. Pode ser vigoroso e ambicioso, mas pode, também, temer a capacidade dos outros em prejudicá-lo. O empreendedor é autoconfiante, otimista e corajoso.
- O empresário está com sua atenção voltada principalmente sobre eventos dentro da corporação. O empreendedor volta sua atenção sobre tecnologia e mercado. O empresário é cuidadoso. Já o empreendedor gosta de correr riscos moderados, investe pesado, mas espera para ter sucesso.
- O empresário manda fazer estudos de mercado para descobrir necessidades, mas o empreendedor cria as necessidades, cria produtos que, freqüentemente, não podem ser testados com pesquisas de mercado.
- O empresário importa-se com status (escritório grande, entre outros). Para o empreendedor, se o trabalho estiver sendo feito, não precisa nem ter um lugar para sentar
- O empresário adia o reconhecimento do fracasso; já o empreendedor trata erros e fracassos como aprendizado.
- O empresário concorda com aqueles no poder. Adia decisões até sentir o que o chefe quer. Agrada aos outros. Já o empreendedor segue sua visão particular, agrada a si mesmo e aos clientes.
- Para o empresário, a hierarquia deve ser rígida. Para o empreendedor, praticamente todos são iguais, claro que dentro de um respeito criado pelo bom senso.

## 2.9 Programas voltados a empreendedor

O SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), como o próprio nome já diz, foi criado para oferecer apoio aos pequenos empresários ou cidadãos comuns que querem abrir o próprio negócio. Presta assessoria e dá suporte aos brasileiros na difícil tarefa de empreender no Brasil. A partir do surgimento do órgão SEBRAE o termo empreendedor se popularizou e alcançou todas as classes sociais.

O Sebrae é um dos órgãos mais conhecidos do pequeno empresário brasileiro, que busca junto à essa entidade todo suporte de que precisa para iniciar sua empresa, bem como consultorias para resolver pequenos problemas pontuais de seu negócio. (DORNELAS, 2001).

A Softex é também uma entidade fundamental para o desenvolvimento do empreendedorismo no Brasil apoiando-o em projetos de software.

De acordo com Dornelas (2001), o histórico da entidade Softex pode ser confundido com o histórico do empreendedorismo no Brasil na década de 1990. Criada com o intuito de levar as empresas de software do país ao mercado externo, por meio de várias ações que proporcionam ao empresário de informática a capacitação em gestão e tecnologia.

Existem programas e ações voltados à capacitação do empreendedor, como por exemplo, o programa Brasil Empreendedor, do governo federal. Com o objetivo inicial de estimular o desenvolvimento das MPE (Micro e Pequenas Empresas) e promover a manutenção e geração de três milhões de postos de empregos o programa também elevou o nível de capacitação empresarial, para mais de seis milhões de empreendedores.

De acordo com Dornelas (2001), os agentes federais responsáveis pela operação do Programa Brasil Empreendedor foram: Banco do Brasil, Banco do Nordeste, Banco da Amazônia e Caixa Econômica Federal.

## 2.10 Síndrome do Empregado

De acordo com Dolabela (1999), atualmente as pessoas estão preocupadas ao se formarem em seus cursos, não apenas em emprego, mas principalmente em espaços de colocação no mercado de trabalho. Neste sentido, o tema do desemprego ou da cultura do “empregado” adquire importância vital para o futuro do (a)s aluno(a)s. Os baixos salários, a dificuldade de empregar-se, bem como a competitividade nas empresas leva as pessoas a pensarem em suas atitudes, antes considerada normal, hoje essencial para o sucesso, ou pelo menos a manutenção de suas posições pessoais.

A Síndrome do Empregado, assim dita, parece uma doença ou uma enfermidade, porém, na ótica em que é explicada, assim pode ser entendida: algo não desejado ou que causa mal estar nos jovens atualmente. E que pode ser sim extirpada, para que haja competitividade no mercado de trabalho. Atualmente as pessoas estão preocupadas ao se formarem em seus cursos, não apenas em emprego, mas principalmente em espaços de colocação no mercado de trabalho. Neste sentido, o tema do desemprego ou da cultura do “empregado” adquire importância vital para o futuro do (a)s aluno (a)s. Os baixos salários, a dificuldade de empregar-se, bem como a competitividade nas empresas leva as pessoas a pensarem em suas atitudes, antes considerada normal, hoje essencial para o sucesso, ou pelo menos a manutenção de suas posições pessoais. (BERNARDI, 2012)

A Síndrome do Empregado, assim dita, parece uma doença ou uma enfermidade, porém, na ótica em que é explicada, assim pode ser entendida: algo não desejado ou que causa mal estar nos jovens atualmente. E que pode ser sim extirpada, para que haja competitividade no mercado de trabalho. De acordo com Dolabela (1999), as características do portador são:

A lista a seguir mostra as características do portador da “Síndrome do Empregado”.

- É dependente, no sentido de que necessita de alguém para se tornar produtivo, para trabalhar.
- Descuida de outros conhecimentos que não sejam voltados à tecnologia do produto ou à sua especialidade.
- Domina somente parte do processo.
- Não é auto-suficiente: exige supervisão e espera que alguém lhe forneça o caminho.

- Não busca conhecer o negócio como um todo: a cadeia produtiva, a evolução do setor.
- Não se preocupa com o que não existe ou não é feito: tenta entender, especializar-se e melhorar somente o que existe.
- Não se preocupa em transformar as necessidades dos clientes em produtos/serviços.
- Não percebe a importância da atividade de marketing.
- Não sabe ler o ambiente: ameaças e oportunidades.
- Não é pró-ativo.
- Raramente é o agente da inovação: não é criativo, não gera mudanças e não muda a si mesmo.
- Mais faz do que aprende.
- Não se preocupa em formar sua rede de relações, estabelece baixo nível de comunicação.
- Tem medo de erro (que é punido em nosso sistema de ensino e em nossa sociedade) e não o toma como fonte de aprendizagem.

### 3 CONCLUSÃO

Uma organização só se mantém no mercado se tiver estrutura e conhecimento do mesmo. Mediante essa afirmação, observa-se a importância de conhecer a empresa, o mercado e seu potencial. No mundo em constantes transformações, o sucesso ou fracasso de uma empresa está diretamente ligado à capacidade do empreendedor conhecer o mercado em que atua, sua estrutura e atrair e satisfazer os clientes, isso deve ser desenvolvido e fortalecido constantemente. E para isso, é necessário que o empresário e próprio empreendedor possua o perfil empreendedor. O empreendedorismo é uma ferramenta essencial no gerenciamento de uma empresa, ele é importante para o crescimento e desenvolvimento da mesma.

Os objetivos propostos foram atingidos destacando a importância do empreendedorismo para o sucesso da empresa; ressaltando a diferença entre empreendedor e empresário.

Aliado ao empreendedorismo destaca-se a intuição, as experiências e a paixão do proprietário por sua empresa e pelo que faz, sendo que estes elementos também fazem a diferença para sucesso da empresa.

Conclui-se, portanto, que através do espírito empreendedor de seu proprietário, que possui características como perseverança, tenacidade, liderança e visão de futuro, a empresa utiliza o empreendedorismo como estratégia de negócios à medida que define metas e assume riscos calculados para alcançar seus objetivos, riscos estes que são baseados em um planejamento, estudo do mercado e dos concorrentes. Os indivíduos são atraídos para o empreendimento por inúmeros incentivos prazerosos ou recompensas. A FIG 2, mostra os incentivos para empreender.

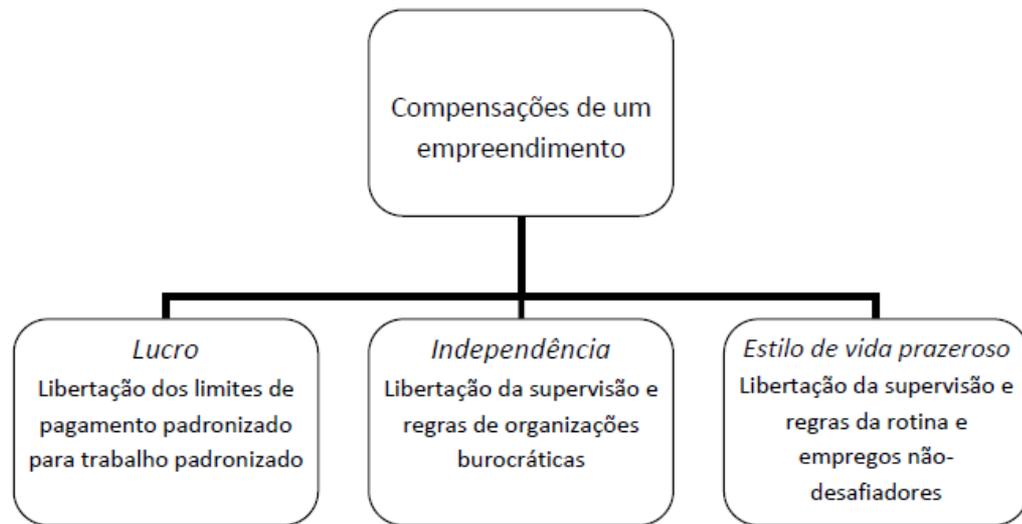


FIGURA 2- Incentivos para empreender

Fonte: Chivenatto, 2007

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BERNARDI, L. A. **Manual do empreendedorismo e Gestão: Fundamentos, estratégias e Dinâmicas**. 12.ed. São Paulo: Atlas; 2012

CHIAVENATO, I. **Empreendedorismo Dando asas ao espírito empreendedor: Empreendedorismo e viabilização de novas empresas Um guia eficiente para iniciar e tocar seu próprio negócio**. São Paulo: Saraiva, 2007

CUNHA, C. J. C. A; FERLA, L. A; MALHEIROS, R. C. C. **Viagem ao mundo do empreendedorismo**. 2.ed. Florianópolis: IEA, 2005

DOLABELA, F. **Oficina do Empreendedor: a metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza**. São Paulo: Cultura Editores Associados; 1999

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios**. Rio de Janeiro: Editora Campus, 2001

DUTRA Ivan de Souza, PREVIDELLI José J. **Perfil do empreendedor versus mortalidade de empresas: Estudo de caso do perfil do micro e pequeno empreendedor**. Disponível em: <[www.anpad.org.br/enanpad/2003/htm/enanpad2003-ece-1813\\_2003](http://www.anpad.org.br/enanpad/2003/htm/enanpad2003-ece-1813_2003)>. Acesso em: 06 out.2014.

FERREIRA, J. M; GIMENEZ, F; RAMOS, S. C. **Empreendedorismo e estratégia de empresas de pequeno porte: 3Es2Ps**. Curitiba: Champagnat, 2010.

MAI, Antonio Fernando. **O Perfil do empreendedor versus a mortalidade das micro e pequenas empresas comerciais do município de Aracruz/ES**. Dissertação (Mestrado). Vitória: FUCAPE, 2006.

**REVISTA GEM**. Curitiba. Empreendedorismo no Brasil, 2011. Anual

SEBRAE: Fatores condicionantes e taxas de sobrevivência e mortalidades micro e pequenas empresas no Brasil. **Sebrae**, 2007

SEBRAE: um agente de desenvolvimento. **Sebrae**. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br>>. Acesso em: 10 nov. 2014.

TRANJAN, R. A. Empreendedorismo: sete perfis de empreendedores, uma questão de escolha. **Sebrae** 2010. Disponível em: <[http://www.sebraepr.com.br/portal/page/portal/PORTAL\\_INTERNET/BEMPR\\_INDEX/BEMPR\\_ARTIGO\\_dad=portal&\\_boletim=22&\\_filtro=239&\\_artigo=5427](http://www.sebraepr.com.br/portal/page/portal/PORTAL_INTERNET/BEMPR_INDEX/BEMPR_ARTIGO_dad=portal&_boletim=22&_filtro=239&_artigo=5427)>. Acesso em: 10 nov. 2014.