

# Características fundamentais



Os quatro comportamentos apontados anteriormente definem de modo conclusivo o que se percebe como sendo as principais características do empreendedor: iniciativa, atenção dirigida, autoconfiança e convicção focalizada.

Mas há um pensamento de Augusto Branco, poeta de Rondônia, que resume muito bem a realidade do empreendedorismo. Ele diz o seguinte:

"Há ao menos duas maneiras básicas de conseguir sucesso na vida. Ou você possui um talento excepcional em alguma área de atividade e explora isso, ou você segue o caminho comum e correto de disciplina, estudo, esforço, humildade, privações e trabalho para conseguir o que deseja.

Em qualquer uma delas, não existem "sonhos" se realizando da noite para o dia. Nenhuma árvore nasce, cresce e oferece frutos instantaneamente. Tudo demanda trabalho, paciência e dedicação.

E também não existe sorte. O que existe é estar no lugar certo, na hora certa - mas não por coincidência, mas por estar ativo no jogo!

Não existe essa história de marcar um gol estando no banco de reservas.

Você tem de estar em campo, chamando o jogo pra si, tomando a responsabilidade: a responsabilidade por si próprio, de quem faz a própria vida, e de quem não espera, mas faz acontecer."

O pensamento de Augusto Branco é muito claro e objetivo. A essência de empreender está na prática; no arregaçar as mangas.

Por fim, o empreendedor deve buscar sempre responder a quatro questões fundamentais:

. Por que me sinto atraído, praticamente obrigado, a empreender? Isso é uma vocação?;

. O que sei fazer de melhor e estou plenamente predisposto em fazê-lo sempre melhor?;

. O que o mercado reconhece que faço muito bem e, de fato, percebo que faço muito bem, mesmo?;

. Quais soluções, produtos ou serviços posso oferecer como melhores do que as oferecidas pela concorrência e, principalmente, que o mercado esteja predisposto a pagar por elas?

"Quando os ventos de mudança sopram, umas pessoas levantam barreiras, outras constroem moinhos de vento."

Érico Veríssimo

FORTALEZA  
EMPREENDEDORA



FASCÍCULO 1

FORTALEZA - CEARÁ, 26 de julho de 2016

# Fundamentos Básicos

Da conceituação de empreendedorismo ao perfil de quem pretende se tornar um empresário, veja os primeiros passos para ingressar nesse caminho.

"Empreendedorismo não é arte, nem ciência; empreendedorismo é prática".

Peter Drucker, um dos maiores estudiosos do empreendedorismo

# Prática é fundamental

**D**ona Silvia mora em uma pequena cidade do interior do Rio Grande do Norte. Certo dia, ela estava em um treinamento dirigido aos empreendedores locais. Na ocasião, estavam sendo tratados assuntos voltados à gestão empresarial e vendas.

No último dia do mencionado treinamento, ela se aproximou do professor que ministrou o curso e disse: "professor, quando eu tinha 11 anos de idade, comecei a acompanhar meu pai na feira de frutas e verduras que havia na pracinha em frente à igreja. A gente tinha um box, bem pequenininho, onde vendíamos as verduras colhidas no nosso sítio. Eu gostava de vender, também; gostava de conversar com as pessoas e oferecer nossos produtos. Eu era muita metida! De tanto ficar aperreando ele, meu pai, ganhei um tabuleiro e comecei a vender cebolas. Acho que ele fez isso para ver se eu me aquietava. Mas foi aí que tomei gosto mesmo! Com 14 anos, já comprei meu primeiro box de frutas e verduras. Aos 16, meu box já era o maior da praça... E foi assim que comecei minha vida de comerciante. Hoje, com 46 anos, tenho quatro filhos e todos trabalham no meu supermercado. Somos 42 pessoas à frente

desse negócio. Mas o que gosto mesmo, de verdade, é de ir trabalhar no meu salão de beleza; é um outro negócio que tenho. Lá eu me divirto com as clientes. Morro de rir das besteiras que contamos umas das outras. O problema é aguentar minhas 12 funcionárias: passam o dia todo fofocando. Eu digo que se amarrar a língua delas e emendar, dá para fazer duas voltas no quarteirão (risos)".

Dona Silvia é um exemplo de empreendedora. Ela sintetiza a forma mais pura e simples de definir o que se acredita ser um empreendedor, ou seja, a vontade de realizar e se realizar.

Com os pés no chão, Dona Silvia emprega nos seus negócios mais de 50 pessoas. Diariamente, procura manter seu supermercado lucrativo e competitivo.

Incessantemente, vai também em busca de novidades para seu salão de beleza. Trabalha com a forte motivação de realizar mais e mais.

Contudo, em hipótese alguma, diga que ela é uma sonhadora, pois ela não gosta de ser tratada como tal. Prefere que a vejam como realizadora de negócios. Transformadora de desafios em oportunidades. Em resumo: Dona Silvia é uma visionária.

**Dona Silvia trabalha com a forte motivação de realizar mais e mais. Transformadora de desafios em oportunidades.**

# Visão clara e específica



**C**omentam que o sucesso do empreendedor começa com origem num sonho. No entanto, é preferível afirmar que o caminho para empreender começa a partir de uma visão clara, atingível e específica. "Visão" parece um termo mais adequado do que "sonho".

Quanto ao fato de essa visão levar ou não o empreendedor ao sucesso, isso é outra história, pois exige análise mais aprofundada, até mesmo do que é considerado sucesso.

Deve-se reconhecer, no entanto, que a palavra "sonho" é, por diversas vezes, utilizada para expli-

car a origem do êxito de alguns empreendedores reconhecidos. Assinalam que "tudo começou com um sonho".

Do ponto de vista técnico, essa argumentação mostra-se muito rasa, inconsistente, capaz de estimular falsa credibilidade, pois sonhar por sonhar pode levar à percepção distorcida de um objetivo, o que já seria ilusão. E os iludidos são esperançosos.

Essa é a questão: esperança nada representa para a ação de empreender.

Como já afirmou Baltasar Gracian, filósofo espanhol do século XVII, "esperança é a grande falsária da verdade."

**É preferível afirmar que o caminho para empreender começa de uma visão clara, atingível e específica. "Visão" parece um termo mais adequado do que "sonho".**

# Aprendizado acessível



**A**lgumas pessoas podem se perguntar se o empreendedor já nasce pronto. Uma das respostas possíveis está no relato a seguir.

Certa vez, um pai chamou seus dois filhos para mostrar-lhes uma mágica que havia aprendido. Seus filhos tinham oito e sete anos de idade. Ao final da apresentação, os garotinhos ficaram encantados com a mágica exibida pelo pai.

Por conseguinte, ambos queriam aprender qual era o truque praticado. Ante a curiosidade expressada pelos dois filhos, o pai propôs que mostraria o truque, desde que cada um lhe pagasse R\$ 1 de sua mesada. Essa era a condição: o truque seria mostrado com o pagamento de R\$ 1.

O filho mais velho desistiu de conhecer o truque, pois argumentou que aquele R\$ 1 lhe faria falta no lanche da escola.

O filho mais novo concordou em pagar, pois imaginou quantos reais ganharia, mostrando a mágica e ensinando o truque aos seus coleguinhas de escola, no intervalo do lanche.

Empreendedores, de certo, nascem com algumas características comportamentais, mas qualquer pessoa também podem aprender a ser com o decorrer do tempo, por via da persistência e dos conhecimentos adquiridos. Aliás, estudos comprovam que a formação empreendedora é possível para qualquer pessoa interessada.

A ideia de que há eleitos ou uma pretensa intervenção divina para se consagrar um empreendedor não passa de um mito em relação ao tema.

Qualquer pessoa também podem aprender a ser um empreendedor com o decorrer do tempo, por via da persistência e dos conhecimentos adquiridos.



## Competência acima de tudo

**É** preciso deixar claro que empreendedorismo não é profissão. O fato de se estar conduzindo um negócio, não faz de alguém um empreendedor. Isso é um engano. É preciso entender que empresários têm empresas, pagam impostos, ofertam empregos e geram riquezas. Os empreendedores, nesse aspecto, não diferem dos empresários; contudo, empreendedores inovam, quebram paradigmas e desequilibram a concorrência. É importante compreender que nem todos os empresários fazem isso.

Empreendedorismo, também, não é exclusividade

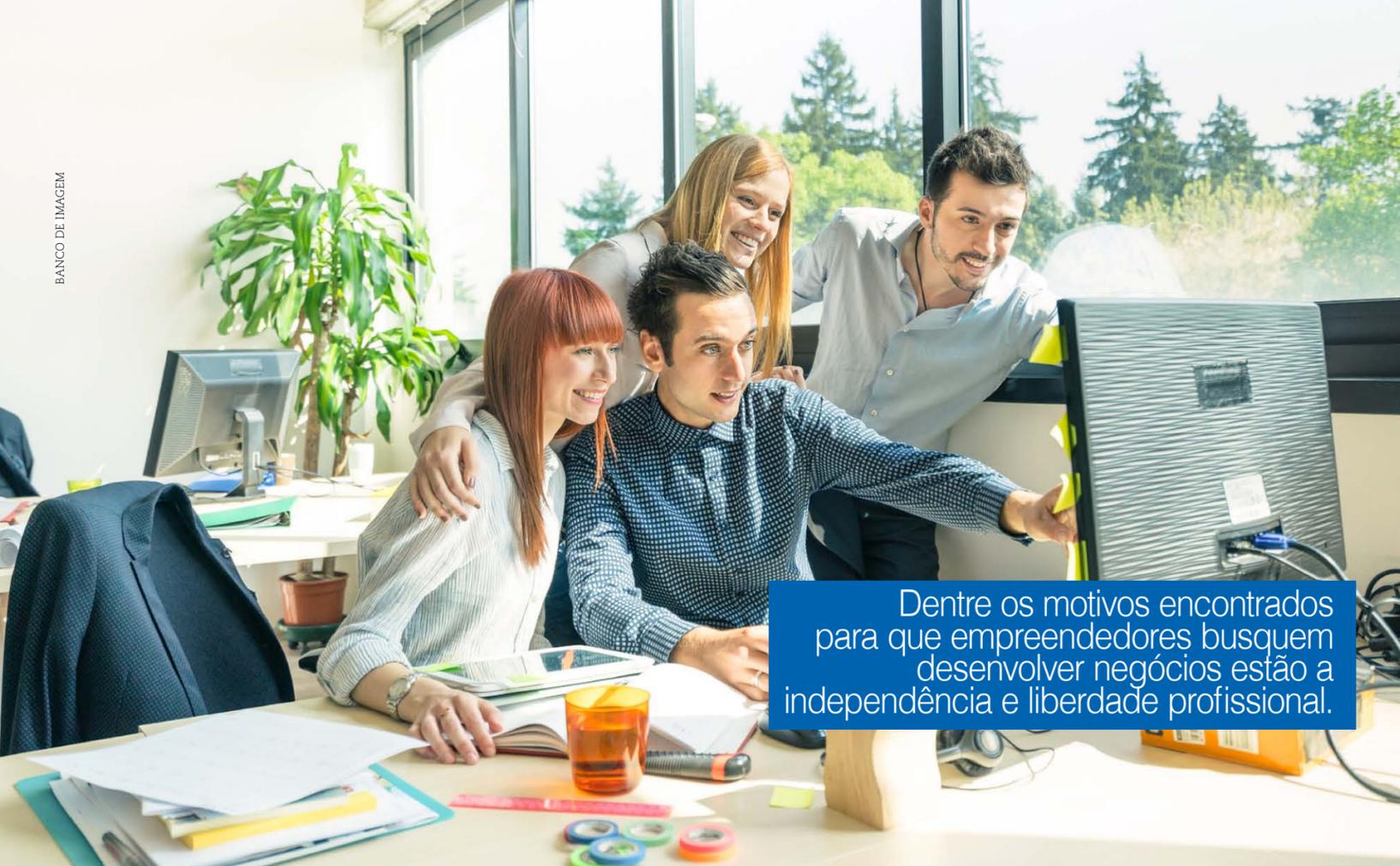
de de homens ou mulheres proprietários de grandes empresas; não está reservado a grupos ou determinadas classes sociais.

Empreendedorismo é, fundamentalmente, competência. Aliás, competência e prática.

O empreendedor potencial pode, no momento, ser um marceneiro, bancário, professor, mecânico, pintor, dona de casa, eletricitista, engenheiro ou médico.

Pode ser um homem ou uma mulher, jovem ou idoso, de qualquer raça ou nacionalidade e, por convicção ou motivação específica, decidir ser dono de seu próprio negócio.

Empreendedorismo, também, não é exclusividade de homens ou mulheres proprietários de grandes empresas; não está reservado a grupos ou determinadas classes sociais.



Dentre os motivos encontrados para que empreendedores busquem desenvolver negócios estão a independência e liberdade profissional.

# Desenvolvendo negócios

VÁRIOS SÃO OS MOTIVOS ENCONTRADOS PARA QUE EMPREENDEDORES BUSQUEM DESENVOLVER NEGÓCIOS. DENTRE ESSES MOTIVOS, É POSSÍVEL DESTACAR SEIS:

- Deixar de ser empregado e ser patrão;
- Provar capacidade para si e para os outros;
- Sair da rotina profissional, levando ideias e sonhos adiante;
- Garantir melhor futuro para a família;
- Dependendo do próprio esforço;
- Independência e liberdade profissional.

Por outro lado, diversos também são os motivos que levam os negócios a não alcançarem os resultados pretendidos.

OBSERVAÇÕES APONTAM QUE AS PRINCIPAIS RAZÕES PARA O INSUCESSO DE VÁRIAS EMPRESAS ESTÃO RELACIONADAS A:

- Crescimento mal planejado;
- Abordagem errada de vendas;
- Problemas de produção;
- Escolha de momento não apropriado para iniciar o negócio;
- Inexperiência em gestão;
- Desconhecimento de aspectos técnicos e específicos relacionados ao seu empreendimento;
- Erro nas estimativas financeiras do novo negócio.
- A resistência ou a incapacidade de inovar.



## Conceito dinâmico

“O empreendedor transforma valores, perturba ou desorganiza, destrói criativamente, acha a mudança normal e saudável, e não espera que uma ideia brilhante surja do nada”.

**Peter Drucker**, um dos maiores estudiosos do empreendedorismo

Dos vários conceitos sobre empreendedores, há um que chama a atenção pela objetividade e clareza. Seu autor é de Peter Drucker, considerado o “Pai da Administração Moderna”, que descreve o empreendedor como sendo aquele que aproveita oportunidades para criar mudanças.

Ele reforça a noção de que “o empreendedor transforma valores, perturba ou desorganiza, destrói criativamente, acha a mudança normal e saudável, e não espera que uma ideia brilhante surja do nada”.

Em termos gerais, a literatura que trata de em-

preendedorismo revela que a maioria dos autores concorda com a noção de que o termo “empreendedor” é utilizado para designar a pessoa com capacidade de inovar, de correr riscos moderados e agir com eficiência para se adaptar às contínuas mudanças do ambiente econômico.

Distingue-se, portanto, do entendimento comum do vocábulo “empresário”, que traz intensa conotação de proprietário de um negócio ou de pessoa responsável pelo funcionamento de uma empresa.

O fato é que há muitas definições para a palavra empreendedorismo. Conforme Louis Jacques

Filion, reconhecido estudioso do tema, mais de mil publicações surgem, anualmente, tratando especificamente sobre esse tema.

Porém, é importante salientar que as pesquisas, de modo geral, apontam quatro comportamentos que podemos denominar como sendo os 4Ps do empreendedorismo:

- predisposição para agir;
- percepção para identificar oportunidades de negócios;
- propensão para assumir riscos moderados;
- persistência para inovar.