

## Empreendedorismo

Fonte bibliográfica:

DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luísa**. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

Empreendedorismo (tradução da palavra *entrepreneurship*)

Designa uma área de grande abrangência e trata de outros temas, além da criação de empresas:

- Geração do auto-emprego (trabalhador autônomo);
- Empreendedorismo comunitário (como as comunidades empreendem);
- Intra-empreendedorismo (o empregado empreendedor);
- Políticas públicas (políticas governamentais para o setor) (p.29)

Empreendedor:

- Indivíduo que cria uma empresa, qualquer que seja ela;
- Pessoa que compra uma empresa e introduz inovações, assumindo riscos, seja na forma de administrar, vender, fabricar, distribuir, seja na forma de fazer propaganda dos seus produtos e/ou serviços, agregando novos valores;
- Empregado que introduz inovações em uma organização, provocando o surgimento de valores adicionais (p.29).

Perfil do empreendedor de sucesso: baseados nas pesquisas de Timmons (1994) e Hornaday (1982), a seguir as principais características dos empreendedores: (p.37).

- O empreendedor tem um modelo, uma pessoa que o influencia;

- Tem iniciativa, autonomia, autoconfiança, otimismo, necessidade de realização;
- Trabalha sozinho;
- Tem perseverança e tenacidade;
- O fracasso é considerado um resultado como outro qualquer. O empreendedor aprende com os 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 os seus esforços para alcançar resultados;
- Sabe fixar metas e alcançá-las. Luta contra padrões impostos. Diferencia-se. Tem a capacidade de ocupar um espaço não ocupado por outros no mercado, descobrir nichos;
- Tem forte intuição. Como no esporte, o que importa não é o que se sabe, mas o que se faz;
- Tem sempre alto comprometimento. Crê no que faz;
- Cria situações para obter *feedback* sobre o seu comportamento e sabe utilizar tais informações para o seu aprimoramento;
- Sabe buscar, utilizar e controlar recursos;
- É um sonhador realista. Embora racional, usa também a parte direita do cérebro;
- É líder. Cria um sistema próprio de relações com empregados. É comparado a um líder de banda, que dá liberdade a todos os músicos, extraindo deles o que têm de melhor, mas conseguindo transformar o conjunto em algo harmônico, seguindo uma partitura, um tema, um objetivo;
- É orientado para resultados, para o futuro, para o longo prazo;

- Aceita o dinheiro como uma das medidas de seu desempenho;
- Tece redes de relações (contatos, amizades) moderadas, mas utilizadas intensamente como suporte para alcançar os seus objetivos. A rede de relações interna (com sócios, colaboradores) é mais importante que a externa;
- O empreendedor de sucesso conhece muito bem o ramo em que atua;
- Cultiva a imaginação e aprende a definir visões;
- Traduz seus pensamentos em ações;
- Define o que deve aprender (a partir do não definido) para realizar suas visões. É pró-ativo diante daquilo que deve saber: primeiramente define o que quer, aonde quer chegar, depois busca o conhecimento que lhe permitirá atingir o objetivo;
- Cria um método próprio de aprendizagem. Aprende a partir do que faz. Emoção e afeto são determinantes para explicar o seu interesse. Aprende indefinidamente;
- Tem alto grau de internalidade, o que significa a capacidade de influenciar as pessoas com as quais lida e a crença de que pode mudar algo no mundo. A empresa é um sistema social que gira em torno do empreendedor. Ele acha que pode provocar mudanças nos sistemas em que atua;
- O empreendedor não é um aventureiro; assume riscos moderados. Gosta do risco, mas faz tudo para minimizá-lo. É inovador e criativo;
- Tem alta tolerância à ambigüidade e à 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 (p.37-8).