



TÉCNICO EM  
COOPERATIVISMO

# Empreendedorismo



**PROFESSOR: ANDRÉ LOIOLA**  
**CONTEÚDO: CARACTERÍSTICAS E**  
**HABILIDADES DO**  
**EMPREENDEDOR**  
**DATA: 11.04.2019**

## Resumo

Nesta aula estudamos o que é uma empresa, os tipos, suas principais características, como constituir uma empresa (negócio) e quais as melhores opções de negócios.

## Atividades de aprendizagem para 05/04

1. Caracterize o que é uma empresa.
2. Cite os principais tipos de empresas, exemplificando-os.
3. Usando a sua criatividade, responda os questionamentos do tópico 3.5 e, em seguida, caracterize a sua empresa.

# Atividade para 05/04

De acordo com o filme: “O Primeiro Milhão”, faça uma redação de, no mínimo, 30 linhas com o Tema: Vendas versus Empreendedorismo.

# AULA 4 – CARACTERÍSTICAS E HABILIDADES DO EMPREENDEDOR

"PERGUNTAS"

## Objetivos

Apresentar algumas características de empreendedores de sucesso.  
Destacar os tipos de habilidades empreendedoras.

"SABER FAZER"

## 4.1 Espírito empreendedor

SOLUÇÃO

Um indivíduo poderá ser considerado um empreendedor quando vender um produto ou serviço utilizando novos sistemas e/ou meios de comercialização, distribuição ou de produção como base para uma empresa, ou para um novo negócio.

Segundo Chiavenato (2005) e Lyrio (2008), o empreendedor é também um agente transformador do meio através do uso das suas ideias. Ele geralmente consegue identificar oportunidade para os negócios, tem habilidade financeira, além de ser criativo e perseverante. Aspectos que, combinados adequadamente, o habilitam a transformar uma ideia simples e malestruturada em algo concreto e bem sucedido.

E como saber se a pessoa tem um espírito empreendedor?

Através de três características básicas: necessidade de realização, disposição para assumir riscos e autoconfiança.

# ALTA PERFORMANCE

~~GANHANCIA~~

## 1. Necessidade de realização

As pessoas apresentam diferenças individuais quanto à necessidade de realização. Algumas têm grande necessidade, outras têm pouca, e ainda existem aquelas que se satisfazem com o status que adquirem. As pessoas com maiores necessidades de realização, geralmente, gostam de competir com certo padrão de excelência e preferem ser pessoalmente responsáveis por tarefas e objetivos que atribuíram a si próprias. É possível observar essa característica em pessoas que iniciam novas empresas; elas são ambiciosas e esses traços as acompanham desde a infância.

GÊRIE

## 2. Disposição para assumir riscos

De acordo com McClelland (1987), as pessoas com alta necessidade de realização também têm moderadas propensões para assumir riscos, isto é, elas preferem situações arriscadas até o ponto em que podem exercer determinado controle pessoal sobre o resultado; em contraste com situações de jogo em que o resultado depende apenas de sorte. A preferência pelo risco moderado reflete a autoconfiança do empreendedor.



"NOVO"

### 3. Autoconfiança

Figura 4.1: Elo das necessidades

Autoconfiança é um termo usado para descrever como uma pessoa está segura em suas próprias decisões e ações, o que geralmente pode ser aplicado em situações ou atividades específicas. Os empreendedores com autoconfiança enfrentam os desafios que os rodeiam com total domínio sobre as situações que enfrentam. Os empreendedores de sucesso enxergam os problemas relacionados a um novo negócio, mas acreditam em suas habilidades pessoais para superá-los.

# FERRAMENTAS

## 4.2 Características do empreendedor

Há quem confunda um bom administrador com um empreendedor, pois ambos possuem similaridades e diferenças. Segundo Dornelas (2011), para ser empreendedor é necessário ser um bom administrador. No entanto, ser um bom administrador não é garantia de ser empreendedor, pois para isso é necessário, além de possuir habilidades gerenciais, ousar, criar, ter paixão pelo que faz, assumir riscos e transformar seu ambiente social e econômico.

A cada dia é crescente o número de pessoas que se arriscam em empreender novos negócios e os motivos são variados: o fato de estar desempregado, ter flexibilidade no horário de trabalho, ficar rico ou mesmo o fato de ter uma ideia. Porém ter uma ideia e desenvolver um negócio não garante o sucesso do mesmo. É necessário mais do que isso. É imprescindível conhecer bem o que se vai fazer e estar disposto a correr riscos, a inovar, pesquisar e adquirir conhecimentos constantemente.

## 4.2 Características do empreendedor

Um empreendedor apresenta um conjunto de características próprias de uma pessoa diferenciada; a partir da identificação de uma oportunidade para empreender, ou seja, para alterar, inovar ou criar algo, esta pessoa dá início a um processo de tomada de decisão a fim de tornar algo já existente em algo não comum.

Veja a seguir as características de empreendedores considerados de sucesso:

#### Quadro 4.1: Características dos empreendedores de sucesso

Visionários	Além de programarem sonhos, prevêem o futuro para o seu negócio e sua vida.
Tomam decisões	Sentem-se seguros e tomam decisões certas, principalmente em momentos de crise, além de programarem ações com muita destreza.
Exploram oportunidades	Identificam oportunidades e são indivíduos curiosos, atentos a informações como arma para ampliação de suas chances.
Determinados e dinâmicos	Programam ações com comprometimento. Mantêm-se sempre dinâmicos e não se acomodam com a rotina.
Dedicados	Dedicam-se em tempo integral ao seu negócio. Não desanimam mesmo quando os problemas surgem.
Otimistas e apaixonados	Realizam o seu trabalho com paixão, por isso são os melhores vendedores de seus produtos ou serviços. Enxergam sempre o sucesso, nunca o fracasso.
Independentes	Ambicionam ser donos do próprio negócio, modificar a realidade e gerar empregos.

Enriquecem	Acreditam que o dinheiro é consequência do sucesso dos negócios, no entanto, esse não é seu principal objetivo.
Líderes e formadores de equipes	Têm capacidade de liderança. Respeitam, valorizam, estimulam e recompensam seus funcionários, pois sabem que depende de sua equipe para obter sucesso. Além disso, captam os melhores profissionais para dar auxílio em áreas que não domina.
Realizam <i>networking</i>	Possuem contatos externos que o auxiliam junto a clientes e fornecedores.
Organizados	Captam e alocam os recursos materiais, humanos, tecnológicos e financeiros de forma racional, procurando o melhor desempenho para o negócio.
Planejam	Planejam desde o plano de negócios até a definição de estratégias de <i>marketing</i> do negócio e o seu desenvolvimento.
Conhecem	Pesquisam, buscam informações em experiências práticas ou publicações sobre o negócio em que atuam, pois quanto maior o conhecimento, maiores as chances de êxito.
Assumem riscos calculados	Assumem riscos fazendo seu gerenciamento, de modo a não comprometer sua segurança.
Criam valor para a sociedade	Fazem uso de seu conhecimento para criar valor para a sociedade, com geração de empregos, dinamizando a economia e inovando a fim de facilitar a vida das pessoas.

Fonte: Adaptado de Dornelas, 2011

Observe exemplos de grandes empreendedores como Silvio Santos, Bill Gattes, Antônio Ermírio de Moraes, Roberto Justus. Todas essas pessoas do mundo dos negócios só ocupam, ou ocuparam, tal posto devido ao esforço, determinação e paixão pelas suas atividades. Toda atividade que é desenvolvida visando pura e simplesmente o lucro, tende a fracassar. O dinheiro é uma consequência do sucesso.



**Figura 4.2: Boas ideias levam ao lucro**

Para ser um empreendedor de sucesso, além de apresentar características importantes, algumas habilidades são também essenciais para aquele que empreende. São elas: habilidades técnicas, habilidades administrativas e habilidades empreendedoras, sobre as quais trataremos no próximo tópico.

## 4.3 Habilidades empreendedoras

Assim como foram abordadas características de empreendedores de sucesso, há habilidades que são desenvolvidas de acordo com o passar do tempo. Essas são as chamadas habilidades empreendedoras.

De acordo com Hisrich e Peters (2009), podemos classificar as habilidades empreendedoras em três tipos:

**a) Técnicas** – relacionadas à redação, atenção, oralidade, organização, treinamento, trabalho em equipe e know-how técnico.

**b) Administrativas** – referem-se à criação, ao desenvolvimento e à administração de empresas.

**c) Pessoais** – diz respeito ao controle interno (disciplina), risco, capacidade de inovar, persistência, liderança visionária e orientação para mudanças.

Podemos visualizar cada um desses itens de forma mais clara na Figura 4.3:



**Figura 4.3: Tipos de habilidades empreendedoras**

Já a Escola de Empreendedorismo Zeltzer classifica as habilidades empreendedoras de acordo com o que segue:

- a) **Pessoais** – habilidades muito particulares.
- b) **Interpessoais** – são oriundas da interação.
- c) **Sistematizadas** – podem ser adquiridas através de treinamento.
- d) **Profundas** – desenvolvidas apenas quando são vivenciadas.

#### Quadro 4.2: Habilidades empreendedoras pessoais

Sistematizadas	Profundas
<b>Planejamento</b> – trabalho de preparação para qualquer atividade no qual se estabelecem os objetivos, as etapas, os prazos e os meios para a sua concretização.	<b>Autoconhecimento</b> – ciência dos seus potenciais, motivações e pontos de aprendizagem.
<b>Determinação</b> – disposição para realização/ conclusão de atividades e superação de obstáculos.	<b>Autoavaliação</b> – capacidade de enumerar as próprias características e realizações, com a avaliação crítica dos aspectos positivos e negativos.
<b>Visão crítica</b> – capacidade de identificar e avaliar problemas e situações, através de representação, categorização, análise e síntese.	<b>Autoconfiança</b> – conforto em relação ao autoconhecimento e autoavaliação. Resumido por: "EU POSSO".
<b>Decisão</b> – capacidade de avaliar várias possibilidades, relacionar os prós e contras de cada uma, e decidir pela que melhor atende ao contexto apresentado.	<b>Automotivação</b> – alimentada pela causa pessoal, que dá sentido à vida e projetos de cada um.
<b>Busca do conhecimento</b> – capacidade de buscar a informação e conhecimento necessários para realização de cada atividade.	<b>Iniciativa</b> – capacidade de iniciar uma atividade ou colocar em prática uma ideia, por conta própria, sem depender da orientação de terceiros.
	<b>Criatividade</b> – capacidade de ter fluência de ideias diferentes do padrão, elaboradas, complexas e originais.
	<b>Visão de futuro</b> – visão abstrata de algo que ainda não existe, formulada de forma concreta, desenhando o caminho para que ela possa existir.
	<b>Assunção de risco</b> – capacidade de caminhar em relação ao desconhecido, formulando hipóteses, tomando decisões e se precavendo em relação às possibilidades de resposta. Quanto mais clara é a visão de futuro, maior é a assunção de risco.
	<b>Persistência</b> – um nível superior à determinação, onde a automotivação permite resistir às frustrações e superar os obstáculos mais difíceis.

Fonte: [http://www.zeltzer.com.br/portal/index.php?option=com\\_content&view=article&catid=1:habilidades-empreendedoras](http://www.zeltzer.com.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&catid=1:habilidades-empreendedoras)

PROATIVA

Quadro 4.3: Habilidades empreendedoras interpessoais	
Sistematizadas	Profundas
<b>Trabalho em equipe</b> – capacidade de realizar atividades com grupos de pessoas que possuem características, opiniões e interesses diferentes.	<b>Cooperação</b> – capacidade de se unir a pessoas em torno de um propósito.
<b>Comunicação</b> – capacidade de expressar as próprias ideias (se fazer entender) e de compreender as ideias dos outros.	<b>Sinergia</b> – capacidade de gerar empatia, colaboração e resultados significativos no trabalho em equipe.
<b>Negociação</b> – capacidade de discutir problemas e impasses, enumerando os aspectos positivos e negativos, e decidindo em conjunto a solução que será adotada, de forma que todos os participantes se sintam atendidos.	<b>Flexibilidade</b> – capacidade de elaborar várias alternativas para uma atividade ou problema, receptividade para compreender e avaliar alternativas dos outros, e capacidade de aceitar alternativas que sejam de consenso do grupo, mesmo que não sejam suas preferidas.
<b>Persuasão</b> – capacidade de expressar suas ideias, detalhando os pontos positivos, e avaliando/mitigando os problemas referentes aos pontos negativos, desta forma convencendo os outros da sua aplicabilidade.	

Fonte: [http://www.zeltzer.com.br/porta/index.php?option=com\\_content&view=article&catid=1:habilidades-empreendedoras-e-projetos&id=4:saiba-mais-sobre-as-habilidades-empreendedoras&Itemid=8](http://www.zeltzer.com.br/porta/index.php?option=com_content&view=article&catid=1:habilidades-empreendedoras-e-projetos&id=4:saiba-mais-sobre-as-habilidades-empreendedoras&Itemid=8)

## 4.4 Mitos sobre empreendedorismo

De acordo com Revista Exame (2002), existem algumas falsas verdades (mitos) sobre os empreendedores e o empreendedorismo. Conheça-as através desta entrevista:

**Mito 1 – Não é possível desenvolver o empreendedorismo, você deve nascer empreendedor**

Nos Estados Unidos, os maiores responsáveis pelo surgimento de novos negócios são os profissionais que foram demitidos de seus empregos e precisaram encontrar uma forma de sobreviver. São gestores que viraram empreendedores por necessidade.

**Mito 2 – Todo empreendedor inventou algo na garagem de casa quando jovem e tem uma personalidade esquisita**

O empreendedor americano médio tem entre 35 e 45 anos, dez anos de experiência numa grande empresa e um perfil psicológico rico. Empreendedores são pessoas normais, como eu e você.

**Mito 3 – O objetivo de todo empreendedor é ser milionário**

Todos os empreendedores que entrevistei, mesmo os que ficaram ricos, afirmam que isso não é verdade. O que os motivou foi a vontade de criar algo novo e não a pergunta: bom, o que eu posso fazer para ficar rico?

#### **Mito 4 – Empreendedores não são muito confiáveis**

Essa visão era muito comum quando eu era jovem. Agora responda: onde estão acontecendo os maiores crimes do mundo dos negócios? Nas grandes empresas. Não faz sentido dizer que um empreendedor deve ser menos respeitado do que um *Chief Executive Officer (CEO)*.

#### **Mito 5 – Um empreendedor precisa tomar riscos enormes**

#### **Mito 6 – Fazer um curso de Especialização em Administração de Negócio**

**(MBA) é a melhor forma de se transformar num empreendedor**

Minha recomendação aqui é: economize seu dinheiro. O conhecimento sobre gestão vai fazer falta depois que sua empresa atingir certo tamanho. Nessa hora pode ser uma boa ideia contratar alguém com um MBA.

## Resumo

Nesta aula, conhecemos um pouco mais sobre as características dos empreendedores de sucesso, os tipos de habilidades sobre a ótica dos autores Hisrich e Peters e também da Escola de Empreendedorismo Zeltzer, assim como o perfil de um empreendedor e falsas verdades que o senso comum apresenta acerca do assunto.

## Atividade de aprendizagem

1. Faça uma entrevista com alguém que você conhece e considera como alguém empreendedor. Nesta tarefa você deverá abordar questões como:
2. Há quanto tempo atua em seu negócio?
3. Qual foi sua principal motivação para iniciar o negócio?
4. É apaixonado pelo que faz?
5. Que tipo de riscos já correu para atingir seus objetivos?
6. Quais características possui que considera específicas de um empreendedor?
7. Em algum momento pensou em desistir do empreendimento?