



FACULDADE UNIÃO DAS AMÉRICAS – UNIAMÉRICA

A Motivação, o Papel, o Perfil e as Competências do Empreendedor

Me. Edvin K. F. Granville
Foz do Iguaçu,
11 de março de 2010

Objetivos

- ▶ Refletir sobre a motivação empreendedora;
- ▶ Buscar o autoconhecimento sobre o papel do empreendedor e conhecer seu perfil;
- ▶ Verificar algumas das principais habilidades e competências, e os impactos.



[Vídeo o que esperamos do futuro](#)



EMPREENDEDORISMO OPÇÃO DE CARREIRA E DE EDUCAÇÃO





PESSOAS NA EMPRESA

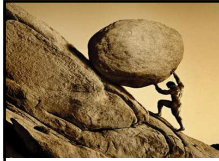
- Evolução do homem na organização
- Recursos humanos e produtividade
- Plano e organização de RH
- O empreendedor executivo
- Papel do gerente



Bernardi (2003)

	Gerente	Intra-empendedor	Empendedor
MOTIVAÇÃO	Poder	Autonomia e recompensa	Liberdade
ATIVIDADES	Delega e mobiliza	Delega e age	Ação e colaboração
COMPETÊNCIAS	Formado em adm. Habilidade política	Similar ao empreendedor, mas possui habilidade política	Engenharia e faro para negócio
INTERESSE	Dentro da empresa	Dentro e fora da empresa	Tecnologia e mercado
ERRO/FRACASSO	Evita	Dissimula o risco	Aprende
DECISÕES	Certifica e aprova c/ superiores	Convence outros	Decisões próprias
ATITUDE	Burocracia protege o <i>status</i>	Acomoda-se ou "curto-circuito"	Reconstrói o sistema
RELAÇÕES	Hierarquia	Transações e respeito à hierarqu.	Negocia

Dolabela (1999)



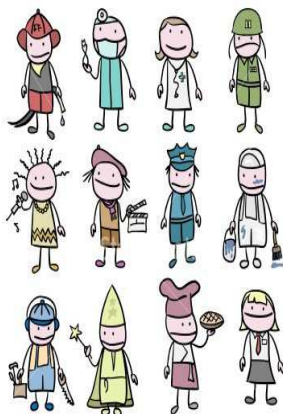
O INDIVÍDUO EMPREENDEDOR

- *Lócus* de controle – controle sobre a vida;
- Sentimento de independência e necessidade de realização:
 - responsabilidade para resolver problemas;
 - aceitação de riscos moderados; e
 - conhecimento dos resultados da realização.
- Ambiente familiar e infância – *status* social, ordem de nascimento (primogênitos) e pais empreendedores;
- Educação (formal e informal) – auxilia a lidar com problemas, especialmente em áreas do empreendimento, e ainda, finanças, planejamento estratégico, marketing, e administração.



Hisrich e Peters (2004)

O INDIVÍDUO EMPREENDEDOR



- Valores pessoais:
 - tendência a ser líder eficiente – apoio, agressividade, benevolência, conformidade, criatividade, veracidade e busca de recursos), não é um diferencial perante gerentes por exemplo;
 - quanto a natureza da empresa – oportunismo, intuição e individualidade;
 - reputação do empreendimento – 1. qualidade superior do produto, 2. qualidade no atendimento, 3. flexibilidade (adaptação às mudanças), 4. administração de alta capacidade e 5. honestidade/ética.
- Idade:
 - idade empresarial – influência da experiência, apoio financeiro e energia
 - Idade cronológica – início aos 22 a 45 anos
- Motivação – independência e dinheiro.

Hisrich e Peters (2004)



CARREIRA EMPREENDEDORA



Espaços de vida	Infância	Juventude	Idade adulta
Trabalho/ ocupação	Educação e experiência de trabalho na infância I	Histórico profissional IV	Atual situação profissional VII
Individual/pessoal	Influências da infância na personalidade, valores e interesses II	Histórico de desenvolvimento do adulto V	Atual perspectiva do indivíduo VIII
Não-profissional/familiar	Ambiente familiar na infância III	Histórico não-profissional familiar VI	Atual situação familiar não-profissional IX

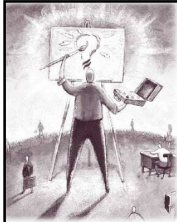
Hisrich e Peters (2004)

TESTE EMPREENDEDOR



AUTOCONHECIMENTO





MODELOS DE DESEMPENHO E SISTEMAS DE APOIO

- **Modelos de desempenho** – indivíduos que influenciam o estilo e a carreira do empreendedor, ex.: pais, irmãos, etc.
- **Rede de apoio moral** – rede de pessoas que dão apoio psicológico (torcida), ex.: cônjuges, parentes, etc.
- **Rede de apoio profissional** – indivíduos que auxiliam na atividade empreendedora, ex.: mentor, associações comerciais, etc.

Hisrich e Peters (2004)



EMPREENDEDORES x EMPREENDEDORAS

	Eles...	Elas...
Motivação	realização, independência e satisfação	realização e independência
Ponto de partida	insatisfação, atividades extras, demissão e oportunidade de aquisição	frustração, interesse/ oportunidade e mudança pessoal
Fontes de fundos	bens e economias, financiamento, investidores e empréstimos de amigos e parentes	bens e economias, empréstimos pessoais
Histórico profissional	experiência na área, especialista reconhecido e competente	experiência na área, experiência na média gerência e histórico relacionado
Grupos de apoio	amigos, profissionais conhecidos (contador e advogado), associados e cônjuge	amigos íntimos, cônjuge, família, grupos profissionais femininos e associações comerciais
Tipos de negócio	Indústria e construção	serviços, educação, consultoria ou relações públicas

Hisrich e Peters (2004)

EMPREENDEDORISMO DE MINORIAS



- Estudos esporádicos e centrados nas características do grupo (raça/etnia);
- Negros menor taxa de participação, hispânicos em 2º lugar e asiáticos a maior;
- Pertencentes à minorias tendem a ser mais jovens ou melhor nível educacional;
- Probabilidade de possuir curso superior: asiáticos, negros, hispânicos e americanos nativos;
- Acesso a recursos comunitários.

População EUA (2007):

- brancos 79,96%;
- hispânicos 15,1%;
- negros 12,85%;
- asiáticos 4.43%;
- nativos 0.97%;
- nativos do Havaí 0.18%;
- outras raças 1.61%

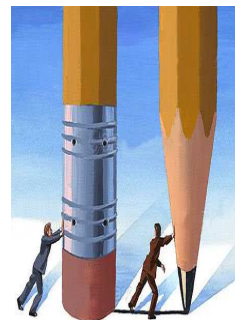
Factbook (2010)

Hisrich e Peters (2004)



PORQUE FORMAR EMPREENDEDORES?

- Auto-realização
- Estimular desenvolvimento
- Desenvolvimento local
- Apoiar a pequena empresa
- Apoiar a base tecnológica
- Responder ao desemprego
- Apontar armadilhas (falência e “ratoeira”)



Dolabela (1999)



O PAPEL DO EMPREENDEDOR



- Criar qualquer empresa;
- Comprar empresa e introduzir inovações (assumindo risco);
 - (empregado) Introduzir inovações na organização provocando o surgimento de valores adicionais.



Dolabela (1999)

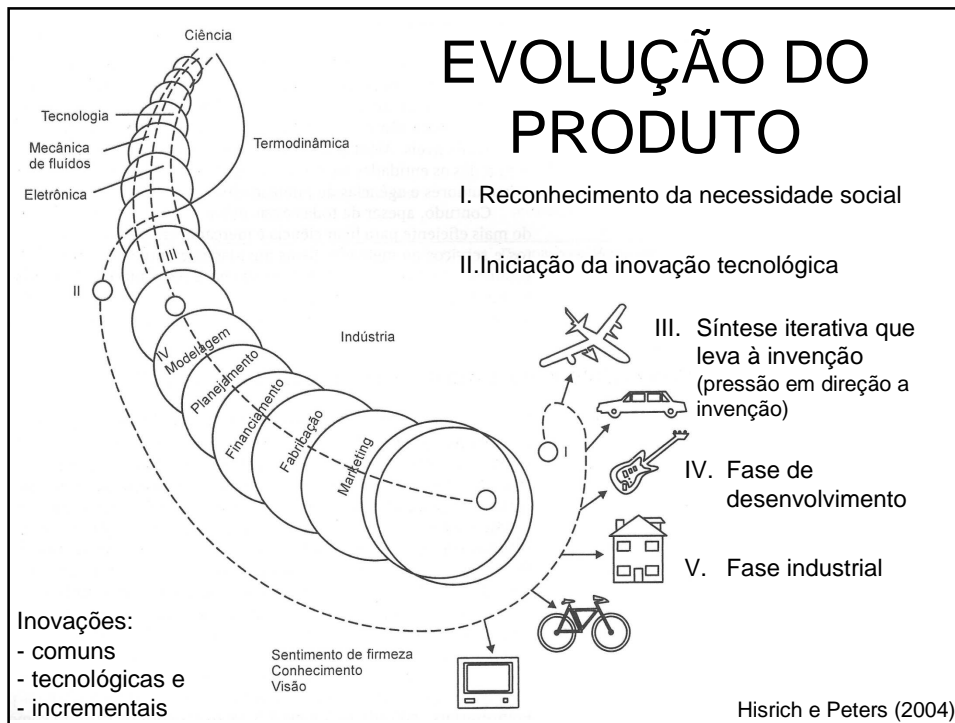


PAPEL DO EMPREENDEDORISMO NO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

- Iniciar mudanças na estrutura do negócio e da sociedade
- Crescimento e maior produção
- Equação crescimento demanda e oferta
- Crescimento econômico → inovação
→ novos produtos e novos negócios



Hisrich e Peters (2004)



Desafio: (projeto Água Viva ou FX)

Em grupo, construa um recipiente para água ou um avião com o recurso disponibilizado

Teste seu invento de acordo com a necessidade estabelecida



HABILIDADES EM EMPREENDEDORISMO



Exercício:

Na sua opinião (tendo por base o desafio anterior), quais seriam algumas habilidades necessárias em empreendedorismo?



Hisrich e Peters (2004)

HABILIDADES EM EMPREENDEDORISMO

HABILIDADES		
TÉCNICAS	ADMINISTRATIVAS	EMPREENDEADORAS (PESSOAIS)
<ul style="list-style-type: none"> •Redação •Expressão oral •Monitoramento do ambiente •Administração comercial •Tecnologia •Interpessoal •Capacidade de ouvir •Capacidade de organizar •Construção de rede de relacionamentos •Estilo administrativo •Treinamento •Capacidade de trabalho em equipe 	<ul style="list-style-type: none"> •Planejamento e estabelecimento de metas •Capacidade de tomar de decisões •Relações humanas •Marketing •Finanças •Contabilidade •Administração •Controle •Negociação •Lançamento de empreendimento •Administração do crescimento 	<ul style="list-style-type: none"> •Controle interno e disciplina •Capacidade de correr riscos •Inovação •Orientação para mudanças •Persistência •Liderança visionária •Habilidade para administrar mudanças

Hisrich e Peters (2004)

COMPETÊNCIAS DO EMPREENDEDOR

1. Pragmatismo → descobre oportunidades
2. Pensamento sistemático → concepção de visões
3. Visão → tomada de decisão
4. Ação → realização da visão
5. Polivalência → uso equipamentos
6. Negociação → compras
7. Coordenação de múltiplas atividades → projeto e colocação de produtos e serviços no mercado
8. Adaptação → vendas
9. Construção de *networks* → formação de equipes e conselheiros (mentores)
10. Delegação → delegar tarefas



Dolabela (1999)

INVENTORES E NÃO EMPREENDEDORES

Inventor – indivíduo que cria algo
(invenção)

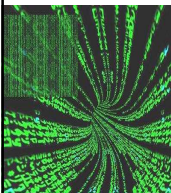
≠

Empreendedor – indivíduo que empreende
(organização)



- Não empreendedores:

- Perfeccionista dificuldade em lidar com o caos;
- Identifica e não segue oportunidade;
- Pensa que tudo é simples;
- Apaixonado pela idéia (paranóia);
- Teórico e inexperiente;
- Gosta de discutir, mas não concretiza;
- Não tem motivos ou objetivos;
- É mais inventor do que empreendedor.



SÍNDROME DO EMPREGADO



- É dependente para se tornar produtivo
- Se concentra em conhecimentos de sua especialidade
- Domina parte do processo
- Não é auto-suficiente (precisa de supervisão)
- Não se preocupa com o que não existe ou não é feito
- Não percebe a importância do marketing



- Não sabe ler o ambiente
- Não é pró-ativo
- Raramente é agente de inovação
- Mais faz do que aprende
- Baixo nível de comunicação e *network*
- Tem medo do erro e não aprende com ele

Dolabela (1999)



IDEIA E OPORTUNIDADE

i.dei.a

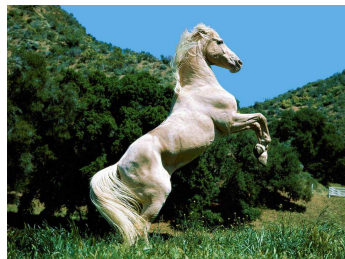
sf (gr idéia)

1 Representação mental de uma coisa concreta ou abstrata. 2 Imagem. 3 *Filos* Modelo eterno e perfeito do que existe. 4 Delineamento, esboço. 5 Talento inventivo; engenho. 6 Pensamento, concepção, plano. 7 Mente, imaginação. 8 Opinião, conceito. 9 Concepção primária que dá origem e desenvolvimento a uma obra de literatura ou de arte. 10 Noção, conhecimento. 11 Expediente, recurso. 12 Sistema filosófico. 13 Lembrança, recordação, reminiscência. 14 *Psicol* Qualquer experiência mental que se relacione com o conhecimento, não devida à estimulação presente...

o.por.tu.ni.da.de

sf (lat oportunitate)

1 Qualidade de oportuno. 2 Ocasão favorável; ensejo. 3 Conveniência.



SORTE?!

Michaelis (2010)



IDEIA E OPORTUNIDADE

• Fontes de ideias:

- negócios existentes;
- franquias e patentes;
- licenças de produtos;
- feiras e exposições;
- empregos anteriores;
- contatos profissionais;
- consultoria;
- pesquisa universitária;
- observação;
- idéias de outros lugares;
- experiência como consumidor;
- mudanças demográfica ou social;
- caos econômico;
- uso de habilidades;
- imitação;
- concretizar visão;
- abordar problema;
- descobrir o novo em algo que existe;
- combinar de forma nova.

Dolabela (2006)



IDEIA E OPORTUNIDADE

■ oportunidade:

- alvo móvel;
- dá forma antes dos outros;
- fagulha que detona explosão;
- existem mais idéias do que oportunidades;
- ajustada empreendedor (depende do perfil)
- idéias não são necessariamente oportunidades;
- é atraente, durável, tem hora certa, ancora-se em produto ou serviço de valor agregado;
- apresenta desafio para reconhecer (mercados "imperfeitos" favorecem)
- não é receita de bolo, depende da capacidade do empreendedor



Dolabela (2006)



8 CAMINHOS DO EMPREENDEDOR

1. Desenvolver o conceito de si (auto-avaliação, feedback e projeto futuro)
2. Perfil empreendedor (identificar características de sucesso e comparar características)
3. Aumento da criatividade (atrativos do produto/serviço: distribuição, assistência, preço, embalagem, etc.)
4. Processo visionário (treina a identificação de oportunidades)
5. Construir rede de relações (direcionando/mapeando e dispersão)
6. Avaliação das condições para iniciar plano de negócio (ambiente, concorrência, clientes, economia, etc.)
7. Concluir plano de negócios
8. Negociar e apresentar uma idéia

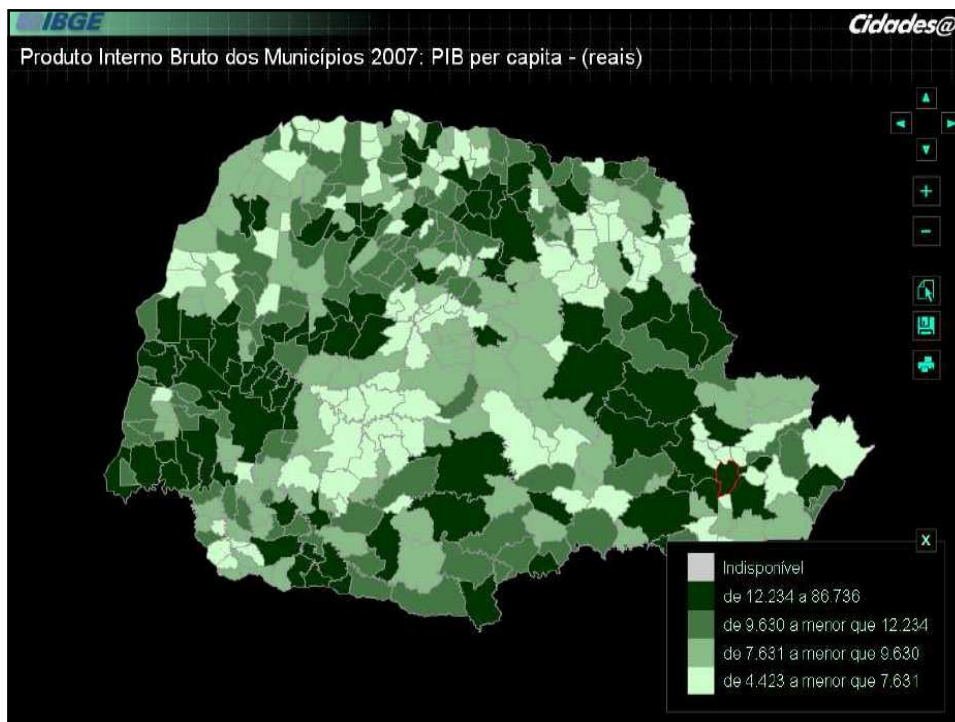


•PERGUNTA:



Se você fosse abrir um negócio no
Estado do Paraná,
em qual cidade você
Investiria?





PESQUISA

Atividade para próxima aula dia 18/03/2010:

Anuário do trabalho da micro e pequena
empresa 2008 - Sebrae





APRESENTAÇÃO PARCIAL DOS PROJETOS

- Preparar uma apresentação prévia do projeto:
 - Produto ou serviço (necessidade, idéia, originalidade, etc.)
 - Planejamento (objetivo, prazo, custo, viabilidade, etc.)
 - Pontos fortes do empreendimento (estratégia e chance de sucesso,)



Feito por pessoas como você.

REVISÃO

- ✦ Quais são algumas das motivações do empreendedor?
- ✦ Os empreendedores atuam de maneira positiva perante a sociedade? (papel)
- ✦ Na sua opinião existe alguma habilidade e competência que se sobressaem?

REFERÊNCIAS

- BERNARDI, L. A. Manual de Empreendedorismo e Gestão: Fundamentos, Estratégias e Dinâmicas. São Paulo: Atlas, 2003.
- DOLABELA, F. O Segredo de Luísa – Uma idéia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce o empreendedor e se cria uma empresa. São Paulo: Cultura, 2006.
- _____. Oficina do empreendedor a metodologia de ensino que ajuda a transformar. São Paulo: Cultura, 1999.
- HISRICH, R. D., PETERS, M. P. Empreendedorismo. Porto Alegre: Bookman, 2004.
- MICHAELIS, Moderno Dicionário da Língua Portuguesa, disponível online em <<http://michaelis.uol.com.br/moderno/portugues/index.php>> acesso em 5 de março de 2010.
- SEBRAE, Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, disponível online em <<http://www.sebrae.com.br/paginaInicial>> acesso em 5 de março de 2010.
- IBGE, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, disponível online em <<http://www.ibge.gov.br/home/>> acesso em 5 de março de 2010.