I Congresso de Pesquisa e Extensão da FSG

http://ojs.fsg.br/index.php/pesquisaextensao

EMPREENDEDORISMO: CARACTERISTICAS E HABILIDADES DO EMPREENDEDOR DE SUCESSO

Jocimara de Lima Mauer [a], Fabiane Oliveira Klauck [b], Julio Cesar Ferro de Guimarães [c], Eliana Andréa Severo [d]

[a] Bacharel em Administração de Empresas (FSG); jocimara_mauer@hotmail.com
[b] Bacharel em Processos Gerenciais (UNINTER); klauckfabi@hotmail.com
[c] Mestre em Engenharia da Produção (UFRGS). Doutorando em Administração (PUC-RS/UCS); juliocfguimaraes@yahoo.com.br
[d] Mestre em Administração (UCS). Doutoranda em Administração (PUC-RS/UCS); elianasevero2@hotmail.com

Informações de Submissão

Jocimara de Lima Mauer, endereço: Rua Os Dezoito do Forte, 2366 - Caxias do Sul - RS - CEP: 95020-472

Palavras-chave:

Empreendedorismo. Sucesso. Habilidades. Competências

Resumo

O empreendedorismo é considerado um fato global e perceptível, sendo considerado centro das políticas públicas em diversos países. O Brasil apresenta um índice de empreendedorismo crescente e a atividade empreendedora expõe sujeitos criativos, inovadores e capazes de assumir riscos em busca do sucesso da realização profissional e pessoal. O objetivo deste artigo consiste em apresentar uma revisão bibliográfica abordando os conceitos referentes ao Empreendedorismo, as características e habilidades do empreendedor de sucesso. A metodologia abordou o estudo exploratório de caráter qualitativo viabilizado pela pesquisa bibliográfica que utilizou autores renomados para tratar da temática proposta. Como resultado é apresentado um conjunto de aptidões e atitudes que devem existir em um empreendedor para a conquista dos objetivos e metas desejados

1 INTRODUÇÃO

A capacidade empreendedora está se tornando a cada dia mais comum em diversos países, e tem provocado diversos estudos sobre o tema empreendedorismo, Dornelas (2008). Com isso o artigo irá abordar o tema apresentando as características e habilidades mais comuns entre os indivíduos que conquistaram sucesso em suas carreiras profissionais, contando com o entendimento de diversos autores, de modo que estes concordam e divergem sobre a percepção do mesmo assunto. De qualquer modo, é visto que o processo de empreender pode ser ensinado e praticado, sendo o sucesso uma consequência do trabalho realizado, com a utilização de atividades internas e externas frutos da adversidade do tempo (DORNELAS, 2005).

Devido às necessidades das organizações em se adaptarem aos desafios dos ambientes que estão inseridas, que são cada vez mais dinâmicos e complexos acabam se tornando mais

instigantes a conquista do sucesso. É fundamental buscar entender as características que estão presentes nos seus colaboradores. Em conformidade com Moriano *et al.* (2009) no ambiente organizacional existe uma cobrança em relação ao reconhecimento de oportunidades e a capacidade de assumir riscos e apresentar ideias inovadoras.

Com o objetivo de realizar uma pesquisa bibliográfica, este artigo trará o mapeamento do cenário atual do Brasil em relação à atividade empreendedora, os conceitos direcionados ao empreendedorismo e ao empreendedor, afim de, ilustrar os pontos que realmente se destacam nos profissionais que alcançam o sucesso via as distintas formas de empreendedorismo.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

A palavra, empreendedor provem do Francês, *entrepreneur*, e aborda a capacidade de assumir riscos, de começar algo novo (CHIAVENATO, 2004). Na maioria dos países o empreendedorismo tem sido o centro das políticas públicas. Na década de 1990 houve uma aceleração do empreendedorismo no mundo e aumentou consideravelmente em 2000 (DORNELAS, 2008).

De acordo com dados do da *Global Entrepreneurship Monitor* – GEM (2012), em 2012, o valor da Atividade Empreendedora Inicial – TEA no Brasil, foi de 15,4%, segundo maior percentual desde que a pesquisa GEM é realizada no país. Esse percentual representa 18,5 milhões de brasileiros em atividades empreendedoras iniciais. É importante ressaltar que houve um crescimento considerável no total do empreendedorismo, passando de 20,9% em 2002 para 30,2% em 2012, ou seja, 36,4 milhões de brasileiros em atividades empreendedoras.

Em uma parceria do GEM (2012), com o Sebrae e o Centro Técnico de Empreendedorismo da fundação Getulio Vargas, foi realizada uma pesquisa junto a população brasileira com idade entre 18 e 64 anos e residentes nas cinco regiões do pais, sendo dois mil entrevistados em cada uma das regiões, tendo como principal objetivo o empreendedor, na figura a seguir é possível visualizar estes dados.

Características Demográficas	Brasil	Região Norte	Região Nordeste	Região Centro-Oeste	Região Sudeste	Região Sul
	Prop (%)	Prop (%)	Prop (%)	Prop (%)	Prop (%)	Prop (%)
Gênero						
Masculino	56,0*	56,1	52,9	56,1	54,7	59,5
Feminino	44,0	43,9	47,1	43,9	45,3	40,0
Faixa etária						
18-24 anos	4,0	4,7	2,2	3,3	3,2	6,3
25-34 anos	19,2	16,6	17,3	20,3	22,3	19,3
35-44 anos	29,8	29,4	30,6	28,6	30,4	30,2
45-54 anos	28,5	28,5	30,9	27,9	27,5	28,1
55-64 anos	18,4	20,8	19,1	19,9	16,5	16,0
Grau de escolaridade						
Nenhuma educação formal	3,3	6,8	4,3	2,3	1,3	1,5
Primeiro grau incompleto	30,7	36,6	34,9	33,6	25,9	23,0
Primeiro grau completo	12,6	9,5	13,7	11,6	14,6	13,9
Segundo grau incompleto	5,9	6,5	4,7	7,0	3,6	7,6
Segundo grau completo	29,3	29,8	28,4	23,6	35,9	28,4
Curso superior incompleto	6,0	3,9	4,7	8,0	5,5	8,2
Curso superior completo	8,9	4,8	7,9	11,6	9,7	10,9
Pós-graduação incompleta	1,2	1,2	0,7	0,7	1,9	1,2
Pós-graduação completa	2,1	0,9	0,7	1,7	1,6	5,4
Faixa de renda						
Menos de 3 salários mínimos	48,5	40,6	52,7	50,0	43,0	54,7
3 a 6 salários mínimos	45,2	41,2	41,0	45,3	52,8	43,5
6 a 9 salários mínimos	3,0	4,8	2,6	3,7	2,9	0,9
Mais de 9 salários mínimos	3,2	13,4	3,7	1,0	1,3	0,9

Figura 01: Características demográficas
Fonte: GEM Brasil (2012)

O relacionamento com o cliente, na forma de oferecer os produtos e serviços de acordo com Las Casas (2007), são modificações provenientes do contato direto com o consumidor. Em um mercado competitivo a concorrência influência as empresas a trabalharem em busca da diferenciação, para se manterem em alta no mercado em que estão inseridas.

Empreendedorismo é entendido como toda e qualquer tentativa de criar um novo empreendimento, ou seja, abertura de uma atividade autônoma, criação de um empreendimento ou até mesmo a expansão de um empreendimento já existente, dados do GEM (2012).

Na percepção de Dornelas (2003), o empreendedorismo é constituído via um processo em que exige diferenciação nas pessoas, as pessoas possuem motivação especial, singular, amam as atividades que realizam, querem se destacar perante os demais, buscando o reconhecimento e a admiração, buscam deixar o exemplo. Em conformidade com Minelo (2010) o empreendedorismo diante das exigências que se enfrenta na atualidade pode ser um ato de ousadia ou determinação.

Devido às necessidades das organizações em se adaptarem aos desafios dos ambientes que estão inseridas e que estão cada vez mais dinâmicas existe uma maior complexidade além de ser mais instigante. É fundamental buscar entender as características que estão presentes

nos seus colaboradores. Em consonância com Moriano *et al.* (2009) no ambiente organizacional existe uma cobrança em relação ao reconhecimento de oportunidades e a capacidade de assumir riscos e apresentar ideias inovadoras.

Entre as habilidades gerenciais um empreendedor em consonância com Dornelas (2003), emprega a criatividade e o conhecimento para inovar. A visão é mais abrangente e se destaca em realizar ações distintas e supera as expectativas. Dornelas (2003) contribui afirmando que os empreendedores possuem uma personalidade semelhante e mantém um compromisso sistêmico com a prática da inovação. O autor ainda aborda que, o empreendedor possui a inovação como uma função especial em relação ao espírito empreendedor. É o meio utilizado para criar riquezas via recursos produtores novos ou até mesmo para investir em recursos já existentes, mas que tenham potencial para o crescimento financeiro.

Pinheiro (2001) corrobora mencionando o empreendedorismo na percepção de diversos autores, definições que em algum momento parecem discordar, mas em todas elas é possível identificar ao menos uma forma de empreendedorismo.

Autor	Definição
Shumpter (1934)	Empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente, pela introdução de novos produtos e serviços e pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos materiais. O empreendedor é aquele que realiza coisas novas e não necessariamente aquele que inventa.
Belshaw (1955)	O empreendedor é alguém que toma iniciativa nos recursos administrativos.
McClelland (1961)	O empreendedor é definido como alguém que exercita controle sobre os meios de produção e produtos e produz mais do que consome a fim de vendê-los (ou trocá-los) pelo pagamento ou renda.
Aitkem (1965)	Por definição, empreendedorismo sempre envolve, explicita ou implicitamente a ideia de inovação.
Rosenberg (1967)	Alguém que assume risco financeiro da iniciação, operação e gerenciamento de um dado negócio ou empresa.
Baumol (1968)	O empreendedor tem uma função diferente. É seu trabalho localizar novas ideias e colocá-las em prática. Ele deve liderar, e ainda inspirar, não pode deixar que as coisas se tornem rotineiras e que a pratica de hoje jamais será suficientemente boa para amanha.
Kirzner (1970)	Empreendedor é aquele que cria um equilíbrio, encontrando uma posição clara e positiva em um ambiente de caos e turbulência.
Amar Bhide (1971)	Trata-se simplesmente daquele que localiza e aproveita uma oportunidade de mercado, criando a partir daí um novo negócio.
Hornaday (1971)	Comparado aos homens em geral, os empreendedores estão significativamente em maior escala, refletindo necessidades de realização, independência e eficiência de sua liderança e estão em menor escala, refletindo ênfase nas necessidades de manutenção.
Palmer (1971)	Tomar decisões sobre diversos graus de incerteza vem a ser uma característica fundamental do empreendedor.
Peter Drucker (1974)	A criatividade não depende de inspirações, mas de estudo árduo; um ato de vontade. Assim como a pesquisa sistemática pode resultar na invenção, também pode haver uma busca premeditada de oportunidades para inovar. Quem souber onde e como encontrá-la será o empreendedor.
Brereto (1974)	Empreendedorismo é a habilidade de criar uma atividade empresarial crescente onde não existia nenhuma anteriormente.
Mancuso (1974)	O empreendedor é aquele que cria uma empresa próspera do nada.

Kierulff (1975)	Há evidencias de que as características empresariais e comportamentais podem ser desenvolvidas. O empreendedor é acima de tudo um generalista, deve saber um pouco sobre tudo.
Shapiro (1975)	Em quase todas as definições de empreendedorismo há um consenso e estamos falando de um tipo de comportamento que inclui a tomada de iniciativa; organização ou reorganização de mecanismos sócio-econômicos para transformar recursos e situações em contas práticas; aceitação do risco e fracasso. O principal recurso usado pelo empreendedor é ele mesmo.
Kets de Vries (1977)	O empreendedor satisfaz um numero de funções que podem ser resumidas em inovação, gerenciamento, coordenação e risco.
Schuwarts (1977)	Empreendedor é um investidor, um mercador ou simplesmente alguém que busca independência, que usa uma oportunidade para desenvolver seus talentos para fundar uma nova companhia.
Lynn (1978)	O empreendedor é também alguém criativo no sentido de que tenha de criar um novo produto ou serviço na imaginação e então, deve ter energia e autodisciplina de transformar a nova ideia em realidade.
Komives (1979)	O empreendedor é alguém que inicia um negócio onde geralmente não existia ninguém antes dele.
Casson (1982)	Um empreendedor é alguém que se especializa em tomar decisões determinantes sobre a coordenação de recursos escassos.
Jasse (1982)	Empreendedorismo é a apropriação e a gestão dos recursos humanos e materiais dentro de uma visão de criar, de desenvolver e de implantar resoluções permanentes, de atender as necessidades dos indivíduos.
Carland (1984)	Um empreendedor é um individuo que estabelece e gera um negócio com a principal intenção de lucro e crescimento. É caracterizado pelo comportamento de inovação e empregará técnicas estratégicas de gerenciamento no negócio.
Filion (1986)	Um empreendedor é um indivíduo imaginativo, caracterizado pela de fixar alvos e objetos.
Julien (1986)	O empreendedor é aquele que não perde a capacidade de imaginar, tem uma grande confiança em si mesmo, é entusiasta, tenaz, ama resolver problemas, ama dirigir, combate a rotina, evita constrangimento.
Lance (1986)	Empreendedor é uma pessoa que congrega riscos, inovação, liderança, vocação artística, habilidade e perícia profissional em uma fundação sobre o qual constrói uma equipe motivada.
PRODE Sebrae (PR) (1998)	Empreender é exercer a capacidade de imaginar, planejar e por em pratica seus sonhos e projetos. Em resumo é fazer acontecer.

Quadro 01: Definições de empreendedorismo.
Fonte: Pinheiro (2001, p.30).

Existem diversas definições para o termo empreendedorismo. Diversos autores abordam este assunto de acordo com a sua área de pesquisa e interesse. Neste contexto o empreendedorismo está interligado a diversas funções e exige do empreendedor a realização de ações distintas que resultem, primeiramente na abertura de novos negócios, na sequência, aborda a necessidade e comprometimento para fazer a empresa crescer e por terceiro é primordial sempre ousar e acreditar no potencial mesmo ocorrendo falhas, ou seja, é necessário assumir riscos calculados. O melhoramento de algo já existente também é visto como uma forma de empreender e o sucesso são alcançados tanto quanto para os que criam novos mercados (DORNELAS, 2008).

2.1 Características do Empreendedor

Dornelas (2001), define as características de um empreendedor e menciona que as atitudes e posturas tomadas é um fator determinante para o sucesso, segue o quadro que aborda as características dos empreendedores de sucesso:

São Visionários	Eles têm a visão de como será o futuro para seu negócio e sua vida e, o mais importante: eles tem a habilidade de implementar seus sonhos
Sabem tomar decisões	Eles não se sentem inseguros, sabem tomar as decisões corretas na hora certa, principalmente nos momentos de adversidade, sendo isso um fator chave para o seu sucesso. E mais: além de tomar decisões, implementam suas ações rapidamente.
São indivíduos que fazem a diferença	Os empreendedores transformam algo de difícil definição, uma ideia abstrata, em algo concreto, que funciona, transformando o que é possível em realidade (Kao, 1989; Ket de Vries, 1997). Sabem agregar valor aos serviços e produtos que colocam no mercado.
Sabem explorar ao máximo as oportunidades	Para a maioria das pessoas, as boas ideias são daqueles que a vêem primeiro, por sorte ou acaso. Para os visionários (os empreendedores), as boas ideias são geradas daquilo que todos conseguem ver, mas não identificam algo prático para transformá-las em oportunidade, por meio de dados e informação. Para Shumpeter (1949), o empreendedor é aquele que quebra a ordem corrente e inova, criando mercado com uma oportunidade identificada. Para Kirzner (1973), o empreendedor é aquele que cria o equilíbrio, encontrando uma posição clara e positiva em um ambiente de caos e turbulência, ou seja, identifica oportunidades na ordem presente. Porém, ambos são enfáticos em afirmar que o empreendedor é um exímio identificador de oportunidades, sendo um indivíduo curioso e atento a informações, pois sabe que suas chances melhoram quando seu conhecimento aumenta.
São determinados e dinâmicos	Eles implementam suas ações com total comprometimento. Atropelam as adversidades, ultrapassando os obstáculos, com uma vontade impar de "fazer acontecer". Mantêm-se sempre dinâmicos e cultivam um certo inconformismo diante da rotina.
São dedicados	Eles se dedicam 24h por dia, 7 dias por semana, ao seu negócio. Comprometem o relacionamento com amigos, com a família, e até mesmo com a própria saúde. São trabalhadores exemplares, encontrando energia para continuar, mesmo quando encontram problemas pela frente. São incansáveis e loucos pelo trabalho.
São otimistas e apaixonados pelo que fazem	Eles adoram o trabalho que realizam. E é esse amor ao que fazem o principal combustível que os mantém cada vez mais animados e auto determinados, tornando-os os melhores vendedores de seus produtos e serviços, pois sabem, como ninguém, como fazê-lo. O otimismo faz com que sempre enxerguem o sucesso, em vez de imaginar o fracasso.
São independentes e constroem o próprio destino	Eles querem estar a frente das mudanças e ser donos do próprio destino. Querem ser independentes, em vez de empregados; querem criar algo novo e determinar os próprios passos, abrir os próprios caminhos, ser o próprio patrão e gerar empregos.
Ficam ricos	Ficar rico não é o principal objetivo dos empreendedores. Eles acreditam que dinheiro é conseqüência do sucesso dos negócios.
São líderes e formadores de equipes	Os empreendedores tem um senso de liderança incomum. E são respeitados e adorados por seus funcionários, pois sabem valorizá-los, estimulá-los e recompensá-los, formando um time em torno de si. Sabem que para obterem êxito e sucesso, dependem de uma equipe de profissionais competentes. Sabem ainda recrutar as melhores cabeças para assessorá-los nos campos onde não detêm o melhor conhecimento.
São bem relacionados (networking)	Os empreendedores sabem construir uma rede de contatos que os auxiliam no ambiente externo da empresa, junto a clientes, fornecedores e entidades de classe.
São organizados	Os empreendedores sabem obter e alocar os recursos materiais, humanos tecnológicos e financeiros, de forma racional, procurando o melhor desempenho para o negócio
Planejam, planejam, planejam	Os empreendedores de sucesso planejam cada passo de seu negócio, desde o primeiro rascunho do plano de negócio, até a apresentação do plano a investidores, definição das estratégias de marketing do seu negócio etc., sempre tendo como base a forte visão de negócio que possuem.

Possuem conhecimento	São sedentos pelo saber e aprender continuamente, pois sabem que quanto maior o domínio sobre o ramo de negócio, maior é sua chance de êxito. Esse conhecimento pode vir da experiência pratica de informações obtidas em publicações especializadas, em cursos, ou mesmo de conselhos de pessoas que montaram empreendimentos semelhantes.
Assumem riscos calculados	Talvez essa seja a característica mais conhecida dos empreendedores. Mas o verdadeiro empreendedor é aquele que assume riscos calculados e sabe gerenciar o risco, avaliando as reais chances de sucesso. Assumir riscos tem relação com desafios. E para o empreendedor, quanto maior o desafio, mais estimulante será a jornada empreendedora.
Criam Valor para a sociedade	Os empreendedores utilizam seu capital intelectual para criar valor para a sociedade, com a geração de empregos, dinamizando a economia e inovando, sempre usando sua criatividade em busca de soluções para melhorar a vida das pessoas.

Quadro 02: Características dos empreendedores de sucesso.
Fonte: Dornelas (2001, p.33)

De qualquer modo Dornelas (2001) aborda que o sucesso é proveniente de um acumulo de habilidades relevantes, da experiência e da capacidade de ter visão e aproveitar as oportunidades. Contudo, para Dornelas (2008) o empreendedor é aquele que possui visão das oportunidades existentes e abrirá um negócio para tirar proveito sobre ela, calculando os riscos.

É fundamental mencionar que existe um grande mito em relação às habilidades dos empreendedores sobre, Dornelas (2001) aborda que empreendedores de sucesso desenvolvem e aprimoram aptidões relevantes, conhecimentos e contatos com o passar do tempo e que a visão e a capacidade de perceber oportunidades é melhorada com o passar dos anos, deste modo, fica claro que não é necessariamente um fator genético e sim de prática.

A globalização reflete um cenário inovador, a necessidade de adaptação rápida e continua nos empreendimentos, direciona a busca continuada de competências para satisfazer as necessidades e desejos existentes. Neste contexto, para Fleury (2000) competência pode ser entendida como algo que engloba traços de personalidade, habilidades e conhecimentos distintos.

A organização das Nações Unidas realizou um estudo para identificar as competências que eram habituais entre os empreendedores de sucesso. Pode se destacar as seguintes:

a) busca de oportunidades e iniciativa: O novo empreendedor deve buscar aproveitar oportunidades fora do comum, inovar, fazer diferente do seu concorrente, começando pequeno mas agindo para crescer;
b) correr riscos calculados: Todo empreendimento incorre em certos riscos. A diferença entre o sucesso e o fracasso pode estar na avaliação prévia que o empreendedor faz do seu novo negócio. Uma ferramenta fundamental para avaliar os riscos é sem dúvida o Plano de Negócios. Nele, o empreendedor poderá observar previamente as informações de todos os aspectos mercadológicos,

financeiros e operacionais de sua empresa, antes do início das atividades, evitando riscos desnecessários e perdas financeiras;

c) exigências de qualidade e eficiência: Oferecer ao consumidor produtos e serviços de qualidade deixou a muito tempo de ser um diferencial. Hoje, com a massificação das informações, o público está cada dia mais exigente e simplesmente descarta de sua lista aquelas empresas em que foi mal atendido e que não teve suas expectativas superadas. Por isso, para ter sucesso, é preciso que o empreendedor encontre uma maneira de fazer mais rápido, melhor e mais barato, estabelecendo padrões de qualidade que satisfaçam e excedam as expectativas do cliente;
d) persistência: Em primeiro lugar o empreendedor deve assumir a responsabilidade pelo negócio, pelo desempenho necessário ao sucesso. Agir diante dos obstáculos que se apresentam no dia-a-dia, mudando a estratégia se necessário. Leva-se algum tempo para o retorno financeiro chegar, por isso não se deve perder o foco e traçar sempre metas e objetivos realistas;
e) comprometimento: O empreendedor deve assumir pessoalmente o compromisso com o desempenho da empresa. Deve antes de tudo colaborar com os empregados e participar ativamente da rotina de sua empresa, sem centralizar demais, nem delegar de menos;
f) busca de informações: Quanto mais informações o empresário obter sobre o ramo em que vai atuar, maiores serão as chances de sucesso. Por esta razão, é importante dedicar tempo para buscar informações no mercado, pensar em novos produtos, analisar como anda a concorrência e os preços praticados e como anda a economia do país e da região. Também é interessante procurar ajuda de especialistas para obter dados técnicos, utilizando dados estatísticos, comparando resultados, buscando sempre a melhoria;
g) estabelecer metas: Uma forma de conduzir a gestão da empresa é traçar e buscar metas. Mas para gerar resultado elas devem ser mensuráveis e realistas. Muitas vezes os empreendedores fixam metas impossíveis de serem alcançadas, gerando estresse e desmotivação em seus colaboradores. Metas precisam também ter significados pessoais, serem parte de uma visão de longo prazo;
h) planejamento e monitoramento sistemático: Planejar e monitorar devem ser uma constante na vida do empreendedor. Ao planejar, ele procura visualizar situações que podem lhe causar prejuízos ou vislumbrar oportunidades a serem

aproveitadas. Monitoramento tem por objetivo identificar desvios do que foi planejado e com isso corrigir eventuais problemas. Utilizar ferramentas de informática para controlar, por exemplo, o fluxo diário de caixa, o volume de vendas, o giro do estoque e os índices de inadimplência são fundamentais para a tomada de decisões;

i) persuasão e rede de contatos: Manter uma boa lista de contatos ajuda e em muito, a encontrar e aproveitar oportunidades de negócios. É importante então manter relações comerciais saudáveis com os fornecedores, clientes, funcionários e quem mais possa contribuir com a empresa. Também é importante desenvolver o poder de negociação, utilizar estratégias para influenciar positivamente os contatos, utilizando as peças chave para atingir objetivos. É importante construir relações e não apenas vender. Workshops, palestras e feiras empresariais são excelentes locais para aumentar a rede de contatos;

j) independência e auto confiança: Em todos os aspectos da vida, ter autoconfiança é sem duvida fundamental para se atingir objetivos. Deve então o empreendedor expressar confiança em sua própria capacidade de realização, estar seguro de suas decisões, mantendo seu ponto de vista diante da oposição ou de resultados inicialmente desanimadores.

O site Administradores.com (2013), menciona que o empreendedor de sucesso constrói o sucesso via as experiências, pela busca continuada de habilidades técnicas e gerenciais, sempre busca conhecimento.

A seguir são abordadas as características apresentadas pelos empreendedores bem sucedidos, de acordo com Bateman e Snell (1998), no entendimento destes autores todas as pessoas com essas descrições, atitudes e comportamentos, são prováveis ao sucesso, porém aqueles que ainda não possuírem essas habilidades podem desenvolvê-las. É fundamental aproveitar as oportunidades de mercado e criação de valor, desenvolver atitudes e comportamentos.

Característica	Descrição
Comprometimento e determinação	São decididos, persistentes, disciplinados, dispostos ao sacrifício e a mergulharem totalmente em seus empreendimentos.
Liderança	São iniciadores, formadores de equipes, aprendizes superiores e professores.
Obsessão por oportunidades	Possuem conhecimento íntimo das necessidades dos consumidores, são orientados pelo mercado e obcecados por criação de valor e aperfeiçoamento.
Tolerância ao risco, ambiguidade e incerteza.	São tomadores de riscos calculados, minimizadores de riscos, tolerantes ao estresse e dispostos a resolver problemas.
Criatividade, autoconfiança e	Possuem a mente aberta, são impacientes com o status quo, aptos a aprender

habilidade de adaptação.	rapidamente, altamente adaptáveis, criativos, habilitados para a conceituação e atentos aos detalhes.
Motivação para a excelência	Possuem orientação clara para resultados, estabelecem metas ambiciosas, mas realistas, possuem forte direcionamento para descobrir, saber seus próprios pontos fracos e fortes, e focalizam mais o que pode ser feito do que as razões por que as coisas não podem ser feitas.

Quadro 3: Características, atitudes, habilidades e comportamentos necessários a um empreendedor de sucesso.
Fonte: Adaptado de Bateman e Snell (1998 p. 211).

Neste contexto, conforme os autores com Bateman e Snell (1998), empreendedores de sucesso são líderes determinados e eficazes. Chiavenato (2006) aborda que o empreendedor é a energia da economia, menciona que o empreendedor não é apenas um fundador de novas empresas ou o criador de novos negócios, ele é quem identifica as novas oportunidades com antecedência.

3 METODOLOGIA

O estudo é caracterizado como exploratório, com uma abordagem qualitativa, fará parte desta investigação o procedimento de pesquisa bibliográfica, os dados coletados serão analisados por meio da análise de conteúdo. Para Gil (2002) a pesquisa exploratória tem por objetivo familiarizar-se com um assunto abordado, criando hipóteses e tornando-o mais íntimo. Seu planejamento é maleável visto que considera os mais diversos fatores relacionados ao acontecimento estudado.

Em conformidade com Godoy (1995), a pesquisa qualitativa envolve a obtenção de dados descritivos sobre pessoas, lugares e processos interativos pelo contato direto do pesquisador com a situação estudada, procurando compreender os fenômenos.

A pesquisa bibliográfica em consonância com Gil (1999) acontece mediante a utilização de material, dados já elaborados e publicados principalmente em livros e textos científicos, neste caso foram pesquisados artigos e livros publicados em vias idôneas.

Os dados coletados na pesquisa bibliográfica foram analisados, por meio da análise de conteúdo, afim de, identificar as competências e habilidades do empreendedor de sucesso. Para Guerra (2006) a análise de conteúdo possui uma dimensão que descreve o que foi narrado por meio de uma dimensão interpretativa provinda das interrogações dos objetos estudados.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir deste estudo é possível visualizar que existem diversos conceitos e percepções em relação ao empreendedor de sucesso e o empreendedorismo, no entanto existe um consenso entre autores que concordam em diversos pontos em relação ao sucesso do empreendedor e o comportamento que o mesmo apresenta, incluindo a iniciativa, organização ou reorganização, a inovação, aceitação do risco e fracasso.

Afirmando este entendimento Dornelas (2008), aponta que existem algumas definições que são comuns para diferentes autores sobre as características do empreendedor:

a) tem iniciativa para criar um novo negócio e paixão pelo que faz;
b) utiliza os recursos disponíveis de forma criativa, transformando o ambiente social e econômico onde vive;
c) aceita assumir os riscos calculados e a possibilidade de fracassar.

No decorrer do estudo verificou-se que os indivíduos que não possuem as principais características, com força de vontade, treinamento e prática é possível desenvolver as habilidades necessárias para alcançar o sucesso profissional. Compreendemos que as pessoas que optam em empreender, com o passar do tempo, com a prática, a busca do conhecimento e a capacidade de buscar novos contatos e oportunidades inovadoras, resulta no sucesso, e auge profissional.

A partir da verificação nos dados do GEM (2012), é identificado que independente da região do país é visível o crescimento significativo da atividade empreendedora. A pesquisa realizada pelo GEM (2012) em parceria com o Sebrae e o Centro Técnico de Empreendedorismo da fundação Getúlio Vargas aborda as características demográficas do Brasil, disponibilizando informações do perfil do empreendedor mencionando que o sexo masculino se destaca, assim como a faixa etário entre 35 à 44 e 45 à 54 anos, isso demonstra que a maioria dos empreendedores brasileiros estão em uma fase madura de conquistas e realizações.

Este estudo apresentou por meio da pesquisa Bibliográfica conceitos e conhecimento via o entendimento de diversos autores especializados no assunto. Com relação às limitações deste estudo, é importante destacar que a pesquisa bibliográfica trata de autores renomados, no entanto outras pesquisas sobre o tema é indicado, para coletar dados práticos em relação aos conceitos estudados.

6 REFERÊNCIAS

ADMINISTRADORES. **Competências Empreendedoras**. Disponível em: <http://www.administradores.com.br/artigos/economia-e-financas/as-10-competencias-empreendedoras/53480/#>. acesso em 08 de agosto de 2013.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo**; São Paulo: Saraiva, 2004.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo**: Dando asas ao espírito empreendedor. 1. ed. São Paulo: Saraiva, 2006.

BATEMAN, Thomas S. e SNELL, Scott A. **Administração:** Construindo Vantagem Competitiva. Tradução Celso A. Rimoli. São Paulo: Editora Atlas, 1998.

DORNELAS, J. **Empreendedorismo**: Transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

DORNELAS, J. **Empreendedorismo corporativo**: como ser empreendedor, inovar e se diferenciar na sua empresa. 7ed. Rio de Janeiro: Campus, 2003.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo**: transformando idéias em negócios. 2 Ed.Rio de janeiro: ED. CAMPUS, 2005.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo Transformando Ideias em Negócios**. 3ª edição. Rio de Janeiro; Elsevier, 2008.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR – GEM. **Empreendedorismo no Brasil Relatório executivo**. Pesquisa GEM no Brasil 2012. Disponível em: <http://www.ibqp.org.br/img/projetos/downloads/arquivo_20130502114043.pdf>. acesso em 04 de julho de 2013.

GODOY, A. S. **Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades**. In: Revista de Administração de Empresas. São Paulo: v.35, n.2, p. 57-63, abril 1995.

GUERRA, I. C. **Pesquisa Qualitativa e Análise de Conteúdo** – Sentidos e formas de uso. Portugal: Princípia, 2006

FLEURY, A. C. C.; FLEURY, M. T. L. **Estratégias empresariais e formação de competências.** São Paulo: Atlas, 2000.

LAS CASAS, Alexandre L. **Estratégias de Marketing para varejo**: inovações e diferenciações estratégicas que fazem a diferença no marketing de varejo. São Paulo: Novatec, 2007.

MORIANO, J. A.; TOPA, G.; VALEOR, E.; LÉVY, J. P. **Identificácion organizacional y conducta "intraemprendedora"**. Anales de Psicología, Murcia (Espanha) v. 25, n.2, p. 277-287, Dec., 2009.

PINHEIRO, L. **O comportamento empreendedor**. Pós-graduação Latu Sensu em Metodologia do Ensino Superior. Balneário Camboriú : UNIVALI, 2001.