

EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO

Texto para Produtora TecnoJovem 2014 – Módulo Gestão da Economia Solidária.

EMPREENDEDORISMO

Ao buscarmos informações sobre empreendedorismo e o que é ser empreendedor, vamos encontrar hoje várias definições, que normalmente expressam dimensões semelhantes de forma diferente.

Quando ouvimos a palavra empreendedorismo, associamos imediatamente às questões do mundo dos negócios. Porém, por definição em dicionários apresenta-se como um substantivo masculino, assumindo: 1. Qualidade ou caráter do que é empreendedor. 2. Atitude de quem, por iniciativa própria, realiza ações ou idealiza novos métodos com o objetivo de desenvolver e dinamizar serviços, produtos ou quaisquer atividades de organização e administração.

O empreendedor(a) é ainda definido como um adjetivo e substantivo, que compreende as interpretações de: 1. Que ou aquele que empreende; que é animoso para empreender; trabalhador; amigo de ganhar a vida (traçando empresas novas).

E vemos ainda o verbo empreender que deriva de uma palavra latina = Em + prehendere (latim) cujo significado é **tomar a decisão de fazer alguma coisa**.

Segundo Robert Menezes (2007), em seu artigo na Revista Locus Científico, Empreendedorismo pode ser conceituado como um aprendizado pessoal, que impulsionado pela motivação, criatividade e iniciativa, busca a descoberta vocacional, a percepção de oportunidades e a construção de um projeto de vida ideal. É a arte de fazer acontecer com motivação, criatividade e inovação. Consiste em realizar qualquer projeto pessoal ou organizacional, em desafio permanente às oportunidades e riscos. Também pode ser visto como o despertar do indivíduo para o aproveitamento integral de suas potencialidades racionais e intuitivas; a busca do auto-conhecimento em processo de aprendizado permanente, em atitude de abertura para novas experiências e novos paradigmas.

Estudar o empreendedorismo é estudar a natureza comportamental do ser humano diante de desafios. É ver o mundo com novos olhos, com novos conceitos, com novas atitudes e propósitos. É experimentar a liberdade de aprender a aprender, considerando a possibilidade de erros e de correções – os ensaios experimentais. Segundo DRUCKER (1987), empreendedorismo não é nem ciência nem arte, é uma prática. Todos empreendedores de sucesso revelam que não é uma personalidade especial qualquer, mas um empenho pessoal numa prática sistemática de querer inovar.

Ser empreendedor significa ser motivado pela auto-realização, pelo desejo de assumir responsabilidades e ser independente. Existem pesquisas no mundo todo para identificar características em pessoas de sucesso, e a mais básica de todas é o desejo de realização. Tal desejo é o que leva as pessoas a acreditarem e **serem apaixonadas pelo que fazem**.

Os empreendedores estão sempre preocupados em melhorar suas habilidades menos desenvolvidas e se aprimorar nas mais fortes.

O que diferencia o empreendedor das outras pessoas é a maneira de como percebe a mudança e lida com as oportunidades tendo iniciativa para gerar algo novo, assumindo riscos calculados, criando sempre valor para a sociedade.

Na verdade ninguém nasce empreendedor, a participação da família, a vivência com os amigos de escola, de trabalho, o relacionamento com a sociedade vai favorecendo o desenvolvimento de algumas características. Traços da personalidade, atitudes e comportamentos específicos contribuem para alcançar o sucesso durante o desenvolvimento da nossa vida.

A Natureza Empreendedora

O empreendedor é um agente criador e transformador de um negócio. Entendendo-se como negócio qualquer empreendimento sustentável em qualquer setor da economia e da vida. Empreendedor é o indivíduo que motivado pelas circunstâncias vividas, internaliza valores e atitudes para se posicionar como pessoa atuante e incisiva. É quem percebe nas mudanças oportunidades com avaliação do risco envolvido. Persevera e convive com incertezas sem perder a motivação. O empreendedor tem visão e tem plano. Atua em qualquer contexto, cultivando pensamentos criativos e atitudes construtivas, com o objetivo de implementar projetos.

Estudos revelam que convicções, crenças e atitudes são determinantes para a autonomia das pessoas, que não apenas se adaptam às mudanças, mas que iniciam as mudanças, assumindo atitudes transformadoras.

Para MENEZES (2007) os principais aspectos, objetos de estudo, que constroem o comportamento empreendedor, são:

TER Sonho

O começo de qualquer empreendimento está no sonho. Todos os grandes negócios e marcas já foram sonhos de alguma pessoa. O empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões. Para ele, visão é uma imagem projetada, no futuro, do lugar que se quer ver ocupado pelos seus produtos e serviços no mercado, assim, como a imagem projetada do tipo de organização necessária para conseguí-lo. Não existe empreendedor sem sonho, embora existam sonhadores que não são empreendedores.

O segredo do empreendedor está no processo de realização de seu sonho.

ESTAR Motivado

A motivação é um conjunto de fatores que impulsionam o comportamento humano para a realização de um objetivo. Apresenta-se como resposta a estímulos internos ou externos. Nasce no indivíduo como ponto de partida para qualquer iniciativa no plano pessoal ou organizacional. O empreendedor é um indivíduo com motivos suficientes para atender a três aspectos essenciais: promover a realização pessoal, saber influenciar pessoas e criar bons relacionamentos interpessoais.

USAR Criatividade

A criatividade pode ser vista como a capacidade de se criar algo inédito, surpreendente e original. Criatividade é o processo de tornar-se sensível a problemas, deficiências, lacunas no conhecimento, desarmonia; identificar a

dificuldade, buscar soluções, formular hipóteses a respeito das deficiências; testar e retestar estas hipóteses; e, finalmente, comunicar os resultados.

Todo ser humano possui criatividade em diferentes habilidades, representadas pelos talentos específicos. O potencial criativo tem início na infância, quando a mente é receptiva aos elogios incentivadores dos familiares e amigos, transformando a criança em um adulto ousado. Para grande parte dos pesquisadores, o processo criativo pode ser aperfeiçoado em pessoas de qualquer idade.

Criatividade é o processo que resulta em um produto novo, que é aceito como útil, e/ou satisfatório por um número significativo de pessoas em algum ponto no tempo. Os desafios normalmente afloram a criatividade.

A busca por soluções é o grande estímulo às potencialidades humanas para a criação. Essencialmente a criatividade é uma função psicobiológica que todos possuem e que deve ser apenas reativada ou treinada. Segundo Maslow [1982], o homem criativo não é o homem comum ao qual se acrescentou algo; o homem criativo é o homem comum do qual nada se tirou. O sentido empreendedor da criatividade está na validação do que se cria, ou seja, na resolução de problemas do mundo real.

Os espaços abertos da criatividade são ilimitados e podem também gerar devaneios, que embora sejam ricos como exercícios mentais, não se apresentam úteis no dia-a-dia das pessoas. A utilidade da criatividade empreendedora está na inovação e na geração de novos contextos nas diversas áreas das atividades humanas, envolvendo aspectos de tecnologia e comportamento.

O comportamento criativo é um produto de uma visão da vida, de um estado permanente de espírito, de uma verdadeira opção pessoal quanto a desempenhar um papel no mundo. Essa base mobiliza no indivíduo seu potencial imaginativo e desenvolve suas competências além da média, nos campos dependentes da criatividade. Complementando o sentido de utilidade, a criatividade, na acepção exata da palavra, nunca é algo que comprometa, que diminua a racionalidade estabelecida, as normas produtivas, a lógica evidente, o bom senso. É algo a mais em relação a tudo isso. É algo que se acende quando tudo isso não está conseguindo resolver o assunto. É acréscimo, é conquista, é novidade valiosa, é algo além de!

Pensar em Inovar

Inovação é a exploração com sucesso de novas idéias em determinado mercado. Trata-se de uma invenção que deu certo e que recebeu a aprovação dos clientes, do público ao qual a solução se destina. Pode ser resultado de um programa de sugestões promovido pela empresa, onde estímulos à inovação fazem parte da cultura organizacional, ou do espírito inovador de uma pessoa empreendedora que desafia o mercado com um novo conceito de negócio.

Só pode existir **inovação** em ambientes com pessoas empreendedoras e criativas.

Existem várias possibilidades de inovar. As que se referem à inovação de produto ou de processo são mais conhecidas como inovações tecnológicas. Outros tipos de inovações podem estar relacionados a novos mercados, novos modelos de negócio, novos processos e métodos organizacionais ou até mesmo a novas fontes de suprimentos. Além disso, a inovação tem a capacidade de agregar valor aos produtos de um empreendimento, diferenciando-o, ainda que momentaneamente,

do ambiente competitivo. As inovações são importantes porque elas permitem o acesso a novos conhecimentos, novos mercados, aumentam as receitas, realizam novas parcerias, aumentam o valor das marcas. A natureza do empreendedor é de inovação, ou ainda, espírito inovador é essencial ao empreendedor.

TER Iniciativa

A iniciativa é a motivação expressa em ação do empreendedor frente à oportunidade. É comparável ao impulso inicial dado por este para a realização de seu projeto. Consiste em começar qualquer empreendimento com vontade e determinação, a partir de um plano previamente elaborado.

PROMOVER a Acabativa

O empreendedor tem esta característica de concluir projetos e planos, fazendo uso de métricas (medidas) para avaliação de resultados. Utiliza grande parte de suas energias nos retoques finais de sua obra.

Acabativa é um neologismo que significa a capacidade que algumas pessoas possuem de terminar aquilo que iniciaram ou concluir o que outros começaram. É a capacidade de colocar em prática uma idéia e levá-la até o fim.

REALIZAR

A realização pode ser interpretada como o processo de se alcançar uma situação desejada para um projeto pessoal ou organizacional. Os empreendedores parecem ser orientados para realizações, gostam de assumir a responsabilidade por suas decisões e não gostam do trabalho repetitivo e rotineiro. A realização faz parte do estilo de vida do empreendedor e representa o desafio, o motivo de seu empenho. McClelland [1961] classifica a realização como uma das três necessidades básicas do empreendedor, juntamente com afiliação – relacionamentos pessoais – e poder – capacidade de influenciar outras pessoas. Isso se deve à natureza conjuntiva das atividades desenvolvidas pelo empreendedor, pois envolvem um conjunto de pessoas, amigos, familiares, vizinhos, equipes, clientes, fornecedores, e etc., face a estarmos sempre imersos num meio social. Desta forma, a índole do empreendedor exige a realização como fruto de seu trabalho, como cumprimento de sua missão e, como possibilidade de ter sido capaz de realizar. Há que se pensar que a realização nem sempre é traduzida em ganhos financeiros, outros aspectos relevantes podem envolver grandes realizações.

RECONHECER

O reconhecimento pode ser interpretado como a recompensa do empreendedor. A celebração de seu êxito por todos os colaboradores. O aplauso para seu esforço criador. O reconhecimento tem um componente emocional de peso e estimula o empreendedor a continuar na missão com motivação. O reconhecimento posiciona o nome do empreendedor, dando-lhe status e prestígio.

Muitas pessoas imaginam que as características empreendedoras do ser humano são inatas e, portanto, apenas uma minoria nasceria com esse talento. A grande maioria estaria destinada ao emprego tradicional, sem riscos e sem grandes necessidades do exercício da criatividade empreendedora. Esta visão já está sendo substituída a partir de experiências internacionais bem-sucedidas com os programas de formação empreendedora em universidades e escolas profissionalizantes. A universidade é considerada o ponto de partida deste

processo, uma vez que é identificada como fonte multiplicadora do saber por excelência. A preocupação com a formação empreendedora é tema de interesse em todas as universidades importantes.

Muitos educadores reconhecem que o atual sistema de ensino ainda enfatiza apenas a aquisição e a acumulação do conhecimento e não se preocupa com o **desenvolvimento de habilidades específicas para o uso produtivo desse conhecimento**, nem tampouco com mudanças de comportamento. As metodologias tradicionais de ensino não enfocam o desenvolvimento da cultura empreendedora e precisam ser atualizadas neste sentido. É importante destacar que a educação para o empreendedorismo não pode ser confundida com a educação para gerenciar pequenos negócios. Os empreendedores são gestores de oportunidades e não apenas gestores de recursos limitados.

Seguramente muitas pessoas gostariam de ser empreendedores neste mundo. Mas o que é um empreendedor? O autor Augusto Cury, descreve desta forma:

"Ser um empreendedor é executar os sonhos, mesmo que haja riscos. É enfrentar os problemas, mesmo não tendo forças. É caminhar por lugares desconhecidos, mesmo sem bússola. É tomar atitudes que ninguém tomou. É ter consciência de que quem vence sem obstáculos triunfa sem glória. É não esperar uma herança, mas construir uma história... Quantos projetos você deixou para trás? Quantas vezes seus temores bloquearam seus sonhos? Ser um empreendedor não é esperar a felicidade acontecer, mas conquistá-la."

Mas a grande pergunta que se faz é: **quais as características dos empreendedores de sucesso?**

Existem algumas características divididas em 3 conjuntos, que são utilizados como base pelo SEBRAE.

Conjunto de realização: buscar oportunidades; correr riscos calculados; exigir qualidade e eficiência; persistência e comprometimento.

Faz as coisas antes de ser solicitado, ou antes de ser forçado pelas circunstâncias. Age para expandir o empreendimento que está envolvido, cria novas áreas, produtos ou serviços. Aproveita oportunidades fora do comum para iniciar um empreendimento, busca financiamentos, parceiros, equipamentos, ambientes próprios ou assistência. Avalia alternativas e calcula riscos deliberadamente. Age para reduzir os riscos ou controlar os resultados. Coloca-se em situações que implicam desafios ou riscos moderados. Encontra maneiras de fazer melhor, mais rápido, ou mais barato. Age de maneira a fazer coisas que satisfazem ou excedem padrões de excelência. Desenvolve ou utiliza procedimentos para assegurar que o trabalho seja terminado a tempo ou que o trabalho atenda a padrões de qualidade previamente combinados. Age diante de um obstáculo significativo. Age repetidamente ou muda de estratégia a fim de enfrentar um desafio ou superar um obstáculo. Assume responsabilidade pessoal pelo desempenho necessário para atingir metas e objetivos. Faz um sacrifício pessoal ou despende um esforço extraordinário para completar uma tarefa. Colabora com os parceiros de equipe, colegas, empregados ou se coloca no lugar deles, se necessário, para terminar um trabalho. Se esmera em manter os clientes satisfeitos e coloca em primeiro lugar a boa vontade a longo prazo, acima do lucro a curto prazo.

Conjunto de planejamento: buscar informações; estabelecer metas; planejar e monitorar.

Dedica-se pessoalmente a obter informações de clientes, fornecedores, parceiros ou concorrentes. Investiga pessoalmente como fabricar um produto ou fornecer um serviço. Consulta especialistas para obter assessorias. Estabelece metas e objetivos que são desafiantes e que têm significado pessoal. Define metas de longo prazo, claras e específicas. Estabelece objetivos de curto prazo, mensuráveis. Planeja dividindo tarefas de grande porte em subtarefas com prazos definidos. Constantemente revisa seus planos levando em conta os resultados obtidos e mudanças circunstanciais. Mantém registros das atividades desenvolvidas e utiliza-os para tomar decisões.

Conjunto de poder: exercer persuasão e criar rede de contatos; ter independência e autoconfiança.

Utiliza estratégias deliberadas para influenciar ou persuadir pessoas. Envolva pessoas-chave como agentes para atingir seus objetivos. Age para desenvolver e manter relações transacionais. Busca autonomia em relação a normas e controles de terceiros. Mantém seu ponto de vista, mesmo diante da oposição ou de resultados inicialmente desanimadores. Expressa confiança na sua própria capacidade de completar uma tarefa difícil ou de enfrentar um desafio.

A preocupação em identificar as características e o perfil do empreendedor de sucesso é para que possamos aprender e agir, adotando comportamentos e atitudes adequadas. Entretanto, vale dizer que ainda não se pode afirmar que uma pessoa dotada de tais características irá necessariamente alcançar o sucesso como empreendedor. O que se pode dizer é que as pessoas que apresentam essas características e aptidões mais comumente encontradas nos empreendedores, mais chances terão de ser bem sucedidas na vida.

Um **empreendedor** é um indivíduo que não espera as coisas acontecerem, mas é uma pessoa pró-ativa, ou seja, **faz as coisas acontecerem**.

Um empreendedor está altamente motivado, tem boas ideias e sabe como implementá-las de forma a alcançar os seus objetivos. Um empreendedor é alguém que não tem medo de iniciar projetos de uma forma arrojada. Por esse motivo, é bastante comum vermos pessoas com o perfil empreendedor assumir cargos de direção em empresas.

Alguém que empreende acredita no seu potencial, apresenta capacidade de liderança e consegue facilmente trabalhar em equipe. Além disso, o empreendedor sabe que **um fracasso é apenas uma oportunidade de aprender e ser e fazer melhor**, e não se deixa abalar com isso.

E... O EMPREENDEDORISMO SOCIAL?

Empreendedorismo social é a expressão que designa um conjunto de atitudes válidas que têm um impacto positivo na sociedade.

O empreendedorismo social difere do empreendedorismo "clássico" porque tem como objetivo pensar em soluções que melhoram a sociedade e não em soluções que resultam em lucro exclusivo para o empreendedor.

Segundo o Instituto de Empreendedorismo Social – IES.org.pt, Empreendedorismo Social é o processo de procura e implementação de soluções inovadoras e sustentáveis para problemas importantes e negligenciados da sociedade, que se traduz em Inovação Social ou Tecnologias Sociais, sempre que se criam respostas mais efetivas (relativamente às alternativas em vigor) para o problema em questão. Filipe Santos, INSEAD 2012 Journal of Business Ethics.

O Empreendedorismo Social é um campo de ação e investigação que vem ganhando uma crescente atenção por parte da academia, políticos e profissionais dos diversos setores.

No momento presente, existem várias interpretações e definições de empreendedorismo social. Apesar da falta de consenso acerca deste conceito, o IES adota como unidade de análise primordial o empreendedor social e a(s) sua(s) iniciativa(s), definindo **o empreendedor social como um catalisador de mudança que resolve eficazmente problemas sociais.**

A lógica de ação dominante no empreendedorismo social é a capacitação, vista como a promoção da autonomia e responsabilidade individual dos destinatários da iniciativa, sendo que estes devem assumir um papel ativo na mudança pretendida. Esta abordagem vai além do paternalismo e proteção excessiva e permite que os destinatários façam parte da solução encontrada pelo empreendedor social, contribuindo para que a mudança efetiva se realize.

Frequentemente o empreendedor social adapta conceitos, ideias e ferramentas de negócio como veículo de inovação a fim de superar os desafios sociais. Por isso, a sustentabilidade financeira do empreendimento social é mais do que uma mera preocupação de sobrevivência, é um requisito que a iniciativa deve cumprir para validar a sua existência.

Qual a diferença entre Empreendedorismo e Empreendedorismo Social?

É consensual, na literatura acadêmica, apontar como principal característica distintiva do empreendedorismo social a missão de criar e maximizar o valor social, por intermédio de atividades inovadoras, ao invés da geração de lucro inerente ao empreendedorismo clássico ou empresarial.

Enquanto um empreendedor clássico procura oportunidades de criar e capturar valor econômico-financeiro, para um empreendedor social, o foco da atenção é o problema da sociedade a resolver, mesmo que a resolução desse problema não pareça permitir fazer lucros. O empreendedor social procura maximizar a criação de valor para a sociedade, satisfazendo a captura de valor (para si e para a sua organização) e assegurando a sustentabilidade da solução a longo prazo.

Para concluir esse texto seguem, na próxima página, dois quadros retirados do artigo do Prof. Dr. Edson Marques Oliveira, cujo título é "EMPREENDEDORISMO SOCIAL NO BRASIL: ATUAL CONFIGURAÇÃO, PERSPECETIVAS E DESAFIOS – NOTAS INTRODUTORIAS", que apresentam as diferenças entre o empreendedorismo clássico e o social, e o perfil do empreendedor social segundo suas análises.

Nos vemos na próxima aula... ATÉ LÁ.

Ellen Guimarães Duarte Dias, para o Projeto TecnoJovem 2014.

Quadro 1 - DIFERENÇA ENTRE EMPREENDEDORISMO EMPRESARIAL E EMPREENDEDORISMO SOCIAL

EMPREENDEDORISMO EMPRESARIAL	EMPREENDEDORISMO SOCIAL
1. é individual	1. é coletivo
2. produz bens e serviços	2. produz bens e serviços a comunidade
3. tem o foco no mercado	3. tem o foco na busca de soluções para os problemas sociais
4. sua medida de desempenho é o lucro	4. sua medida de desempenho é o impacto social
5. visa satisfazer necessidades dos clientes e ampliar as potencialidades do negócio	5. visa respeitar pessoas da situação de risco social e promovê-las

Fonte: OLIVEIRA, Empreendedorismo Social no Brasil: atual configuração, perspectivas e desafios – notas introdutórias, pg.06.

Quadro 2 - PERFIL DO EMPREENDEDOR SOCIAL

CONHECIMENTOS	HABILIDADES	COMPETÊNCIAS	POSTURAS
1) Saber aproveitar as oportunidades; 2) Ter competência gerencial; 3) Ser pragmático responsável; 4) Saber trabalhar de modo empresarial para resolver problemas sociais.	1) Ter visão clara; 2) ter iniciativa; 3) ser equilibrado; 4) participação; 5) saber trabalhar em equipe; 6) saber negociar; 7) saber pensar e agir estrategicamente; 8) ser perceptivo e atento aos detalhes; 9) ser ágil; 10) ser criativo; 11) ser crítico; 12) ser flexível; 13) ser focado; 14) ser habilidoso; 15) ser inovador 16) ser inteligente; 17) ser objetivo;	1) Ser visionário; 2) ter senso de responsabilidade; 3) ter senso de solidariedade; 4) ser sensível com os problemas sociais; 5) ser persistente; 6) ser consciente; 7) ser competente; 8) saber usar forças latentes e regenerar forças pouco usadas; 9) saber correr riscos calculados; 10) saber integrar vários atores em torno dos mesmos objetivos; 11) saber interagir com diversos segmentos e interesses dos diversos setores da sociedade; 12) saber improvisar; 13) ser líder.	1) Ser inconformado e indignado com a injustiça e desigualdade; 2) ser determinado; 3) ser engajado; 4) ser comprometido e leal; 5) ser ético; 6) ser profissional; 7) ser transparente; 8) ser apaixonado pelo que faz (campo social).

Fonte: OLIVEIRA, Empreendedorismo Social no Brasil: atual configuração, perspectivas e desafios – notas introdutórias, pg.07.

Texto produzido e compilado dos sítios abaixo, pesquisados em 09/09/2014:

- <http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/as-caracteristicas-e-o-perfil-do-empendedor/24327/>
- http://www.anprotec.org.br/ArquivosDin/locus_vol_4_pdf_20.pdf
- <http://www.ies.org.pt/>
- http://www.unifae.br/publicacoes/pdf/art_cie/art_15.pdf