



RELISE

PROCESSO EMPREENDEDOR: UMA ABORDAGEM SOBRE O COMPORTAMENTO E COMPETÊNCIAS DO PERFIL DOS GESTORES EM UMA INCUBADORA UNIVERSITÁRIA¹

Ana Paula Lüdtke²

Marcelo Regis Röpke Lüdtke³

RESUMO

Este artigo teve como objetivo geral analisar o perfil empreendedor dos gestores de empresas da Incubadora Pulsar da Universidade Federal de Santa Maria - RS, com ênfase na identificação de comportamentos e competências de êxito nos negócios. Para alcançar os objetivos propostos pelo artigo se adotou uma abordagem quantitativa e para aprofundar o estudo, foi utilizado o embasamento Desk research. A amostra da pesquisa é composta por 10 gestores de empreendimentos incubados, que responderam espontaneamente a um questionário estruturado. Que por sua vez, como resultado o artigo contribuiu para ampliação de discussão do tema no País, que necessariamente são oportunas a empresários e acadêmicos, tendo compreensão à valorização estratégica em simples atitudes que fazem toda uma diferença para alcance cada vez mais acentuado na economia e em negócios bem sucedidos, tornando-se propulsora de excelentes negócios diversificados e valorizados no desenvolvimento econômico tanto em nível nacional quanto global.

Palavras-chave: Comportamentos; Competências; Empreendedorismo; Perfil.

ABSTRACT

This article has as general objective to analyze the entrepreneurial profile of the managers of companies of the Pulsar Incubator of the Federal University of Santa Maria - RS, with emphasis in the identification of behaviors and competences of success in the businesses. In order to reach the objectives proposed by the article a quantitative approach was adopted and to deepen the study, the basement Desk research was used. The research sample is composed of 10 managers of incubated enterprises, who responded

¹ Recebido em 08/02/2018

² Universidade Federal de Santa Maria. anapaulaludtke@gmail.com

³ Universidade Federal de Santa Maria. marceloludtke@hotmail.com



RELISE

213

spontaneously to a structured questionnaire. That, in turn, as a result of the article contributed to an expanded discussion of the topic in the country, which are necessarily timely to entrepreneurs and scholars, understanding the strategic valuation in simple attitudes that make a difference to reach increasingly greater in the economy and in successful businesses, becoming the propeller of excellent diversified and valued business in economic development both nationally and globally.

Keywords: Behaviors; Skills; Entrepreneurship; Profile.

INTRODUÇÃO

O trabalho tem como objetivo geral analisar o perfil empreendedor das empresas da Pulsar Incubadora da Universidade Federal de Santa Maria - RS, identificando os comportamentos, atitudes e competências de êxito nos negócios. Além disso, teve o intuito de diagnosticar/explorar o conhecimento acerca do empreendedorismo, descrever ideias significativas sobre conceitos, evolução histórica, teorias e processos utilizados que costumam trazer benefícios ao crescimento e desenvolvimento econômico.

O espírito empreendedor para a execução de uma ideia que possa gerar empregos, contribuindo para aprimorar habilidades, estruturar e desenvolver novos empreendimentos, tendo de fato exemplos países, que tem sua economia baseada no avanço tecnológico e na inovação, como por exemplo a Microsoft, Facebook, Google, Apple, Ebay, Amazon, Netflix, Uber entre outros. Por isso que, as incubadoras são tão importantes, para o desenvolvimento intelectual de novos mentores de negócios e para o desenvolvimento do país. A complementação constante de como gerenciar e contribuir com a criação, trazendo conhecimentos de como agir perante a sociedade, com todos os problemas e desafios que possam surgir.

O desenvolvimento de atitudes empreendedoras possui o intuito de estimular as pessoas na busca de ideias criativas que possam gerar um empreendimento de sucesso. Potencializar e modelar projetos, prestando



RELISE

214

serviços de consultorias ajudando a impulsionar e transformar novas aspirações empresariais em negócios rapidamente são atividades de gestores nessa área.

Por tanto este artigo apresenta uma investigação com 10 gestores, sendo abordadas atitudes, comportamentos e competências que empreendedores costumam desenvolver e utilizar em seus negócios que são benéficos e grandiosos, que podem ser fatores geradores do crescimento de negócios lucrativos e duradores, porém para isso é necessário que os empreendedores tenham competência significativamente para evolução de negócios prósperos. O método abordando sobre o tema empreendedorismo como uma das ferramentas mais influenciadoras e poderosas forças de mudança no mundo, impulsionada por transformações econômicas e sociais, por meio de um estudo quantitativo cujo instrumento de coleta de dados configurou-se em questionário estruturado.

O empreendedorismo é entendido como uma construção de comportamentos importantes para alavancar o desenvolvimento econômico nas regiões. Fomentado por meio de criação e inovação no segmento de incubadoras, tornando a temática de ambientes que geram empreendimentos, empregos e renda, de forma que, a questão de pesquisa visa modelizar e responder: Quais os comportamentos e atitudes empreendedoras que interferem e tem impacto no êxito de desenvolvimento dos negócios que geram desenvolvimento local, agregando valor e incrementando a economia da região da Incubadora Pulsar da Universidade Federal de Santa Maria RS?

O resultado demonstrou o posicionamento do gestor frente a certas atitudes, sobre as decisões que terá que tomar e a importância de seu constante aperfeiçoamento para estar sempre inovando e buscando se adaptar às mudanças perante os novos parâmetros que se exigem. Posto que a abordagem sobre o tema empreendedorismo com enfoque em atitudes e



RELISE

215

competências contribuiu para ampliação de discussão do tema no País, que necessariamente são oportunas a empresários e acadêmicos, tendo compreensão à valorização estratégica em simples atitudes que fazem toda uma diferença para alcance cada vez mais acentuado na economia e em negócios bem sucedidos, tornando-se propulsora de excelentes negócios diversificados e valorizados no desenvolvimento econômico tanto em nível nacional quanto global.

ENBASAMENTO TEÓRICO

Procurou-se apresentar a temática de empreendedorismo, este fenômeno estabelece criação de empregos e crescimento que gera uma contribuição motivadora para a diversificação da economia que será apresentada sistematicamente o processo empreendedor e suas definições, as principais características e competências, interligando ao perfil empreendedor.

Processo empreendedor e suas definições

A palavra empreendedor (*entrepreneur*) tem origem francesa e quer dizer aquele que assume riscos e começa algo novo. O termo teve modificações no decorrer no tempo, que pode ser verificado na sua cronologia e análise histórica do desenvolvimento da teoria do empreendedorismo (Hisrich, 1986 apud DORNELAS, 2008, p.14). Numa cronologia do uso do termo empreendedorismo, o autor apresenta um retrospecto histórico, demonstrado no quadro 1.

Segundo Hisrich (2009, p. 29), esta capacidade de inovar pode ser observada no decorrer da história, desde os egípcios, que criaram e construíram grandes pirâmides com blocos de pedra que pesavam muitas toneladas, até o módulo lunar Apolo, a cirurgia a laser, as comunicações sem



RELISE

216

fi. Embora as ferramentas tenham mudado com os avanços na ciência e na tecnologia, a capacidade de inovar está presente em todas as civilizações.

Quadro 1: Definição de Empreendedorismo

Linha do Tempo	Definição do termo Empreendedorismo
Primeiro uso do termo empreendedorismo	Um primeiro exemplo de definição de empreendedorismo pode ser creditado a Marco Polo, que tentou estabelecer uma rota comercial para o Oriente. Como empreendedor, Marco Polo assinou um contrato com um homem que possuía dinheiro (hoje mais conhecido como capitalista) para vender as mercadorias deste. Enquanto o capitalista era alguém que assumia riscos de forma passiva, o aventureiro empreendedor assumia papel ativo, correndo todos os riscos físicos e emocionais.
Idade Média	Na Idade Média, o termo empreendedor foi utilizado para definir aquele que gerencia grandes projetos de produção. Esse indivíduo não assumia grandes riscos, e apenas gerenciava os projetos, utilizando os recursos disponíveis, geralmente provenientes do governo do país.
Século XVII	Os primeiros índices de relação entre assumir riscos e empreendedorismo ocorreram nesta época, em que o empreendedor estabelecia um acordo contratual com o governo para realizar algum serviço ou fornecer produtos. Como os preços eram prefixados, qualquer lucro ou prejuízo era exclusivo do empreendedor. Richard Cantillon, importante escritor e economista do século XVII, é considerado por muitos como um dos criadores do termo empreendedorismo, tendo sido um dos primeiros a diferenciar o empreendedor – aquele que assumia riscos –, do capitalista – aquele que fornecia o capital.
Século XVIII	Nesse século, o capitalista e o empreendedor foram finalmente diferenciados, provavelmente devido ao início da industrialização que ocorria no mundo. Um exemplo foi o caso das pesquisas referentes a eletricidade e química, de Thomas Edison, que só foram possíveis com o auxílio de investidores que financiaram os experimentos.
Século XIX e XX	No final do século XIX e início do século XX, os empreendedores foram frequentemente confundidos com os gerentes ou administradores (o que ocorre até os dias atuais), sendo analisados meramente de um ponto de vista econômico, como aqueles que organizavam a empresa, pagam os empregados, planejam, dirigem e controlam as ações desenvolvidas na organização, mas sempre a serviço do capitalista.

Fonte: Hisrich (1986 apud DORNELAS, 2008, p.14).

Para o termo empreendedor existem muitas definições, mas uma das mais antigas e que talvez melhor reflita o espírito empreendedor, seja a de Joseph Schumpeter (1946 apud DORNELAS, 2008, p. 22), que segue:

O empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais.



RELISE

217

Kirzner (1973 apud DORNELAS, 2008, p. 22) tem uma abordagem diferente. Para esse autor, empreendedor é aquele que cria um equilíbrio, encontrando uma posição clara e positiva em um ambiente de caos e turbulência, ou seja, identifica oportunidades na ordem presente. Ambos, porém, são enfáticos em afirmar que o empreendedor é um exímio identificador de oportunidades, sendo um indivíduo curioso e atende às informações, pois sabe que suas chances melhoram quando seu conhecimento aumenta. De acordo com Schumpeter (apud DORNELAS, 2008, p. 22), o empreendedor é mais conhecido como aquele que cria novos negócios, mas pode também inovar dentro de negócios já existentes; ou seja, é possível ser empreendedor dentro de empresas já constituídas.

Empreendedorismo é o “processo de criar algo novo com valor, dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psíquicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação e da independência financeira e pessoal” (Hisrich, 2009, p. 30).

Há um ditado no campo do empreendedorismo que diz o seguinte: “Dize-me com quem andas e eu te direi quem queres ser”. Se há, portanto, empreendedores que nascem prontos, não são por razões genéticas, mas sim porque o nível primário de relações os influenciou. Há poucas décadas dizia-se o mesmo em relação a administradores, gerente: fulano tem o dom para administrar, ciclano nasceu assim, beltrano jamais saberá gerenciar. Hoje ninguém duvida que alguém pode aprender a ser administrador (DOLABELLA, 1999, p.33).

O processo empreendedor envolve todas as funções, atividades e ações associadas com a criação de novas empresas. Em primeiro lugar, o empreendedorismo envolve o processo de criação de algo novo, de valor. Em segundo, requer a devoção, o comprometimento de tempo e esforço



RELISE

218

necessário para fazer a empresa crescer. E em terceiro, que riscos calculados sejam assumidos e decisões críticas tomadas; é preciso ousadia e ânimo apesar de falhas e erros. O empreendedor revolucionário é aquele que cria novos mercados, ou seja, o indivíduo que cria algo único, como foi o caso de Bill Gates, criador da Microsoft, que revolucionou o mundo com o sistema operacional Windows. No entanto, a maioria dos computadores cria negócios em mercados já existentes, não deixando de ser bem-sucedidos por isso (DORNELAS, 2008, p. 22).

Constando assim, que ser empreendedor não é uma opção de vida, mas uma missão de vida. O empreendedor não arrisca apenas o seu futuro, mas também o de todos aqueles que estão à sua volta, que trabalham para o seu sucesso e dependem de suas atitudes e decisões. Empreendedores são responsáveis pelo desenvolvimento de uma empresa, de uma cidade, de uma região, enfim, pela construção de uma nação. O papel social talvez seja o mais importante que o empreendedor assume em toda a sua vida (DORNELAS, 2008, p. 217).

Competências e características do empreendedor

Na visão de Dolabela (1999, p. 25), o que faz um empreendedor de sucesso é um conjunto de atitudes e comportamentos que o predispõem a ser criativo, a identificar a oportunidade, a saber, agarrá-la. E a encontrar e gerenciar os recursos necessários para transformar a oportunidade em um negócio lucrativo. E o principal conhecimento do empreendedor não está nos livros, mas à sua volta, nas pessoas, no mercado, no mundo. Assim, estar preparado para adquirir conhecimentos significa: saber identificar aquilo de que se precisa no momento próprio e na intensidade adequada; saber assimilá-lo e, o mais importante, saber aplicá-lo.



RELISE

219

Em um estudo sistemático, as características empreendedoras estão cada vez mais ligadas a habilidades gerenciais do que a fatores hereditários. Evidente que fatores hereditários e de comportamento jamais devem ser ignorados, pois certos fatores comportamentais certamente facilitarão o desenvolvimento das habilidades empreendedoras em ambiente organizacional, de acordo com Gomes Filho (2004, p. 33).

Segundo Zarifian (2001), para ser identificada e compreendida, a competência do indivíduo precisa ser observada na ação. A maneira como o sujeito articula seus recursos para enfrentar situações de trabalho e de sua vida pessoal resulta na expressão da mesma. Já Lenzi (2008, p. 46) afirma que “assim como uma pessoa pode lapidar suas próprias competências, um empreendedor pode construir e adequar suas individualidades a fim de criar uma competência empreendedora”.

Analogamente para Sveiby (1998, p.42), as competências de um indivíduo são constituídas por cinco elementos interdependentes:

- a) Conhecimento Explícito: Conhecimento dos fatos. É adquirido principalmente pela informação.
- b) Habilidade: Arte de “saber fazer”. Envolve uma proficiência prática e é adquirida, sobretudo, por treinamento e prática.
- c) Experiência: A experiência é adquirida principalmente pela reflexão sobre erros e sucessos passados.
- d) Julgamento de valor: Os julgamentos de valor são percepções sobre o que o indivíduo acredita estar certo. Eles agem como filtros conscientes e inconscientes para o processo de saber de cada indivíduo.
- e) Rede social: a rede social é formada pelas relações do indivíduo com outros indivíduos dentro de um ambiente e uma cultura.

Siqueira (2005, p.25) relata que essas indagações devem criar um estágio inicial que estimule as habilidades dos indivíduos e o alinhamento aos valores e normas da organização, que ditam as diretrizes e princípios éticos na organização. É fundamental para isso, buscar soluções criativas para os problemas atuais; programar e integrar novas metodologias e ferramentas nos processos atuais; experimentar, construir protótipos e realizar projetos-piloto



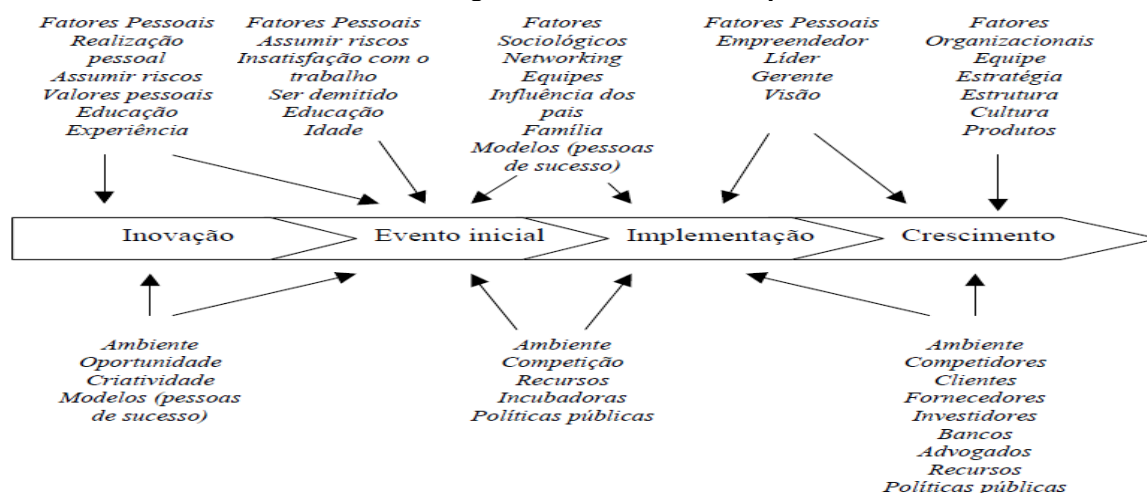
RELISE

220

para construir competências para o futuro; e importar e absorver metodologias e tecnologias externas.

De acordo com Dornelas (2001), a decisão de se tornar empreendedor pode acontecer aparentemente, por acaso, mas isso é um equívoco. Na realidade fatores externos, ambientais e sociais, aptidões pessoais e outros fatores geram um evento que possibilita o início de um novo negócio, conforme figura 1.

Figura 1 - O Processo empreendedor



Fonte: Dornelas (2001, p.21); adaptado de Karutko & Hodgetts (1994, p. 43)

É interessante ainda destacar alguns mitos sobre os empreendedores, identificados por Dornelas (2008, p.19), existindo vários, mas três em especial devem ser analisados com mais atenção. O primeiro mito “empreendedores são natos, nascem para o sucesso”, sendo que a literatura demonstra que na realidade “a maioria dos empreendedores nasce com um certo nível de inteligência, empreendedores de sucesso acumulam habilidades relevantes, experiências e contatos com o passar dos anos” e que a sua “capacidade de ter visão e perseguir oportunidades aprimora-se com o tempo”.

O segundo mito indica que “empreendedores são ‘jogadores’ que assumem riscos altíssimos”, o que é contradito, pois os empreendedores,



RELISE

221

“tomam riscos calculados, evitam riscos desnecessários, compartilham o risco com outros e dividem o risco em ‘partes menores’”. E um terceiro mito, propõe que “os empreendedores são ‘lobos solitários’ e não conseguem trabalhar em equipe, e os fatos trazem que “são ótimos líderes, criam times/equipes e desenvolvem excelente relacionamento no trabalho com colegas, parceiros, clientes, fornecedores e muitos outros” (DORNELAS, 2008, p.19).

METODOLOGIA

Caracterizações da pesquisa

Para alcançar os objetivos propostos pelo trabalho foi realizada uma pesquisa de caráter descritivo que, segundo Vergara (2000), é aquela que apresenta características de determinada população ou fenômeno e possibilita correlacionar variáveis e definir sua natureza. Sendo assim, o trabalho buscou investigar, descrever, observar e compreender as características pessoais.

Universo da pesquisa

O universo de pesquisa foi composto por uma incubadora universitária, onde se concentram empresas incubadas em desenvolvimento. Constituído por uma pesquisa de campo com fundadores das empresas incubadas. A pesquisa se deu na incubadora Pulsar da UFSM- RS, criada em 2016, sendo realizada a pesquisa com 10 empresas incubadas.

A incubadora tem por objetivo, oferecer maturidade e cultura empreendedora, acesso ao mercado. Provendo por sua vez, assistência técnica e gerencial que oportuniza a criação e desenvolvendo de *networking*, demonstrando responsabilidade em ajudar com a redução de mortalidade de empresas nascentes, contribuindo com um papel de fortalecimento e



RELISE

222

desenvolvimento de ideias viáveis que oportuniza soluções e agregam valor a sociedade.

Além disso, a incubadora contribui na geração de avanços tecnológicos para o desenvolvimento econômico regional, criando postos de trabalhos qualificados, que proporcionam geração de emprego e renda. Disponibiliza recursos necessários para concretização de ideias que agregam valor, contribuindo na promoção acerca de inventores que procuram suporte em seus negócios em estágio inicial.

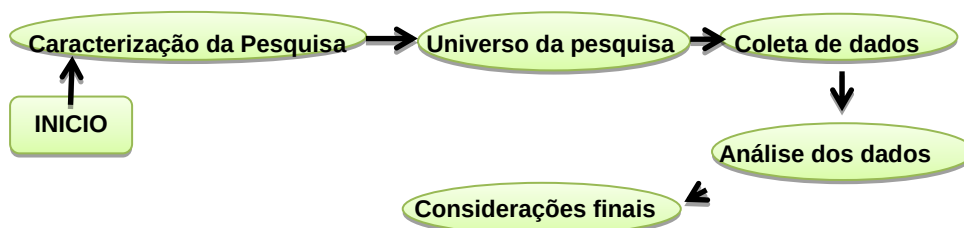
Coleta de dados

A coleta de dados foi a partir de aplicação de um questionário estruturado, além da observação direta que favorece e apresenta uma construção satisfatória de hipóteses, observando fenômenos e comportamentos, determinados por aspectos da realidade.

Análise dos dados

Os dados foram analisados quantitativamente, utilizou-se ferramentas estatísticas, e os resultados apresentados em forma de gráficos e quadros. Para aprofundar o estudo, foi utilizado o embasamento Desk research.

Figura 2 - Caracterização dos Procedimentos do Modelo da Metodologia



Fonte: Elaborado pelos autores

ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Os dados apresentados na análise correspondem a um conjunto de atitudes existentes no sujeito empreendedor, tendo como base de estudos os



RELISE

223

aspectos de gestão e dos resultados das empresas por eles utilizados que permitiu estudar as atitudes, valores, crenças, habilidades e tendências que relatam a interpretação a cada alternativa que mais se adequa a cada um dos gestores, usada como instrumento de avaliação que foram levantados com a pesquisa de campo, tais variáveis de nível individuais, em três partes, sendo eles: perfil dos gestores da incubadora, estrutura comportamental e competências empreendedoras.

Perfil dos gestores da incubadora

A incubadora Pulsar tem totalidade de gestores do gênero masculino com 100%, ainda verificou-se que prevaleceu a faixa etária entre 21 a 30 anos, com 80%, ou seja, jovens que estão mais conectados globalmente por terem crescido num mundo conectado pela internet, que estão conquistando sua independência cada vez mais cedo, demonstrando possuírem competências empreendedoras, extrema capacidade de enfrentar desafios, assumir riscos e responsabilidades, com base em inovação, interligando com grande parte a área de tecnologia.

Quanto à escolaridade dos gestores, predominou 70%, para quem possui ensino superior incompleto, seguida por 30%, em especialização/ Mestrado, pois se trata de uma incubadora universitária com apenas 2 anos de funcionamento para desenvolver sonhos em oportunidades de novos negócios de acadêmicos que tenham vínculo com a universidade, com o objetivo de estimular suas ideias, apoiando futuros empreendedores durante suas primeiras etapas, auxiliando na gestão da empresa para possibilitar o desenvolvimento e crescimento destes empreendimentos, direcionando posicionar estes empreendimentos ao mercado.



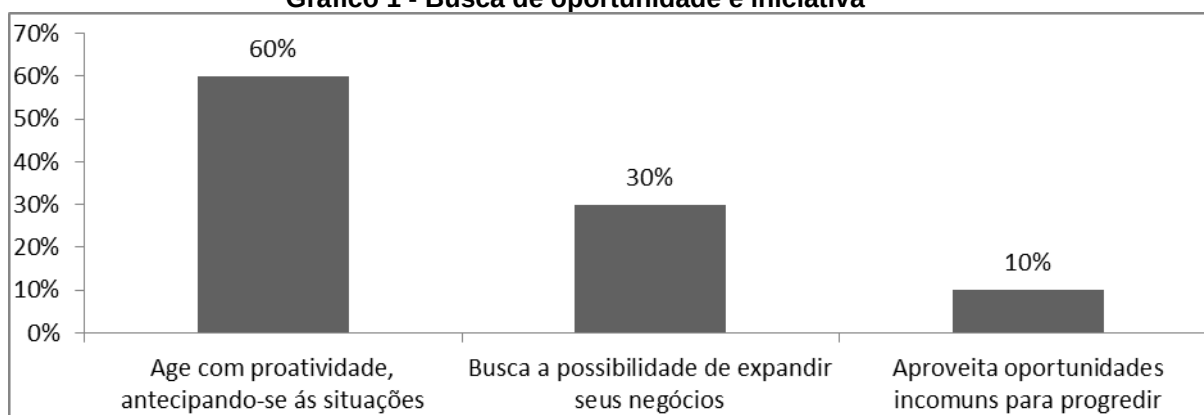
RELISE

224

Estrutural comportamental

O método utilizado no item estrutura comportamental foi uma análise das características do empreendedor, com base nas 10 características do empreendedor utilizadas pela ONU e SEBRAE, classificadas por: conjuntos de realização, planejamento e poder, referente ao conjunto de realização às formas de busca de oportunidade e iniciativa como o empreendedor que desenvolve a capacidade de se antecipar aos fatos e de criar oportunidades de negócios com novos produtos e serviços, percebeu-se que a maioria 60%, destaca a ação com proatividade, antecipando-se às situações como elemento fundamental nesta categoria, gráfico 1.

Gráfico 1 - Busca de oportunidade e iniciativa



Fonte: Pesquisa de campo dos autores

No que se refere à análise das características do empreendedor, ao conjunto de realização às formas de persistência, ou seja, como o empreendedor desenvolve a habilidade de enfrentar obstáculos para alcançar o sucesso, percebeu-se que este item destaca com 40 % que a reavaliação e insiste ou muda seus planos para superar objetivos, seguido de 40% do item não desiste diante de obstáculos, como elementos fundamentais nesta categoria gráfico 2.

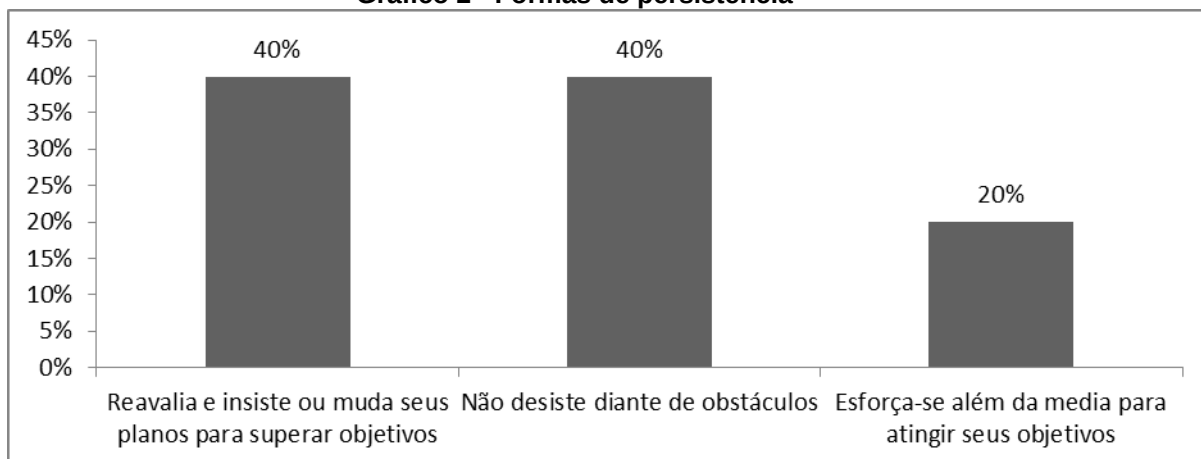
]



RELISE

225

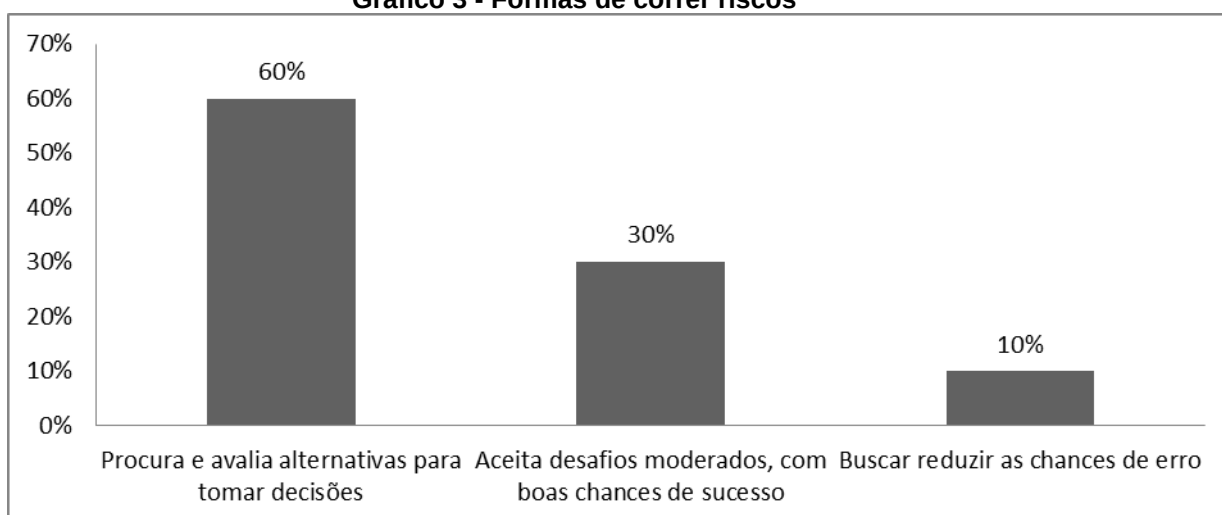
Gráfico 2 - Formas de persistência



Fonte: Pesquisa de campo dos autores

A respeito da análise das características do empreendedor, referente ao conjunto de realização às formas de correr riscos calculados, qual seja, de como o empreendedor que desenvolve a disposição de assumir desafios e responder por eles, percebeu-se que a totalidade de 60%, no item que procura e avalia alternativas para tomar decisões como elemento fundamental nesta categoria, gráfico 3.

Gráfico 3 - Formas de correr riscos



Fonte: Pesquisa de campo dos autores

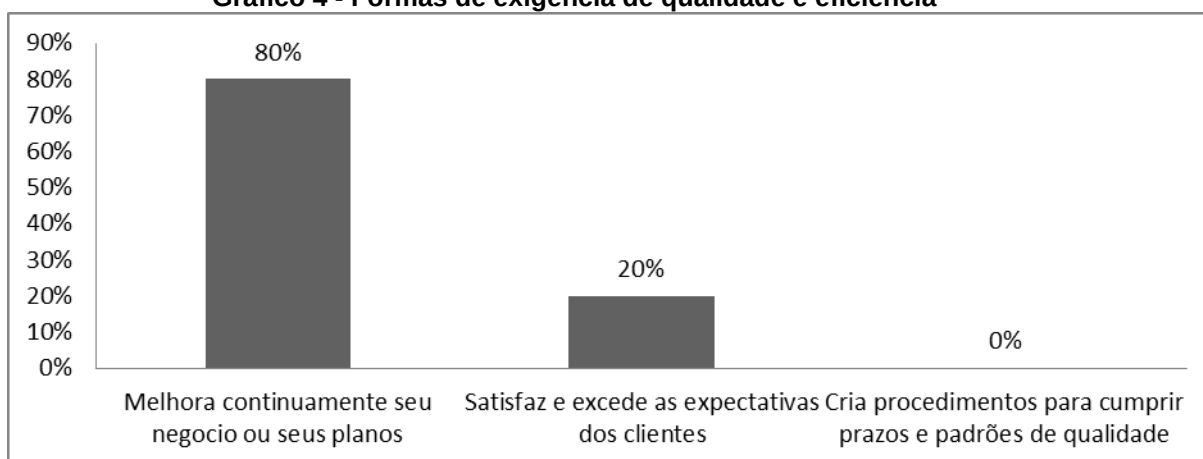


RELISE

226

No que tange à análise das características do empreendedor, referente ao conjunto de realização das formas de exigência de qualidade e eficiência, e como o empreendedor se relaciona com a disposição e a inclinação para fazer sempre mais e melhor, predominou-se em 80%, o quesito empregado, onde melhora continuamente seu negócio ou seus planos como elemento fundamental nesta categoria, gráfico 4.

Gráfico 4 - Formas de exigência de qualidade e eficiência



Fonte: Pesquisa de campo dos autores

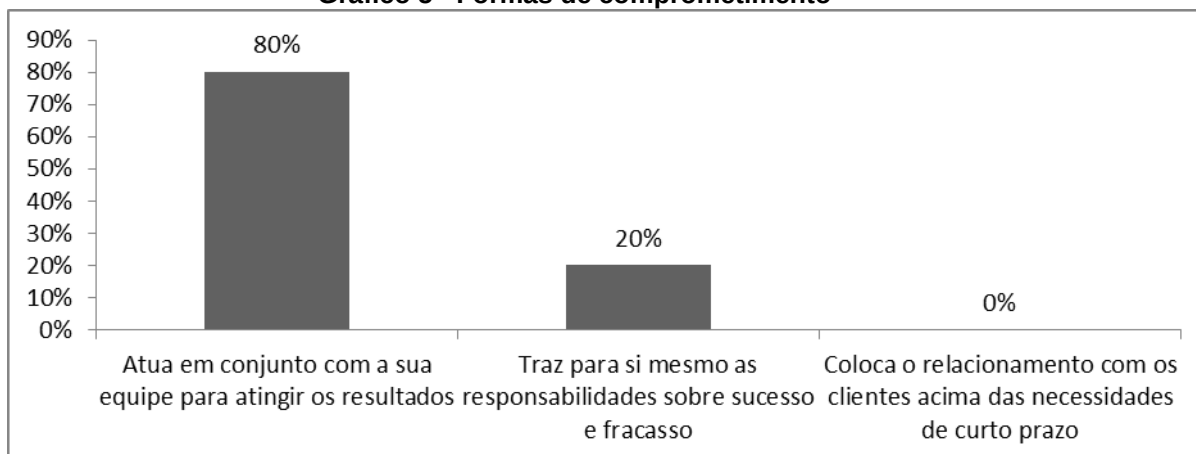
Na análise das características do empreendedor, relacionado ao conjunto de realização das formas de comprometimento, de como o empreendedor envolve sacrifício pessoal, colaboração com os funcionários e com os clientes, totalizando com 80%, no item que atua em conjunto com a sua equipe para atingir os resultados como elemento fundamental nesta categoria, gráfico 5.



RELISE

227

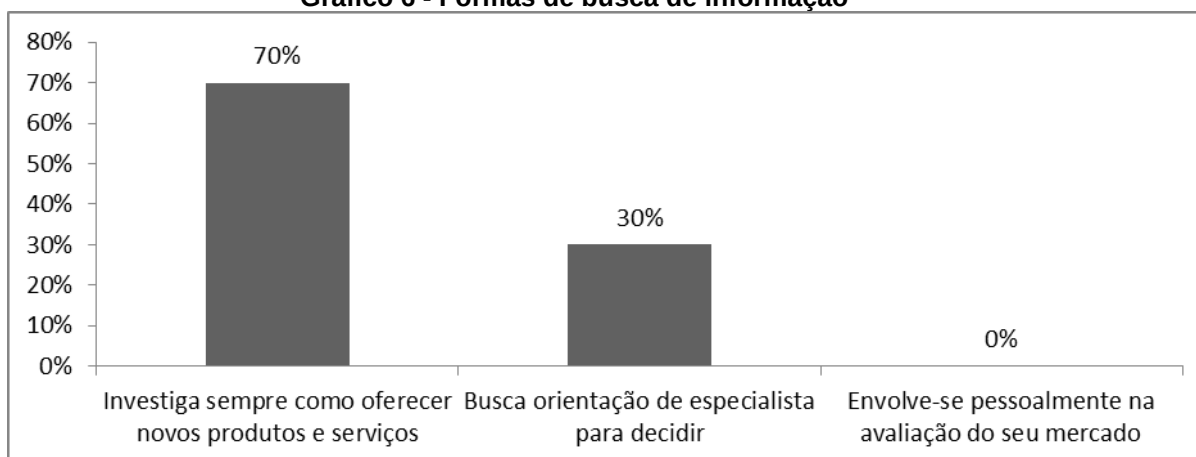
Gráfico 5 - Formas de comprometimento



Fonte: Pesquisa de campo dos autores

No que se relaciona à análise das características do empreendedor, referente ao conjunto de planejamento das formas que busca a informação do conjunto de planejamento, ou seja, como o empreendedor desenvolve a atualização constante de dados e informações sobre clientes, fornecedores, concorrentes e sobre o próprio negócio. Averiguou-se que 70%, investiga sempre como oferecer novos produtos e serviços, gráfico 6.

Gráfico 6 - Formas de busca de informação



Fonte: Pesquisa de campo dos autores

Quanto às formas de estabelecimento de metas, de como o empreendedor estabelece objetivos que sejam claros para a empresa, tanto em longo como em curto prazo, fornecedores, concorrentes e sobre o próprio

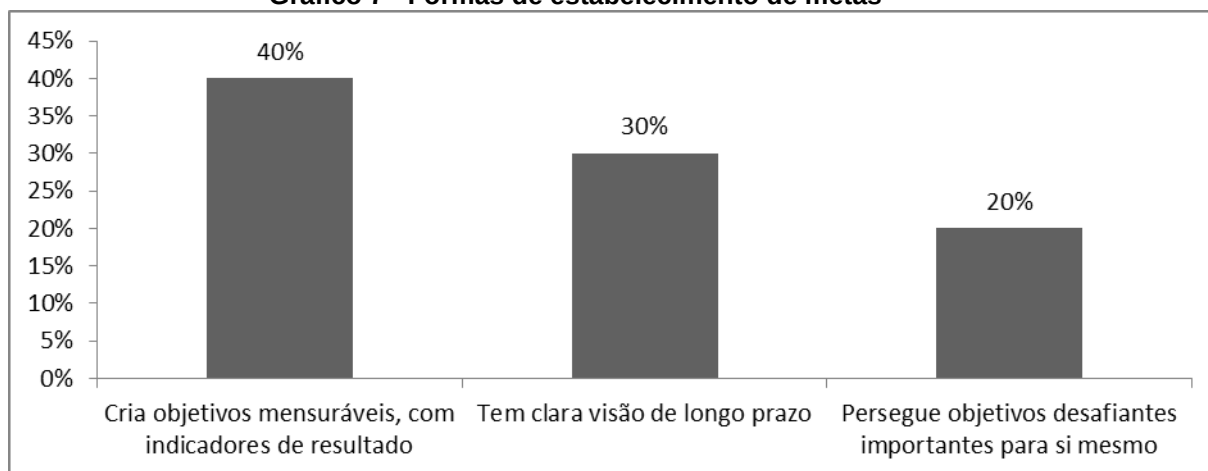


RELISE

228

negócio. Verificou-se nesse aspecto que 40%, destacaram criar objetivos mensuráveis, com indicadores de resultado como elemento fundamental nesta categoria, gráfico 7.

Gráfico 7 - Formas de estabelecimento de metas



Fonte: Pesquisa de campo dos autores

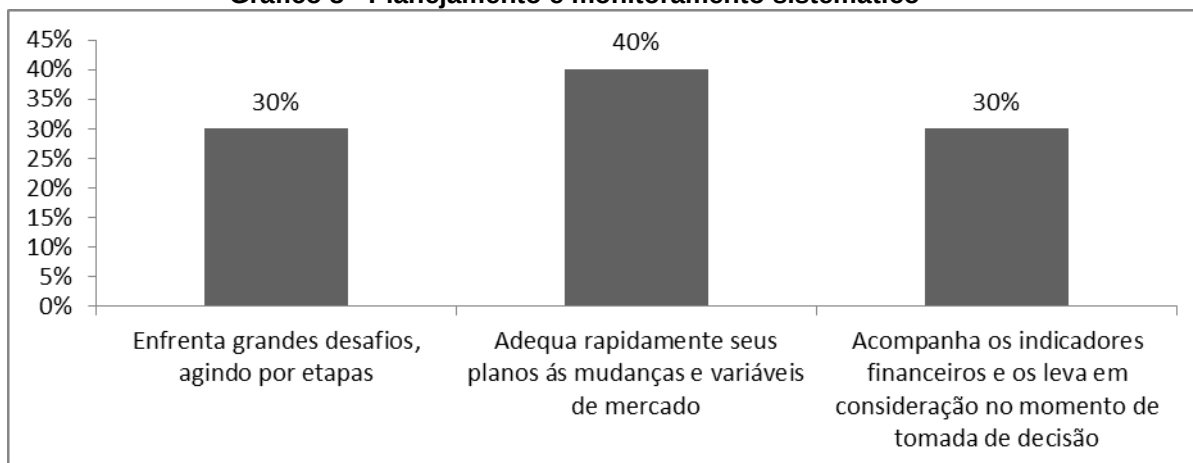
Na análise das características do empreendedor, referente ao conjunto de planejamento das formas de planejamento e monitoramento sistemáticos de como o empreendedor desenvolve a organização de tarefas de maneira objetiva, com prazos definidos, a fim de que possam ter os resultados medidos e avaliados. Percebeu-se nos dados da pesquisa de campo, que este item 40% que adequa rapidamente seus planos às mudanças e variáveis de mercado, como elemento fundamental nesta categoria, gráfico 8.



RELISE

229

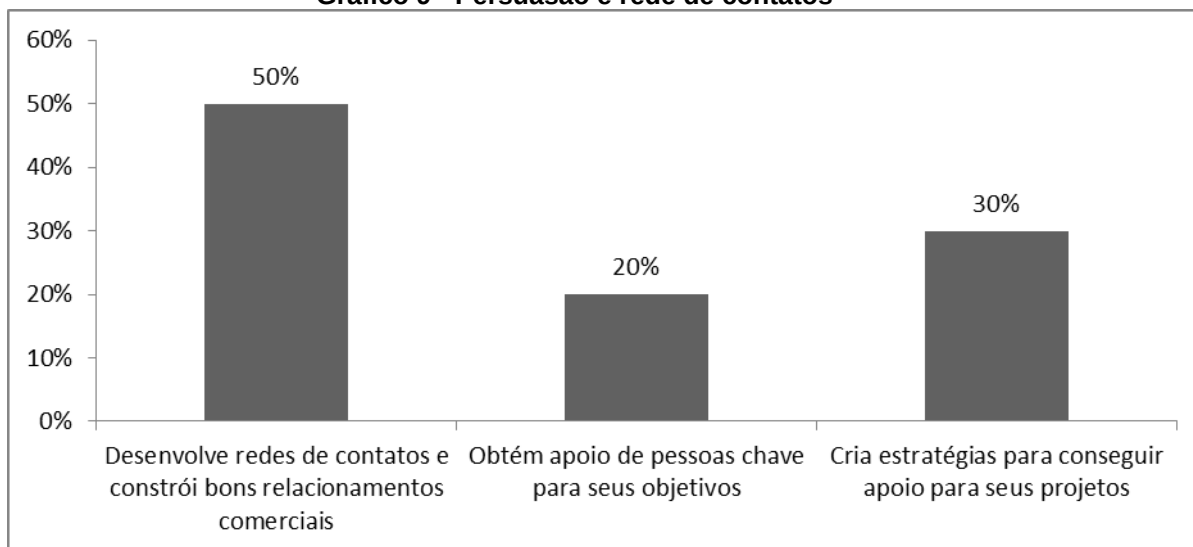
Gráfico 8 - Planejamento e monitoramento sistemático



Fonte: Pesquisa de campo dos autores

Quanto às características do empreendedor, referente ao conjunto de poder, que inclui as formas de persuasão e rede de contatos, de como o empreendedor engloba o uso de estratégia para influenciar e persuadir pessoas e ainda de como se relaciona com pessoas chave que possam ajudar a atingir os objetivos do seu negócio, identificou-se com 50%, no item que desenvolve redes de contatos e constrói bons relacionamentos comerciais, como elemento fundamental nesta categoria, gráfico 9.

Gráfico 9 - Persuasão e rede de contatos



Fonte: Pesquisa de campo dos autores

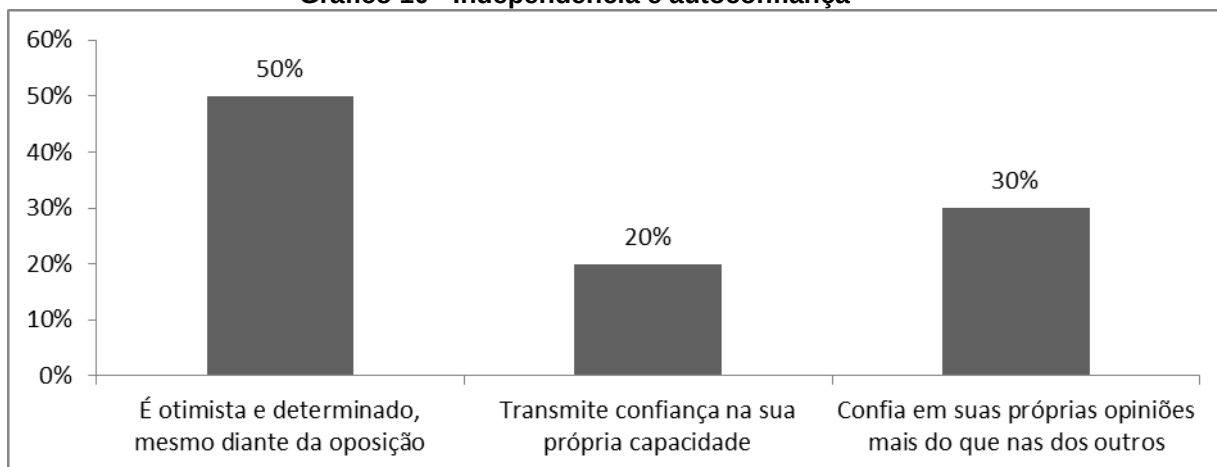


RELISE

230

No que se relacionam às características do empreendedor, sobre o conjunto de poder, das formas de independência e autoconfiança, mais especificamente de como o empreendedor desenvolve a autonomia para agir e manter sempre a confiança no sucesso percebeu-se que 50% nesse item que é otimista e determinado, mesmo diante da oposição, gráfico 10.

Gráfico 10 - Independência e autoconfiança



Fonte: Pesquisa de campo dos autores

Os traços da personalidade e as características podem ser referências para fundamentar a identificação do perfil do empreendedor nas pessoas que buscam programar seus negócios. Segundo Gomes Filho (2004, p. 33), o empreendedor se familiariza com as características apresentadas no quadro 2, fazendo o embasamento da pesquisa:



RELISE

231

Quadro 2 : CARACTERÍSTICAS DE UM EMPREENDEDOR

Busca de oportunidade e iniciativa	Capacidade de se antecipar aos fatos e criar novas oportunidades de negócios; desenvolver novos produtos e serviços; propor soluções inovadoras e criativas; ter necessidade de realização.
Persistência	Enfrentar os obstáculos decididamente, buscando o sucesso a todo custo, mantendo ou mudando as estratégias, de acordo com as situações; considerando o fracasso como sinônimo de desafio e de aprendizagem, procurando enxergar o lado positivo das adversidades.
Correr riscos calculados	Disposição de assumir desafios ou riscos moderados e responder pessoalmente por eles; ousar na execução de um empreendimento novo.
Exigência de qualidade e eficiência	Decisão de fazer sempre mais e melhor, buscando satisfazer ou superar as expectativas de prazos e padrões de qualidade; ter visão de futuro.
Comprometimento	Fazer sacrifício pessoal ou despendar esforço extraordinário para completar uma tarefa; colaborar com os subordinados e até mesmo assumir o lugar deles para terminar um trabalho; esmerar-se para manter os clientes satisfeitos e colocar a boa vontade a longo prazo acima do lucro a curto prazo; crer no que faz.
Busca de informações	Buscar pessoalmente obter informações sobre clientes, fornecedores ou concorrentes; investigar pessoalmente como fabricar um produto ou prestar um serviço; consultar especialistas para obter assessoria técnica ou comercial; aprender indefinidamente, conhecer o ramo em que atua; criar situações para obter <i>feedback</i> sobre seu comportamento e saber utilizar tais informações para o aprimoramento próprio.
Estabelecimento de metas	Assumir metas e objetivos que representem desafios e tenham significado pessoal; definir com clareza e objetividade as metas de longo prazo; estabelecer metas de curto prazo mensuráveis; ser orientado para resultados, para o futuro; lutar contra padrões impostos.
Planejamento e monitoramento sistemáticos	Planejar dividindo tarefas de grande porte em sub-tarefas com prazos definidos; revisar constantemente seus planos, considerando resultados obtidos e mudanças circunstanciais; manter registros financeiros e os utilizar para tomar decisões; ter aversão ao rotineiro.
Persuasão e rede de contatos	Utilizar estratégias para influenciar ou persuadir os outros; utilizar pessoas-chave como agentes para atingir seus objetivos; atuar para desenvolver e manter relações comerciais; mostrar aos outros que todos podem ganhar com suas ideias; formar equipes de trabalho; ser líder determinado e eficaz.
Independência e autoconfiança	Buscar autonomia em relação a normas e procedimentos; manter seus pontos de vista mesmo diante da oposição ou de resultados desanimadores; expressar confiança na sua própria capacidade de complementar uma tarefa difícil ou de enfrentar desafios; ser otimista; acreditar muito em suas ideias e saber que é capaz de colocá-las em prática; ser intuitivo e analítico.

Fonte: Gomes Filho (2004, p. 33).



RELISE

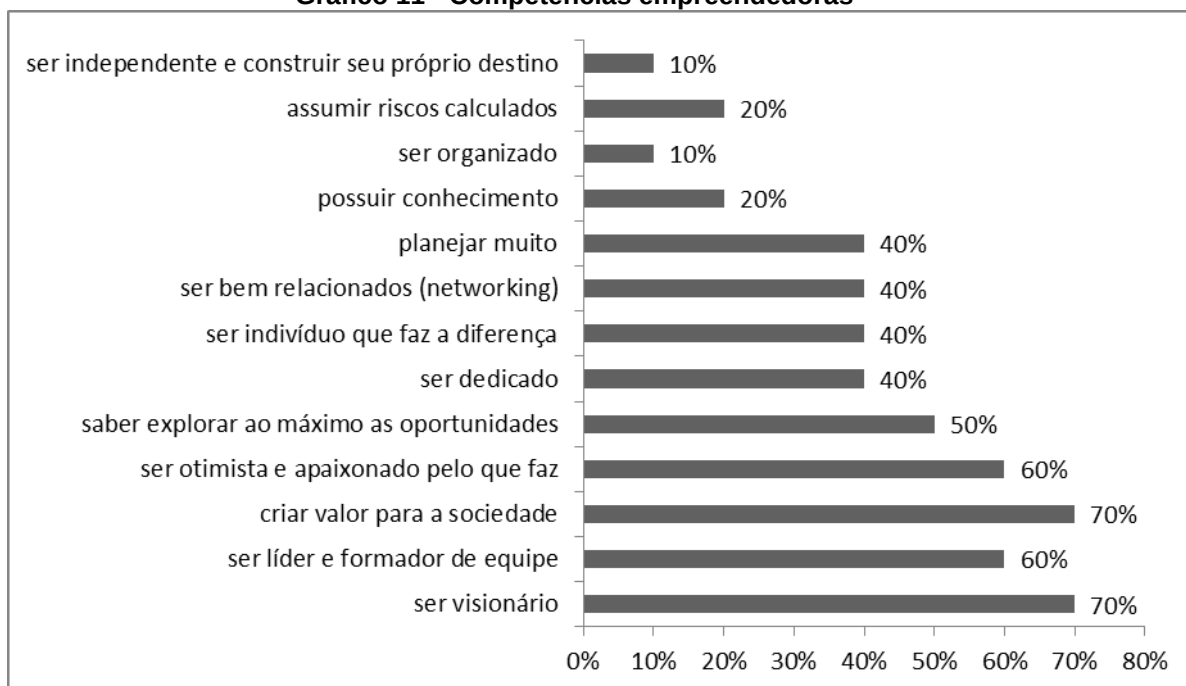
232

ANÁLISE DAS COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS

O empreendedorismo se constitui em um conjunto de comportamentos e de hábitos que podem ser adquiridos, praticados, ao submetê-los a um programa de capacitação adequado ou com experiências vivenciadas com o passar do tempo, que por sua vez, adquire-se no aperfeiçoamento de habilidades necessárias, que todo empresário deve possuir ou dominar para ser bem sucedido, de forma a torná-lo capaz de gerenciar/administrar e aproveitar oportunidades, melhorar processos e reinventar/inventar negócios lucrativos, que ofereçam soluções e valor para a sociedade.

As mais relevantes, entre 13 competências empreendedoras segundo Dornelas (2008, p.17-18), diagnosticadas na incubadora Pulsar, com gestores, bem como as seis competências mais relevantes, que um líder deve ter para gerenciamento de determinado empreendimento, estão apresentadas no gráfico 11.

Gráfico 11 - Competências empreendedoras



Fonte: Pesquisa de campo dos autores



RELISE

233

Os resultados demonstraram como grande destaque para competências como ser visionário com 70%, um líder que vê em problemas, possíveis soluções, possíveis oportunidades e formas de se ganhar dinheiro com determinado problema. A importância de ser um líder e formador de equipe com 60%, sendo essencial para execução de processos como uma cabeça central que tenha visão do negócio, pré-disposto a oferecer orientação aos membros da equipe, garantindo e tornando oportuno o envolvimento, crescimento, prosperidade e cumprimento de papéis, provendo um ambiente de criatividade e proativo a inovações.

Criar valor para a sociedade com 70%, sistematizando por sua vez, como importância na contribuição econômica significativa e de extrema importância na geração de postos de empregos, geração de renda, participativo e envolvido no desenvolvimento de estratégias que ofereça mensuráveis soluções ou melhoria de vida ao indivíduo. Ser otimista e apaixonado pelo que faz com 60%, particularmente no estágio inicial do projeto, ao decidir por uma ideia que pensa que seja grande importância, que segundo a literatura diz que é necessário deixar o medo e insegurança de lado e acreditar na capacidade de criação, iniciativa podendo chegar a auto realização.

Saber explorar ao máximo as oportunidades com 50%, pois o indivíduo necessita ver e saber aproveitar boas oportunidades. Ser dedicado com 40% é um processo de desafio, dispor de energia em qualquer projeto que tenha um propósito.

Para Dornelas (2005, p.17), o empreendedor de sucesso possui características extras, além dos atributos do administrador, e alguns atributos pessoais que, somados a características sociológicas e ambientais, permitem o nascimento de uma nova empresa. De uma ideia, surge uma inovação, e



RELISE

234

desta, uma empresa. Segundo o autor, as características dos empreendedores de sucesso são apresentadas no Quadro 3.

Quadro 3: Características dos empreendedores de sucesso

Características	Descrição das Características
São visionários	Eles têm a visão de como será o futuro para seu negócio e sua vida, e o mais importante: eles têm 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 idéia abstrata, em algo concreto, que funciona, transformando o que é possível em realidade (Kao,1989; Kets 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 idéias são daqueles que as vêem primeiro, por sorte ou acaso. Para os visionários (os empreendedores), as boas idéias são geradas daquilo que todos conseguem ver, mas não identificaram algo prático para transformá-las em oportunidade, por meio de dados e informação. Para Schumpeter (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 um 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 ímpar 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 autodeterminados, 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 à 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 o dinheiro é consequência do sucesso dos negócios.



RELISE

235

São líderes e formadores de equipes	Os empreendedores têm 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 obter 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 negócios até a apresentação do plano a investidores, definição das estratégias de marketing do negócio etc., sempre tendo como base a forte visão de negócio que possuem.
Possuem conhecimento	São sedentos pelo saber e aprendem continuamente, pois sabem que quanto maior o domínio sobre um ramo de negócio, maior é sua chance de êxito. Esse conhecimento pode vir da experiência prática, 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.

Fonte: Dornelas, 2008, p. 17-18.

De uma visão geral, os gestores destacaram por ordem de importância as atividades mais relevantes para a empresa, dentre elas estão como atividades para planejar ações operacionais e tecnológicas seguido de definir metas globais e definir sua missão e visão para a empresa, por se tratarem de empresas de tecnologia, que estão em estágio inicial.



RELISE

236

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo demonstrou uma nova concepção sobre competências analisadas no pilar central, tal este o gestor, reestruturando uma trajetória entre alternativas que mais foram evidenciadas de cada competência levantada, que por sua vez, estes gestores os destacaram maior relevância ao conjunto de características que correspondem diferentes tipos de personalidades presentes em um sujeito empreendedor, percebendo assim, a existência de diversidade e convergência sobre que alternativa de análise em cada item de competência analisada obteve maior relevância. A instrumentação se deu através de saberes e capacidades que mais se assemelharam a cada perfil. Neste sentido, torna-se a abordagem da pesquisa construtiva, pois analisa o instrumento central, no caso o próprio empreendedor, sendo pilar de sustentação de cada negócio.

Distingue-se que empreendedores que apresentam em seu perfil a vitalidade e capacidade de identificar oportunidades atrativas e que possuem potencial para gerar lucratividade e por sua vez procuram agir rapidamente agarrando-as para desenvolver e torná-las melhor oportuna, cria uma conquista para transmitir e contribuir em sofisticadas experiências a si próprio, que possibilitam promover perspectivas de aperfeiçoamentos, proporcionando a chance de experiências valiosas que muitas vezes enfatizam-se desafiando o desconhecido.

O trabalho obteve por sua vez, um retorno potencial e informativo acerca de métodos utilizados para o crescimento e desenvolvimento de negócios incubados pela incubadora Pulsar da UFSM-RS, acerca de aplicação de questionários aos gestores de empreendimentos incubados, tendo como prioridade avaliar atitudes e comportamentos e competências utilizadas pelos mesmos em seus empreendimentos.



RELISE

237

Pode se concluir pelas circunstâncias que não há um só determinado perfil para ser empreendedor e se destacar nos negócios, mas que sim com muita perseverança, autodisciplina, que há habilidades que são adquiridas e aprendidas com o desenvolver do tempo. Simplificando que o tempo proporciona experiências vividas em erros e acertos que elevam ao um degrau de sabedoria, criando e desempenhando o crescimento de conduzir novas experiências.

Em última análise, pode-se observar que empreendedores, são indivíduos que se destacam por terem visão, que é adquirido com a experiência e criarem valor à sociedade através de criarem novos postos de trabalho e renda a região onde estão inseridos, disponibilizando ao mercado novas soluções e oportunidades, o que foi destacado com grande relevância na análise de dados. Ou seja, profissionais que gostam de trabalhar na área de execução, atuarem em conjunto com a sua equipe para atingir os resultados, se relacionarem com a disposição e a inclinação para fazer sempre mais e melhor, estabelecer sempre objetivos que sejam claros para a empresa.

REFERÊNCIAS

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE ENTIDADES PROMOTORAS DE EMPREENDIMIENTOS INOVADORES. Estudo de impacto econômico: segmento de incubadoras de empresas do Brasil / Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores. – Brasília, DF: ANPROTEC : SEBRAE, 2016. Disponível em:<http://www.anprotec.org.br/Relata/18072016%20Estudo_ANPROTEC_v6.pdf> acesso em 15/05/2017.

BUENO, Wilson da Costa. Comunicação Empresarial: teoria e pesquisa. Barueri, SP: Manole, 2003.

DRUCKER, P. F. Inovação e espírito empreendedor: práticas e princípios. São Paulo: Pioneira, 1998.

DOLABELA, F. O segredo de Luísa. São Paulo: De Cultura, 2006.

Revista Livre de Sustentabilidade e Empreendedorismo, v. 3, n. 5, p. 212-238, set-out, 2018
ISSN: 2448-2889



RELISE

238

DORNELAS, J. C. A. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

DORNELAS, J. C. A. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

DORNELAS, J. C. A. Planejando incubadoras de empresas: como desenvolver um plano de negócios para incubadoras. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

ENDEAVOR. 6 Ferramentas para fazer seu Planejamento Estratégico em 2017. Por Redação. Disponível em: <<https://endeavor.org.br/ferramentas-planejamento-estrategico/>> acesso em 27/10/2017.

ENDRES, Veridiane. As 10 Características de um Empreendedor de Sucesso, segundo ONU e SEBRAE. Disponível em: <<http://www.digai.com.br/2015/07/10-caracteristicas-de-um-empreendedor-de-sucesso-segundo-onu-e-sebrae/>> acesso em 27/08/2017.

GOMES FILHO, A. C. Qualidade e Empreendedorismo em unidades de informação: uma proposta integrada. Guarapuava: Ed. UNICENTRO, 2004.

HISRICH, Roberto D. Empreendedorismo. Porto Alegre: Brookman, 2009.

LENZI, F. C. Os empreendedores corporativos nas empresas de grande porte: um estudo da associação entre tipos psicológicos e competências empreendedoras. 2008. 182 f. Tese (Doutorado em Administração), Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo FEA/USP, 2008.

SIQUERA, Marcelo Costa. Gestão estratégica da informação. Rio de Janeiro: Brasport, 2005.

SVEIBY, K.E. A Nova Riqueza das Organizações. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

VERGARA, Sylvia C. Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

ZARIFIAN, P. Objetivo competência: por uma nova lógica. São Paulo: Atlas, 2001.