

Educação Empreendedora na Perspectiva de David McClelland. *ENTREPRENEURSHIP EDUCATION IN THE PERSPECTIVE OF DAVID MCCLELLAND*

Leite, Emanuel Pós Dr^o em Inovação e Empreendedorismo – professor da Universidade de Pernambuco – UPE emanueleite@hotmail.com
Bezerra Correia, Ericê Dr^o em Geografia – professor da Universidade de Pernambuco – UPE ericecorreia@gmail.com

INFORMACIÓN

Recepción: 03-08-2014
Aceptado: 17-09-2014
Publicación: 30-09-2014

RESUMO

A criação do auto - emprego constitui um elemento essencial para vencer o fantasma do desemprego. Os empreendedores promovem a geração de empreendimentos que ofertam produtos/serviços, mas também representam um exemplo vivo de que é possível propiciar aos jovens a alternativa de ser um empreendedor ao invés de ser empregado. As novas empresas têm sido muito mais eficazes em aproveitar as novas oportunidades proporcionadas pelo avanço tecnológico onde seus empreendedores optaram não pelo primeiro emprego e sim pela primeira empresa consonância com as proposta de uma educação empreendedora. A educação empreendedora pode promover surgimento de uma cultura empreendedora e criar um ambiente favorável à implantação de um programa de educação empreendedora como mecanismo de reforço do potencial espírito empreendedor, fornecer informação relevante e serviços de apoio, de modo a encorajar a criação e crescimento de start-up. Para que isso possa realizar a educação precisa reforçar ações na área da educação e a formação em empreendedorismo, facilitar a transferência de propriedade, rever a legislação relativa às falências e melhorar os procedimentos relativos ao cancelamento e reestruturação das empresas.

PALAVRAS – CHAVES: Educação, Empreendedor, Emprego, Desemprego, Empresas, Oportunidades.

ABSTRACT:

The creation of self - employment is a key element to overcome the specter of unemployment. Entrepreneurs promote the generation of enterprises that offer products / services, but also represent a living example that it is possible to provide young people the alternative of being an entrepreneur instead of being employed. The new companies have been much more effective in taking advantage of new opportunities offered by technology entrepreneurs chose not where his first job at first but now consistent with the proposal for an entrepreneurial education. Entrepreneurial education can promote the emergence of an entrepreneurial culture and create a supportive environment for implementing a program of entrepreneurship education as a mechanism for strengthening the spirit entrepreneurial potential, provide relevant information and support services, to encourage the creation and growth of start -up. For that to make education needs to strengthen actions in education and training in entrepreneurship, facilitate the transfer of ownership, revise bankruptcy laws and improve procedures relating to cancellation and restructuring of companies.

KEY - WORDS: Education, Entrepreneur, Employment, Unemployment, Companies, Opportunities.

RESUMEN:

La creación de la auto - empleo es un elemento clave para superar la amenaza del desempleo. Los empresarios promueven la generación de empresas que ofrecen productos / servicios, sino que también representan un ejemplo vivo de que es posible ofrecer a los jóvenes la alternativa de ser un empresario en lugar de ser empleados. Las nuevas empresas han sido mucho más eficaz en el aprovechamiento de las nuevas oportunidades que ofrecen los empresarios tecnológicos optó por no donde su primer trabajo al principio, pero ahora es coherente con la propuesta de una educación emprendedora. La educación empresarial puede promover la aparición de una cultura empresarial y crear un entorno favorable para la implementación de un programa de educación empresarial como mecanismo para fortalecer el espíritu potencial empresarial, proporcionar información y servicios de apoyo pertinentes, para fomentar la creación y el crecimiento de empresas en marcha. Por eso para hacer la educación debe fortalecer las acciones en materia de educación y formación en el espíritu empresarial, facilitar la transferencia de propiedad, revisar la legislación de quiebra y mejorar los procedimientos relativos a la cancelación y reestructuración de empresas.

PALABRAS - CLAVE: Educación, Emprendedores, Empleo, Desempleo, Compañías, Oportunidades.

Emmanuelle Leite - Mestranda em Antropologia - Universidade Federal de Pernambuco - UFPE - manuvmeite@hotmail.com
Emanuel Leite Junior - Bacharel em Direito - Universidade de Católica de Pernambuco - emmanuel.leite.junior@gmail.com

INTRODUÇÃO

O número de indivíduos que desejam criar o seu próprio negócio cresce dia-a-dia. O fenômeno do empreendedorismo vem se alastrando pelos quatro cantos do mundo, em ritmo cada vez mais alucinante. O candidato a empreendedor tem que vencer uma verdadeira corrida de obstáculos para poder concretizar o sonho de ser dono de seu próprio negócio.

Empreendedores não nascem, eles são formados e desenvolvem sua visão de negócios, sempre tendo em mente o objetivo de fazer o melhor, gerenciam o seu negócio de forma simples, eficiente e eficaz, porém, o sucesso é fruto não somente das práticas de boa gestão e sim de uma postura comportamental fundamentada no espírito empreendedor. Uma atitude mental positiva, firmeza de propósito, a consciência de que o objetivo de qualquer negócio é criar, manter e fidelizar clientes permitem ao empreendedor almejar o sucesso.

A proposta de uma educação empreendedora tem um grande impacto no dia-a-dia dos jovens e permite entre outras coisas, tornar disponível uma grande variedade de bens e serviços para contribuir para qualidades de vida.

No entanto, apesar da visão de uma educação empreendedora ser algo importante para uma opção viável para o desenvolvimento da economia, a sua valorização nos mais diferentes setores governamentais não é muito elevada, contudo com a educação empreendedora espera-se uma mudança nessa percepção. Atualmente a “educação empreendedora”, para além de sua importância em termos econômicos e sociais tem, sobretudo, relevância como fator de desenvolvimento econômico, social e cultural em uma sociedade que precisa muito mais de pessoas que estejam a correr riscos ao criar seu próprio empreendimento do que correr em busca de um emprego.

Há cada vez maior necessidade de empreendedores capazes de criar sustentabilidade no desenvolvimento econômico, que trabalhem em prol da qualidade de vida o que torna a educação empreendedora um instrumento imprescindível que isso seja alcançado.

Esperamos que a leitura deste texto, ao mesmo tempo em que discorre sobre empreendedorismo, desperte, no leitor, a força do espírito empreendedor, como opção de vida. O empreendedorismo será a alternativa profissional para muitos indivíduos no século XXI. Vivemos a Era do poder da informação, dos negócios on-line, da força das idéias audaciosas... E da sorte. A idéia é a nova moeda do mundo empresarial. Quem tem uma idéia, depara-se com duas opções: ou faz o que é necessário para colocá-la em prática, ou arranja muitas desculpas para não o fazer. Esta é única alternativa que pode fazer a pessoa se arrepender para o resto da vida. O empreendedor, criador de empresas, sabe que tentar e falhar é no mínimo aprender. Não chegar a tentar é sofrer a perda incalculável do que poderia ter

conseguido.

Falar de empreendedorismo é falar do ser humano e, por conseguinte, da capacidade nata que ele tem de se moldar, suplantando e transcendendo os limites impostos a ele. É encontrar uma saída, e diga-se, dos empreendedores, uma boa saída para os momentos de crise. É falar de conhecimento, inovação, sabedoria, visão, ousadia, coragem. É falar de ética, de novas possibilidades e caminhos por desvendar. Inovação, criação e experiência de novos saberes, desejos. É acima de tudo falar de futuro. É falar de opções, da possibilidade de se escolher que futuro se quer e que começa a ser planejado no hoje, no agora.

A trilogia dos E's – Empreendedor, Economia e Empreendimento constitui a base filosófica da Educação Empreendedora, pois explica onde e como o empreendedor pode desenvolver o empreendedorismo, identificando suas características comportamentais para criar um empreendimento com sucesso e que fenômenos dentro da economia (mercado) podem gerar a identificação ou criação da oportunidade de negócio.

Urge incentivar o espírito empreendedor entre os trabalhadores do conhecimento para que se tornem empreendedores, criadores de riquezas. Poucos estudos se dedicam à análise da transformação de uma idéia em uma oportunidade de negócio, em um startup, “as indústrias do conhecimento elevado” (serviços profissionais, engenharia, consultoria e assim por diante). O desafio é propiciar aos trabalhadores do conhecimento condições para criarem suas próprias firmas para que sejam bem-sucedidos.

A proposta de uma educação empreendedora ajuda a despertar para uma revolução silenciosa que está a transformar o mundo: a revolução de conectividade, que nos leva a vislumbrar um mundo em que as pessoas estão no mesmo patamar - graças à utilização da tecnologia, que nivela as condições de competitividade entre os países e amplia a integração internacional.

3. Fundamentos Teóricos - Ensino de Empreendedorismo na Perspectiva de McClelland:

Características do Comportamento Empreendedor na visão de McClelland

1) Conjunto de Realização a) busca de oportunidade e iniciativa; b) persistência; c) correr riscos calculados; d) exigência de qualidade, eficiência e eficácia; e) comprometimento.

2) Conjunto de Planejamento: a) busca de informação; b) estabelecimento de metas; e c) planejamento e monitoramento sistemáticos.

3) Conjunto de Poder: a) persuasão e rede de contatos b) independência e autoconfiança.

Quando analisamos as regras que hoje ditam o mercado econômico, percebemos profundas mudanças estruturais, conceituais e formais. O sistema de troca de produtos está cada dia mais inteligente, mais apurado, melhor desenhado e agregando valores e práticas diversas e porque não, universais. Vender hoje requer um nível de especialização e

informação sobre o produto, o serviço e o cliente que nossos ancestrais jamais imaginaram. Conceitos nunca antes pensados pelos primeiros empreendedores e empresários fazem parte hoje do dia a dia da maioria das pessoas, em todo o mundo. Palavras como logística, satisfação do cliente, inovação e criatividade sequer faziam parte do dicionário dos antigos mascates. E essas mudanças provocaram o nascimento e/ou acomodação de padrões, posturas e possibilidades.

Possibilidade. É este o enfoque que vamos tratar, a partir de agora. Novos mercados, formas de gerência e a presença cada vez mais forte e firme de um novo elemento na economia global, o empreendedor, a empreendedora. Esta nova condição de empreendedor (a) promove mudanças na forma de gerenciar e promover os negócios mudando com isso, o mercado e, por conseguinte, a economia onde ele (a) está inserido (a). O importante agora é perceber que vivemos em uma nação onde há muito mais que violência, cerveja e carnaval. Aliás, esses temas estão sendo objetos de iniciativas, idéias e ações empreendedoras.

Percebe-se claramente que os empreendedores devem ter uma verdadeira obsessão por ouvir e entender os desejos e necessidades dos clientes, reagirem rapidamente visando a atender às exigências dos clientes, terem uma estratégia de atendimento bem definida e inspirada no cliente. Podemos afirmar que os 5 P's do empreendedorismo são: paixão, paciência, prudência, prática e perseverança.

4. Educação Empreendedora: bases para o desenvolvimento sustentável:

A expressão educação empreendedora tem no conjunto da economia obriga a uma atuação institucional dirigida à melhoria do seu potencial de desenvolvimento assente, sobretudo no reforço da formação e na tomada de medidas susceptíveis de cobrirem áreas importantes, como por exemplo, as seguintes: a) simplificação e melhoria do quadro administrativo e regulamentar das empresas; b) apoio à internacionalização; c) reforço da competitividade das empresas, melhorando o seu acesso à investigação, à inovação e à formação; d) apoio seletivo aos projetos de investimento na inovação; e e) aposta nas novas tecnologias por forma a promover a aproximação dos diversos parceiros.

Empreendedor é o termo utilizado para descrever a qualquer membro da economia cujas atividades são, de alguma forma, criar, inovar, fugir ao rotineiro, fazer coisas melhores, diferentes, melhorar o existente.

Podemos enfatizar a capacidade do empreendedor para utilizar adequadamente os recursos disponíveis, como aquele que se especializa em assumir a responsabilidade de tomar decisões que tem a ver com a localização e uso de bens, recursos e instruções, é decidir, como um “ágil catador e utilizador de informações, recursos”, capacidade para detectar oportunidades de negócios e aproveitá-las.

É possível identificar o empreendedor como uma pessoa que, além de otimizar os recursos disponíveis e utilizá-los em combinações que maximizam os resultados

factíveis das combinações, “agrega valor” a todo processo ou atividade em que intervem. O empreendedor é uma pessoa capaz de concentrar sua mente em certos aspectos do meio que o rodeia e ignorar outros, o que lhes permite aplicar seu tempo e esforço na busca e materialização de oportunidades. O empreendedor é um alquimista peculiar que toma um sonho particular próprio e o transforma em algo esplêndido e real, pelo que tem “dinamismo criativo”.

Schumpeter (1934), afirma que a inovação se desenvolve a partir da capacidade para empreender, portanto, os empreendedores não são necessariamente capitalistas, administradores ou inventores, já que finalmente se trata de pessoas com uma capacidade para “combinar” os fatores de produção existentes e obter melhores resultados de forma de utilizá-los, fazer e de inovar.

5. Educação Empreendedora e fenômeno do empreendedorismo:

Figura 1 - O Fenômeno do Empreendedorismo e a Educação Empreendedora



Fonte: Schumpeter (1934, 1984 e 1988), Leite (2006)

Então, empreender é algo complicado de definir, já que não se trata somente de uma série de atributos, se não também da forma de utilizá-los para obter o máximo proveito possível dos mesmos.

Os empreendedores da forjados na educação empreendedora; a) procuram continuamente ganhar novas competências provenientes do exterior, através de parcerias ou de aquisições, o Google é um excelente exemplo dessa estratégia. Estas visam capturar conhecimentos, em vez de seguir uma lógica meramente financeira; b) criam mecanismos de reciclagem do conhecimento interno. Seminários e jornais internos, redes informais de especialistas são usados para esse fim; c) descartam rapidamente o conhecimento obsoleto. Com esse objetivo, recrutam permanentemente gente nova com novas idéias, investem na inovação em várias tecnologias em novos espaços periféricos, mas que dinamizam o processo de criação e inovação, criando uma nova realidade nestas localidades (Correia, 2012). Exercem a atitude de curiosidade inovadora permanente; d) em vez de se agarrarem à procura de certeza, tentam primeiro formular as questões cruciais. Não eliminam a ambigüidade. Pelo contrário, trabalham no seio dela, procurando descobrir oportunidades. Sabem que haverá sempre algo novo a descobrir, amanhã; e) ouvem os clientes atuais, mas nem sempre acreditam neles. Muitas vezes dão mais ouvidos aos que não são clientes. E sabem que muitas inovações movem-se mais rapidamente do que a capacidade de encaixe, por parte dos mercados atuais; f)

criam um portfólio de inovação.

6. Não Ria! Eis o meu Plano de Negócios!

Não goze! Eis o meu plano de negócios. A primeira lei dos negócios reza: o seu plano contém o único cenário que não vai acontecer. Preparado para as outras? É preciso antes do que qualquer plano desenvolver nas pessoas o espírito empreendedor.

Os desafios para fazer negócios no Brasil são bem conhecidos. O maior obstáculo, entretanto, é a imprevisibilidade. Administrar uma empresa nesses países é como dirigir um carro de corrida em uma pista desconhecida e com neblina. Os empreendedores devem se antecipar e se adaptar a circunstâncias em constante mutação. Os empreendedores precisam aprender a dominar um conjunto de técnicas de gestão que tornem suas empresas prontas para se adaptar. Precisam reagir rapidamente a crises recorrentes, navegar a despeito da visibilidade limitada e encontrar maneiras de tirar vantagem da turbulência que ameaça os concorrentes menos flexíveis.

O projeto de Deus correu bem nos primeiros anos. Até que apareceram os negócios. Quando primeiro emergiu numa forma reconhecida, na Idade Média, o negócio não era mais do que uma extensão das dimensões sociais da comunidade. A palavra «companhia» deriva do conceito de juntar o pão (do latim cum panis). Mas se carregarmos no botão do fast forward até aos finais do século vinte e carregarmos, depois, no play, vemos uma imagem muito diferente. Complexo, paranóico, anti - social, hierárquico, burocrático, rotina e tenso — algumas destas palavras dizem-lhe alguma coisa?

As formas como os negócios modernos se desenvolveram foram um dos principais erros de Deus. E existe alguma forma de pôr ordem neste caos? Felizmente, acredito que sim. Da mesma forma que as leis universais governam a nossa existência — como a morte e a gravidade —, acredito que uma série de leis universal existe nos negócios. Por exemplo, quase todas as empresas criam um plano de negócios, uma reflexão acerca do presente e do futuro. Imagine que Deus teria acesso ao seu plano. Já o estou a ver, a rir-se que nem um doido: o que você diz do presente já é engraçado, mas as suas previsões para o futuro são muito mais hilariantes. É que Ele já sabe o que vem aí. Isto leva-nos à primeira lei universal: quando tiver completado o seu plano de negócios, ele contém o único cenário que garantidamente não acontecerá.

7. Reconhecer (se) Empreendedor – Reconhecer (se) Empreendedora:

Porém, afinal, o que significa ser empreendedor? Quais são as características, ou melhor, como reconhecer(-se) um empreendedor, uma empreendedora? Uma importante observação de Drucker (1985) sobre o que difere um empreendedor de uma pessoa qualquer.

Mas o que é um empreendedor/criador de empresas? Drucker (1985), alerta que este título não pode ser aplicado

a todo audacioso que inicia um pequeno negócio. Os empreendedores são pessoas que estão simultaneamente criando novos tipos de negócios e aplicando novos e insólitos conceitos administrativos.

O vocábulo *entrepreneur* apresenta algumas dificuldades para ser traduzido para a língua portuguesa, porém podemos afirmar que um empreendedor é um indivíduo que empreende, criativo, arrojado e que procura sempre fazer coisas diferentes. Empreendedores são um dos ativos mais importantes de qualquer economia. Difícil é ser um deles. Empreendedores são ágeis, persistentes e, geralmente, trabalham com um tipo de capital intangível: boas idéias. Empreendedorismo (espírito empreendedor), terra, trabalho e capital são os quatro pilares de uma sociedade fundamentada na livre iniciativa, Leite (2002).

8. Apostolado da Nova Religião do Risco:

“Nada na empresa substitui o risco. Assim como na política, quem não tem coragem não é estadista, é politiquero. Na empresa quem não assume risco não é empreendedor, é burocrata”. A noção de que o futuro reserva aos empreendedores mais do que um exato capricho dos deuses é uma idéia revolucionária. Nada mais foi debatido, nos últimos tempos, do que o traço característico do empreendedorismo, que é sua capacidade de correr riscos calculados.

A quantificação do risco define as fronteiras entre os tempos modernos e o resto da história da humanidade. A velocidade, o poder, a livre movimentação de idéias e capitais e a comunicação instantânea que caracterizam a era do empreendedor teriam sido inconcebíveis, antes que a ciência substituísse a superstição como um baluarte contra os riscos de todos os tipos.

Espírito de empresa e o fenômeno de gostar de assumir riscos. O empreendedor tem de estar preparado para enfrentar no seu dia - a - dia três tendências: exposição a uma era de descontinuidades, arrogância de quantificar o que é impossível quantificar e ameaça do crescimento dos riscos, ao invés da sua capacidade de saber administrá-los.

9. Somente boas idéias não valem nada:

“O artista é aquele que copia bem. O gênio é aquele que rouba as idéias” (Pablo Picasso). O que o empreendedor tem de fazer é trabalhar muito em torno da sua idéia de negócio. E para isso deve buscar informação. As pessoas normalmente pensam que é muito difícil conseguir informação. Mas existe informação em quantidade ilimitada. O mais importante é ter a coragem de abrir a boca e perguntar. Todavia, as pessoas têm medo de revelar sua ignorância.

Um mito que este trabalho identificou é que a micro, pequenas e médias empresas precisam de linha de crédito. A linha de crédito tem trucidado mais empresas que ajudado. O que as empresas necessitam é de informação e que haja um ambiente para o desenvolvimento do negócio. Empreendedor é movido a adrenalina. Ainda se pensa que o empreendedor é um indivíduo calculista, frio e que

só gosta de ganhar dinheiro. Essa visão não é perfeita. Os empreendedores são pessoas apaixonadas pelo seu produto e com grande necessidade de realização.

Há corrente de pensamento que acredita que um empreendedor não se faz, mas já nasce com esse perfil. E há outras que afirmam que se pode treinar qualquer pessoa para ser empreendedor. Estes investigadores defendem a idéia da montagem de um programa de treinamento com um pé em cada uma dessas escolas e partem do pressuposto de que se pode fortalecer o que já existe, mas não criar. Assim, no modelo por eles proposto, uma pessoa que já tenha as características básicas de um empreendedor, pode ser fortalecida.

À medida que as empresas crescem é comum se tornarem vítimas dos mesmos erros que seus administradores censuram em empresas maiores ou mais antigas. Os seis erros mais freqüentes. É preciso evitá-los e eliminá-los sempre que ocorram para não comprometer o futuro da empresa. Os erros são os seguintes: a) gerir por atividade; b) desequilíbrio nas contas; c) especialização; d) uniformidade; e) falta de responsabilidade em todos os níveis; e f) falta de cooperação.

Como o empreendedor pode tirar partido dos fracassos. O fracasso pode ser devastador para o empreendedor. Contudo, a lição que resta e o aprendizado que fica, são uma fonte de referências para novos empreendimentos.

Para os estudiosos do empreendedorismo, o fracasso é rotineiro, esperado no processo empreendedor, como ele é quase um requisito para o sucesso. Muitos empreendedores chegaram ao sucesso utilizando as lições de erros anteriores. Não existe negócio perfeito, cabe ao seu gestor descobrir o que há de errado, em cada um deles.

Embora a opinião popular diga o contrário, a primeira solução para um problema não é normalmente a melhor, é interessante procurar pelo menos quatro outras alternativas: em 80% dos casos, alguma delas se revelará melhor do que a original. É prudente esperar, estar pronto para o inesperado – com freqüência ele acontece; estar sempre preparado para as eventualidades, atento para o pior.

10. Grande Concepção + Fraca Execução = Morte do Empreendimento:

Um dos principais riscos que o empreendedor corre é a falta de objetividade em relação à idéia: o futuro empreendedor fica como um adolescente apaixonado, disposto a enfrentar tudo e todos para provar que está certo. Porém este não é o único risco. Pode-se listar uma série de outros perigos: a) desconhecimento do mercado em que se pretende atuar. É o caso da padaria ou do posto de gasolina que começa a funcionar num determinado local porque o empreendedor acha que o ponto é bom. Uma simples pesquisa por telefone, com clientes em potencial, pode eliminar, ou pelo menos amenizar, esse problema; b) erros na estimativa das necessidades financeiras - para mais ou para menos; c) subavaliação de problemas técnicos; d) falta de diferenciação dos produtos ou serviços em relação

aos concorrentes; e) desconhecimento dos aspectos legais do novo empreendimento; f) escolha equivocada de sócios; e g) localização inadequada para a atividade.

O domínio de aspectos psicológicos - como a consciência de uma possível perda de status-, materiais - estar preparado para investir durante um período considerável de tempo na maturação do negócio - e estratégicos - pesquisar o mercado e avaliar sua afinidade com ele - são os principais fatores de sucesso do novo empreendedor.

As principais armadilhas para o empreendedor são: a) escolher negócio incompatível com sua personalidade, habilidades e experiência profissional; b) as expectativas; c) fazer avaliação incorreta do mercado e da aceitação do produto; d) desconhecer princípios de administração, finanças e contabilidade; e) exagerar na obtenção de empréstimos; f) divulgar-se de forma ineficiente ou cara; g) aplicar técnicas inadequadas de vendas; h) não calcular o preço de vendas e estoque ideais; i) contratar funcionários além do necessário; j) viver do fluxo de caixa e não dos lucros; e k) ao primeiro sinal de sucesso, tentar dar o passo maior que a perna.

Quando um empreendimento parece saudável, é difícil se comportar como se houvesse uma crise. Eis porque uma das etapas mais difíceis em gestão, especialmente em empreendimentos de alta tecnologia, é reconhecer a necessidade de mudança e mudar, enquanto é tempo.

Os empreendedores deveriam tomar cuidado porque esses modismos não apenas estão errados, mas são também perigosos. Qualquer instituição humana que quer ser duradoura precisa ter um conjunto de valores básicos e um senso de propósito central que nunca deveriam mudar.

Empreendedor de sucesso está sempre enfrentando a todo instante uma verdadeira corrida de obstáculos. Os erros mais comuns na gestão de empresas de base tecnológica são: a) desconhecer as necessidades do consumidor; b) depender de poucos fornecedores e compradores; c) basear o negócio em apenas um produto/serviço; d) desprezar a concorrência; e) ignorar as variáveis e tendências do mercado; f) prescindir de vantagens competitivas; g) descuidar da formação e treinamento dos funcionários; h) esquecer de definir metas; i) usar equipamentos e processos industriais e administrativos obsoletos; j) deixar de definir parâmetros e sistemas de controles; l) negligenciar no controle de qualidade; m) dimensionar mal o nível de endividamento; e n) investir pouco ou nada na imagem da empresa. Em qualquer época ou circunstância, nenhuma empresa jamais será bem-sucedida sem um modelo ou uma teoria do negócio que responda sem dificuldades as indagações há tempos formuladas por Drucker(1985): a) Quem é o cliente? b) O que é importante para ele? Além disso, responde também àquela pergunta que todo empreendedor sério se faz: como é possível ganhar dinheiro nesse negócio? e c) Que lógica econômica permite que eu proporcione ao cliente aquilo que ele deseja a um custo suportável?

O risco do fracasso é algo com que o empreendedor tem de aprender a conviver. Todo fracasso empresarial tem sua própria história, sendo este, na maioria das vezes,

fruto de equívocos que podem levar o empreendimento à falência. O empreendedor, geralmente, percebe que o fracasso é uma excelente oportunidade de começar novamente, inteligentemente, mais experientemente, um novo empreendimento.

Os passos necessários para que o empreendedor seja bem-sucedido são os seguintes: a) investir toda a força de sua juventude na determinação e perseguição de elevados objetivos; b) perceberem que nunca devem deixar de estudar - a reciclagem e a aquisição de novos conhecimentos são de fundamental importância para um empreendedor de empresa de base tecnológica; c) ser criativo; d) ser inovador; e e) cercar-se da melhor equipe de colaboradores que puder montar.

Somem-se a estas, outras fortes características: a busca pelas oportunidades e iniciativa, a persistência, a capacidade de correr riscos calculados, exigência da qualidade, eficiência e eficácia, comprometimento, busca de informações, estabelecimento de metas, planejamento e monitoramento sistemáticos, persuasão e rede de contatos, independência e autoconfiança. Tudo isso faz parte do que McClelland (1961, 1965, 1995) constatou em seus estudos, identificando três necessidades básicas que os indivíduos apresentam: realização, poder e afiliação.

12. Transformando uma Visão em uma Oportunidade de Negócio – O Empreendedor, a Empreendedora do Século XXI:

Este é o conceito que a maioria das pessoas incorporou ao seu dia-a-dia. Emprego como sinônimo de garantia e estabilidade. Culturalmente apreendido e repassado de geração em geração, mas com uma significação estática, fixa. Mesmo com todo o aparato tecnológico e os avanços nesta área, as pessoas que ingressam ainda hoje nas universidades, ou mesmo nos cursos de nível técnico almejam um mesmo futuro: terminar o curso, ser contratado por uma multinacional ou por uma estatal e assim ter uma vida “normal”.

A capacidade de mudança que o ser humano se permite ter, alimentada pela falta de perspectivas de emprego, no campo do trabalho e pelos avanços tecnológicos que proporcionou, ainda que a poucos, o acesso à rede de informações mundiais, via computador, que possibilitou a gestação e o nascimento de uma nova forma de trabalho: o empreendedorismo.

Para criar realmente o espírito empreendedor em nossos jovens, para o desenvolvimento de um negócio próprio ou a própria vida com elevado espírito empreendedor, é preciso desenvolver a capacidade de perceber seus próprios talentos e vocações, de sonhar, aprender e se esforçar na edificação de seu próprio futuro. Além disso, é necessário direcionar sua atenção para as oportunidades que existem em seu entorno socioeconômico. Vivemos a era da criação de oportunidades.

Espera-se que a educação empreendedora estimule o desenvolvimento da capacidade empreendedora, aliada

à aprendizagem adquirida e a força disponível nos jovens com bom nível de maturidade.

13. Transcendendo o Paradigma da Empregabilidade:

Com o advento da tecnologia várias portas se abriram: a livre concorrência, o contato com diversas marcas e produtos mundiais, o acesso a informações on-line, guerra de preços. Tudo isso provocou uma mudança no papel do consumidor, que passa da postura de sujeito passivo do mercado para verbo, ou seja, aquele que determina a ação, em outras palavras, que escolhe, decide e efetua a compra.

É nesse contexto que se estabelece de forma decisiva a figura do empreendedor. Ele surge como uma alternativa viável, qualificada, responsável e com capacidade de gerenciar os conflitos que o mercado global apresenta. E o campo central dessa história é ocupado pela inteligência: conhecimento é poder. É a importância da tecnologia, sua implicação no dia-a-dia das empresas, na superfície palpável dos negócios, ou seja, o impacto da tecnologia sobre os clientes, processos, serviços, comércio internacional.

As grandes companhias, onde antes se encontravam os melhores empregos, estão a desdobrar as suas atividades e entregá-las a pequenas empresas que criaram ou ocuparam nicho de mercado rentável. Os serviços públicos estão a ser privatizados, e a burocracia governamental, o último bastão da segurança no trabalho, tem vindo a ser reduzida. Com o fim das condições que criavam empregos, desaparece a necessidade de rotular o trabalho dessa forma.

A maioria das pessoas ainda não conseguiu digerir a idéia do fim dos empregos. Elas fazem uma leitura errônea da situação. Para muitos, o fim dos empregos significa o fim do trabalho e isso não é verdade. O que o atual sistema impõe são mudanças na visão, no aprimoramento e na forma de execução e criação de produtos e de serviços. O caminho que se abre é o das organizações individuais, ou seja, o indivíduo, (que é dotado de saberes e capacidades), oferece a sua mão-de-obra, seus conhecimentos e aptidões para a execução dos serviços.

Na verdade, aumenta e muito a quantidade do trabalho. E isso porque agora ele, o trabalhador/ a trabalhadora, terão que fazer tudo, agora ele/ela são a empresa. É preciso ter consciência das suas habilidades, irem à busca dos clientes, convencê-los de que é a melhor opção, ter preço e prazo, oferecer serviços de qualidade, dar garantias, pagar impostos. Em outras palavras, ele terá que ser o administrador, o contador, o profissional de marketing, o vendedor, o departamento jurídico. Some-se a tudo isso a necessidade de estar constantemente olhando o mercado e percebendo suas atualizações e mudanças. Enfim, ele sozinho terá que fazer tudo que uma empresa com vários funcionários fazia e ainda se sair bem, só assim garantirá sua existência e subsistência. Estes empreendedores e empreendedoras precisam descobrir/criar novos nichos de mercados.

Um primeiro entrave nessa mudança de perspectiva frente à idéia de emprego e trabalho está na formação cultural e acadêmica ainda adotada na nossa sociedade.

As pessoas são formadas para trabalhar, num sentido de execução de atividades, quando deveriam ser provocadas a pensar, num primeiro momento, e a ousar e ter a capacidade para arriscar-se, num segundo. O empreendedorismo caminha de mãos dadas com esses elementos: a ousadia, a coragem de tentar e de transpor barreiras e, principalmente, com a capacidade de criar e implementar.

Mas a escola brasileira não pensa assim, ela veta a capacidade do ser humano de pensar e resume-se apenas a repassar informações. A interdisciplinaridade não é praticada, assim como também não é desenvolvida a capacidade de inter-relações, outro elemento importante para o desenvolvimento do espírito empreendedor.

A condição de trabalhador/empreendedor autônomo impulsiona transformações na prática e no exercício diário destas pessoas. É preciso investir cada vez mais no conhecimento e na atualização. Estudar passou a ser um compromisso que independe de idade e nível de formação. Outra mudança é na forma de trabalhar. O empreendedor não precisa, necessariamente, estar presente fisicamente na organização onde trabalha. Com a internet, é possível estar “ligado” à empresa, mesmo à distância. Isso não só significa novidade, como também redução de custos. O importante é a promoção dos resultados, e não o método como eles estão sendo feitos.

“O rápido crescimento da economia digital fará com que muitos indivíduos descubram que exercerão suas atividades profissionais, não mais na condição de meros empregados, porém assumindo o papel de um trabalhador autônomo, por conta própria, uma verdadeira empresa individual”.

14. Incubação de Empresas: Mola Propulsora do Empreendedorismo na Era Digital:

O objetivo da incubadora de empresas de base tecnológica é proporcionar às empresas em “gestação” uma base de sustentação durante as primeiras fases de sua existência, quando a situação é mais frágil e vulnerável, principalmente em seu relacionamento com a envolvente externa. Universidade e a Incubadora proporcionam a oportunidade para a união da tecnologia, da inovação e do espírito empreendedor materializa a incubadora de empresas.

A materialização do empreendedorismo que tem como um dos seus produtos a criação de empresa – do sonho à realidade é fundamentada em: a) uma considerável concentração de massa crítica de “tecnoempreendedores”; b) empreendedores com excelente capacidade técnica e gerencial; c) disponibilidade de capital em todas as fases do empreendimento; e d) bom arcabouço jurídico.

CONCLUSÃO

O empreendedorismo será a alternativa profissional para muitos indivíduos no século XXI. Vivemos a era do poder da informação, dos negócios online, da força das ideias audaciosas..... e da sorte. As ideias são a nova moeda do mundo empresarial. Quem tem uma ideia, um sonho, depara-se com duas opções: ou faz o que é necessário para colocá-la em prática, ou arranja muitas desculpas para não fazê-la.

Na ótica de David McClelland, empreendedorismo é comportamento; segundo Peter Drucker, é inovação; na visão schumpeteriana é a destruição criadora; e revela, sobretudo, um sujeito com uma forte necessidade de realização, líder, dinâmico, flexível diante das mudanças, dotado da capacidade de assumir riscos calculados, de excelente percepção e com grande visão para o aproveitamento das oportunidades, conforme McClelland.

BIBLIOGRAFIA

Correia, E. B. (2012). *Geografia Econômica: inovação e periferia. Qual a relação no desenvolvimento local?* Recife: Editora UFPE.

Drucker, P. F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship: Practices and Principles*. New York: Harper & Row.

Leite, E. F. (2006). *Empreendedorismo, Inovação, Incubação de Empresas e a Lei de Inovação*. Recife: Edições Bagaço.

Leite, E.F. (2012). *O Fenômeno do Empreendedorismo*. São Paulo: Editora Saraiva.

McClelland, D. C. (1961). *The Achieving Society*. New York: D. Van Nostrand Company.

Schumpeter, J. A. (1988). *Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico*. Tradução de Maria Sílvia Possas. São Paulo: Nova Cultura.

Schumpeter, J. A. (1984). *Capitalismo, Socialismo e Democracia*. Tradução Carla Santos. Rio de Janeiro: Zahar.

