

O empreendedorismo na área da saúde: prescrição de alta ou UTI?

Autoria: Vilma Meurer, José J. Previdelli

Resumo

A existência de indivíduos conhecidos como empreendedores é tido como uma das condições para o surgimento de novos empreendimentos, pois estes seriam os agentes responsáveis pela criação de novas unidades produtivas. Através de sua ação empreendedora, inovam e desenvolvem o universo empresarial, contribuindo para o desenvolvimento da economia e da sociedade como um todo. A condição de sucesso ou fracasso de um empreendimento parece não estar diretamente relacionada com a formação básica do empreendedor, pois para Drucker (1987), empreender diz respeito a atividades sociais dos seres humanos. Assim, existe pouca diferença entre espírito empreendedor, qualquer que seja a esfera em que este atue. Diante desta percepção, este artigo objetiva analisar o perfil empreendedor do empresário da área da saúde. Buscou-se, a partir da literatura existente, traçar um perfil para o empreendedor, atribuindo-lhe um conjunto de características, habilidades e valores. De posse deste perfil, estabeleceu-se uma análise comparativa entre a configuração desta proposição com um grupo de empreendedores que atua na área da saúde na região noroeste do Estado do Paraná. Os resultados apontam para evidências surpreendentes do ponto de vista do administrador tradicional, principalmente no que se refere aos aspectos relacionados com as características, habilidades e valores.

Introdução

O empreendedorismo vem se firmando como tendência para solução dos problemas da economia atual. Não se pode mais esperar das grandes empresas a solução para o desemprego e para a falta de ocupação economicamente útil das pessoas. O empreendedor, como gerador de novas empresas, passa a ser o eixo central da criação de novos postos de trabalho, intensificando transações econômicas e contribuindo para a competitividade de uma nação (PANTZIER, s.d.t.).

As condições ambientais favoráveis ao desenvolvimento precisam de empreendedores que as aproveitam e que, através de sua liderança, capacidade e de seu perfil, disparem e coordenem o processo de desenvolvimento, cujas raízes estão, sobretudo, em valores culturais, na forma de ver o mundo. O empreendedor cria e aloca valores para indivíduos e para a sociedade, ou seja, é fator de inovação tecnológica e crescimento econômico (DOLABELA, 1999a).

Diante da grande importância da figura do empreendedor para o desenvolvimento econômico de um país, surge a necessidade de identificar se os empresários realmente apresentam um perfil empreendedor, principalmente aqueles que possuem formação acadêmica diferente da área empresarial. Dessa forma, sentiu-se a necessidade de um estudo que visasse apresentar as características do empresário da área da saúde, a fim de identificar se os mesmos apresentam o perfil de empreendedor.

O presente artigo, resultado de estudos desenvolvidos para uma dissertação de mestrado, visa apresentar, de forma sucinta, o perfil empreendedor do empresário da área da saúde da cidade de Maringá, localizada na região noroeste do Estado do Paraná. Por tratar-se de um trabalho que utiliza-se da metodologia do estudo de caso, foi realizado um estudo mais aprofundado com doze empresários da área da saúde, para poder assim, traçar o seu perfil. Em um primeiro momento, o

artigo apresenta conceitos sobre o empreendedorismo e os atributos que formam o perfil do empreendedor, desenvolvido a partir da percepção de vários autores, estudiosos da área. A metodologia utilizada para a realização da pesquisa é apresentada num segundo momento. Para finalizar, o trabalho procura apresentar, a partir dos resultados obtidos, uma análise comparativa entre o perfil dos empresários e aquele prescrito a partir das leituras desenvolvidas junto aos autores, especialistas em empreendedorismo.

O empreendedorismo e o perfil do empreendedor

O empreendedorismo tem se tornado cada vez mais, foco de interesse dentre os pesquisadores. Estudos e publicações na área tem crescido consideravelmente, e corroborado com a excepcional diversidade de conceituação e classificação do empreendedor. Devido à diversidade de pesquisadores de áreas diferentes atuando sobre o tema, há ausência de consenso entre definições e formação do perfil do empreendedor.

Apesar da diversidade de autores que tratam do tema, os estudos em empreendedorismo podem ser divididos em três correntes de pensamento, a saber: os economistas, os behavioristas e os outros. Na primeira categoria, os pesquisadores estão preocupados com os resultados da ação do empreendedor. A questão principal é “o que acontece quando os empreendedores agem?”. É geralmente o ponto de vista dos economistas. Dentre estes, destacam-se Cantillon, Jean Baptiste Say, Schumpeter, Kirzner e Casson. Nesta primeira corrente, os economistas associam o empreendedor à inovação. A segunda corrente, relacionada com o fenômeno psicológico ou sociológico do empreendedor, é sustentada por David McClelland (1961) e Collins Moore (1964). Desde os anos 70 até meados dos anos 80, os behavioristas dominaram a área do empreendedorismo, associando o empreendedor à criatividade. A questão central dos behavioristas consiste em saber “quem é o empreendedor; por que ele age?”. Finalmente, a terceira corrente preocupa-se em analisar as características dos empreendedores e como eles são capazes de alcançar seus objetivos e visões. Na segunda metade dos anos 80, vários pesquisadores propuseram uma outra questão central para pesquisa, “o que faz o empreendedor; como age o empreendedor?”. (FILION, 1999a, 2000; STEVENSON e JARILLO, 1990).

O empreendedorismo envolve, em primeiro lugar, o processo de criação de algo novo, de valor; em segundo, o empreendedorismo requer a devoção, o comprometimento de tempo e o esforço necessário para fazer a empresa crescer; finalmente, o empreendedorismo requer ousadia, que se assumam riscos calculados, que se tomem decisões críticas e que não se desanime com as falhas e erros (DORNELAS, 2001, p.38).

Pode-se dizer, então, que o empreendedorismo tem como característica a criatividade e a necessidade de mudança, sendo estas variáveis fundamentais para o processo de empreender. Outra variável é a facilidade que o empreendedor tem de lidar com o desconhecido, transformando possibilidades em grandes negócios. O empreendedor enxerga sempre além daquilo que é visível aos olhos das demais pessoas: onde outros vêem ameaças, o empreendedor vê oportunidade. Não se pode deixar de mencionar a facilidade que o empreendedor tem de aprender com seus próprios erros e fracassos.

Ser empreendedor, significa ter capacidade de iniciativa, imaginação fértil para conceber as idéias, flexibilidade para adaptá-las, criatividade para transformá-las em uma oportunidade de negócio, motivação para pensar conceptualmente, e a capacidade para ver, perceber a mudança como uma oportunidade (LEITE, 2000. p.16).

Os empreendedores são orientados para realizações, gostam de assumir a responsabilidade por suas decisões e não gostam de trabalhos rotineiros e repetitivos. Possuem altos níveis de energia e altos graus de perseverança e imaginação que, combinados com a disposição para correr riscos

calculados, os capacitam a transformar o que começa com uma idéia muito simples e mal definida em algo concreto. Geram entusiasmo contagiante em uma organização e transmitem um senso de propósito e determinação. Desta forma, conseguem convencer os outros e sabem liderar uma organização e dar-lhe impulso. (KETS de VRIES, 2001).

Várias são as características atribuídas ao empreendedor e, apesar de não ser possível estabelecer cientificamente um perfil psicológico do empreendedor, devido às inúmeras variáveis que concorrem na sua formação, pode-se concluir que o empreendedor é um protótipo do ser social. Estudos indicam que o empreendedorismo é um fenômeno regional. O tempo e o lugar influenciam na formação do perfil do empreendedor, já que os seres humanos são produtos do ambiente em que vivem. Dessa forma, os empreendedores refletem as características do período e lugar onde vivem. As culturas, as necessidades e os hábitos de uma região determinam o comportamento do empreendedor. Também influem a experiência de trabalho, o nível de educação, a religião, a cultura familiar. O perfil do empreendedor certamente será diferente em função do tempo em que está no mercado. Por exemplo, empreendedores que estão no mercado há dois anos apresentam perfil diferente dos que atuam há vinte anos ou mais. Se uma pessoa está em um ambiente em que ser empreendedor é visto como algo positivo, terá motivação para criar o seu próprio negócio, principalmente se tiver um “modelo”, uma pessoa que o influencie, seja na família ou na sociedade na qual está inserido.

No entanto, pode-se dizer que o perfil do empreendedor não está completamente definido pela literatura da área, uma vez que os autores diferem na definição das características e nos pré-requisitos para a formação de tal perfil. Algumas características são mais marcantes, sendo assim, são mencionadas por vários autores como formadoras do perfil do empreendedor. Com base nos estudos dos principais autores da área, buscou-se selecionar uma gama de pré-requisitos para formar um perfil de empreendedor, próprio para o objeto de estudo da presente pesquisa. Estes pré-requisitos foram subdivididos em características, habilidades e valores.

Características

É sabido que para apresentar um perfil empreendedor, é necessário que o indivíduo apresente algumas características, ou seja, um conjunto de atributos que formam sua personalidade, neste caso, empreendedora. O conjunto de características que formam a personalidade, ou o perfil, empreendedor estão descritos a seguir.

Visão

O empreendedor que possui visão tem a habilidade de ligar o hoje (conhecido) ao amanhã (desconhecido), criando o futuro a partir de uma montagem de fatos, esperanças, sonhos, oportunidades e perigos (CUNHA e FERLA, 1997). Ter uma visão significa saber para onde se deseja ir, permitindo ao empreendedor definir os caminhos para se chegar lá. Pela definição de visão, o empreendedor estabelece seu rumo a longo prazo.

Guiado pela visão, o empreendedor busca idéias e conceitos que possibilitem caminhar segundo uma direção preestabelecida, mapeando um curso de ação que possibilite a mudança e ajude o empreendedor a responder às mudanças no ambiente. A visão possibilita ao empreendedor definir o que quer e onde quer chegar, para assim, buscar o conhecimento que lhe permita atingir o seu objetivo. As pessoas habituadas a definir visões normalmente são pró-ativas. São pessoas que fazem as coisas acontecer independentemente de serem pressionadas ou forçadas pelas circunstâncias.

Energia e flexibilidade

Os empreendedores são seres que dedicam grande parte de seu tempo ao trabalho. São carregados de energia e estão dispostos a aceitar a luta, mesmo conscientes das incertezas. Eles têm plena consciência de que, para ter sucesso, é necessário ter energia e estar disposto a se sacrificar para atingir objetivos, caso seja necessário. O indivíduo que age com energia e têm objetivos atrai oportunidades, pois é com energia e objetivos claros que se torna possível superar as ameaças e aproveitar as oportunidades que surgem.

Além de possuir energia para realizar pessoalmente suas atividades, o empreendedor é um ser flexível, que tem a habilidade de se adaptar às exigências do mercado. O empreendedor mantém sua empresa em formato possível de modificação, conforme o ambiente e as exigências de mudança. Ser flexível significa comprometer-se a avançar, adaptar-se e mudar de acordo com as exigências de mudança em seu ambiente. Para o empreendedor a visão da mudança não deve representar uma ameaça, mas sim uma oportunidade a ser perseguida avidamente. A agilidade na tomada de decisão e o foco na satisfação do cliente são a diretriz mestra da flexibilidade. A incapacidade de conhecer o futuro não trará medo se o empreendedor for capaz de, rapidamente, com agilidade e inteligência, mudar e adaptar-se.

Criatividade, inovação e intuição

A habilidade de pensar e agir de forma criativa tem se tornado um diferencial competitivo para os empreendedores em relação a seus concorrentes. O empreendedor usa a criatividade como uma das principais armas para criar novos produtos, novos métodos de produção, descobrir novos mercados, dentre outros. Através da personalidade criativa o empreendedor está constantemente buscando novas formas de satisfazer os clientes e, muitas vezes, criando neles novas necessidades. Para Cunha e Ferla (1997), a criatividade pode ser utilizada de duas maneiras: combinando coisas já existentes ou gerando coisas novas. No primeiro caso, pode-se combinar velhos conceitos, idéias ou planos em novas configurações. Trabalha-se com o material da experiência, educação e observação com que a criatividade é alimentada. Já no segundo caso, são criadas coisas efetivamente novas. Para Dolabela (1999), a criatividade surge durante o processo de solução de problemas, e depende do conhecimento, incluindo certa espécie de conhecimento que permite ao especialista compreender situações rápida e produtivamente.

Inovação é outra função essencial para o processo empreendedor. A inovação é o instrumento pelo qual os empreendedores exploram a mudança como uma oportunidade para um negócio diferente ou um serviço diferente, podendo ser apresentada como uma disciplina, ser aprendida e ser praticada (DRUCKER, 1987). A inovação está relacionada à criação de algo novo, diferente, com o objetivo de mudar ou transformar valores.

No entanto, a criatividade e a inovação têm a intuição como forte aliada. Além da lógica e da racionalidade, o empreendedor deve dar espaço e atenção à intuição, para que esta se desenvolva e se torne refinada. Vieliczko (2000) afirma que a intuição é um fator diferencial num mercado em que a qualificação técnica é cada vez mais comum. A intuição pode ser vista como um primeiro passo, para posteriormente pesquisar e buscar dados e informações que possibilitem avaliar melhor a situação, para se chegar a uma decisão acertada.

Liderança

Stoner e Freeman (1997) consideram a liderança como um processo de dirigir e influenciar as atividades relacionadas às tarefas dos membros de um grupo. No entanto, esta definição acarreta três implicações. Primeiro, a liderança envolve outras pessoas (subordinados e seguidores). Segundo, a liderança envolve uma distribuição desigual de poder entre os líderes e os membros

do grupo. E por fim, liderança é a capacidade de usar as diferentes formas de poder para influenciar de vários modos o comportamento dos seguidores.

Autoconfiança

A autoconfiança é própria das pessoas que possuem capacidade de assumir responsabilidade pessoal por seu sucesso ou fracasso, portanto, aceitam a condição de assumir riscos. O empreendedor autoconfiante tem consciência de seu valor, sente-se seguro em relação a si mesmo, agindo com firmeza e tranquilidade. Mesmo diante de resultados desanimadores e contando com a oposição de outras pessoas, o empreendedor mantém suas decisões e segue seu caminho em busca da realização de seus objetivos. A crença em si mesmo faz com que o empreendedor autoconfiante arrisque mais, ouse e realize tarefas desafiadoras. O empreendedor é um indivíduo que não se deixa intimidar por situações difíceis. Sua autoconfiança e otimismo fazem com que o impossível apenas pareça estar mais longe de ser alcançado.

Independência e iniciativa

O empreendedor é um ser independente. Uma característica forte dos empreendedores é a busca da autonomia em relação às normas e controle dos outros. A autonomia se constitui em objetivo permanente do empreendedor. O empreendedor necessita ser dono de sua própria vida, dirigindo-se para os objetivos que ele mesmo escolheu. Não permite que influências externas o desestimulem ou desanimem. Por ser independente, o empreendedor se move por iniciativa própria. Ele mesmo realiza suas atividades, antes mesmo de serem solicitadas.

Motivação, entusiasmo, paixão

O empreendedor é um ser motivado, entusiasmado e tem paixão pelo que faz. Tem a capacidade de persistir e se manter otimista, mesmo diante de resultados desanimadores. Dedica sua vida a uma nova idéia, até que esta se torne o seu ideal, ou seja, um novo negócio. O empreendedor é automotivado com relação aos desafios e tarefas a serem realizadas.

Ao tratar deste tema na sua obra **A Lei do Triunfo**, o escritor Napoleon Hill ensina que "o entusiasmo é um estado de espírito que inspira e incita o indivíduo à ação. Nada é tão contagioso quanto o entusiasmo. Ele afeta de maneira vital não somente o apaixonado, como também, os que entram em contato com ele." (Hill, 1991, apud CUNHA e FERLA, 1997).

Otimismo, perseverança e persistência

O otimismo faz com que os empreendedores persigam seus objetivos, mesmo diante de resultados desanimadores. O otimismo o leva a lutar pelos seus ideais e a atrair pessoas com o mesmo propósito. Todo grande líder é otimista, pois deve transmitir coragem para os seus seguidores. Como o empreendedor deve ser um líder, o otimismo deve estar sempre presente em seu perfil.

Além de otimista, o empreendedor é perseverante, persistente. A persistência é a mola propulsora que faz o empreendedor trabalhar duro para atingir seus objetivos. É o motor que o leva à ação diante de dificuldades relevantes. Entretanto, a persistência não deve ser cega. O empreendedor deve saber o momento exato de mudar de estratégia, com o objetivo de enfrentar desafios ou vencer dificuldades. Deve ter a capacidade de analisar resultados e aprender com seus fracassos, reformulando objetivos quando necessário.

Comprometimento e dedicação

O empreendedor aceita naturalmente o sacrifício pessoal ou a realização de um grande esforço para alcançar seus objetivos e metas. Não mede esforços para completar uma tarefa contratada para a plena satisfação de seus clientes. O empreendedor sabe que, para conduzir um grupo de pessoas por caminhos nem sempre fáceis, é necessário juntar-se a elas ou até mesmo substituí-las para terminar uma tarefa.

Os empreendedores se comprometem de corpo e alma na manifestação de uma visão e se propõem a fazer o que for necessário para que isso ocorra. O comprometimento gera uma energia que permite que o sonho vire meta e esta se transforme em realidade.

Habilidades

Para se tornar um empreendedor de sucesso, o indivíduo deve apresentar algumas habilidades, que o ajudarão no desempenho de suas atividades diárias. Segundo Lezana e Tonelli (1998), as habilidades correspondem às facilidades para utilizar as capacidades físicas e intelectuais. Sendo assim, o empreendedor deve apresentar as seguintes habilidades, descritas a seguir.

Formador de equipes

O desejo de autonomia e independência não impede o empreendedor de formar uma poderosa equipe empreendedora. Os empreendedores sabem que para obter êxito e sucesso, dependem de uma equipe de profissionais competentes. Os empreendedores de sucesso possuem uma equipe altamente qualificada e motivada que os auxiliam no desenvolvimento e contribuem para o crescimento de seu empreendimento. Por isso, o empreendedor deve possuir a habilidade de recrutar indivíduos que compartilham de sua visão e objetivos, e que possuem conhecimentos que visem assessorá-lo nos campos onde não possuem grande domínio. Pois, enquanto o empreendedor possui uma clara visão do que é o seu negócio e onde quer chegar, sua equipe trabalha dia-a-dia implementando suas idéias e desafios.

O empreendedor é líder inato, por isso é respeitado e adorado por seus funcionários. Por saber valorizar seus funcionários, estimulá-los e recompensá-los, o empreendedor forma uma equipe comprometida com seus ideais. Proporciona autonomia aos colaboradores, ajudando, assim, o seu desenvolvimento pessoal e profissional, valendo-se sempre de uma crítica construtiva.

Lidar bem com o fracasso

A palavra fracasso não existe no dicionário do empreendedor, já que ele possui capacidade de transformar o fracasso em aprendizado. O empreendedor assume seus erros, aprende com os mesmos e não se abate perante um resultado desanimador. Considera o fracasso um resultado como outro qualquer. Se não obteve resultado satisfatório pela primeira vez, analisa e reformula suas estratégias e tenta novamente.

O empreendedor se empenha para não fracassar, mas não se deixa atormentar pelo medo paralisante. Por isso, apesar de ser extremamente persistente, é realista em reconhecer o que ele pode e o que não pode fazer. Sendo assim, o empreendedor procura ajuda de sua equipe quando está diante de situações e tarefas difíceis.

Os empreendedores são realistas o suficiente para aceitar e contornar as dificuldades. Não se tornam desapontados, desencorajados e, muito menos, deprimidos pelo fracasso. Pelo contrário. Diante das dificuldades, eles procuram por oportunidades. Eles próprios acreditam que aprendem mais pelos seus erros do que pelo sucesso alcançado.

Correr riscos calculados

O empreendedor não é um jogador, um aventureiro em busca de situações arriscadas. Nem, tampouco, um avesso ao risco. Quando o empreendedor se habilita a entrar em um negócio, ele o faz de maneira calculada, cuidadosamente planejada. O empreendedor é um indivíduo com capacidade de avaliar as alternativas e calcular os riscos envolvidos, procurando, sempre, minimizá-los. Busca por situações que implicam desafios ou riscos moderados. Fazem o possível para transformar o desconhecido em informações a seu favor, evitando os riscos desnecessários.

Para Degen (1989), os riscos são parte integrante de qualquer atividade e o sucesso do empreendedor está na sua capacidade de conviver com eles e sobreviver a eles. Para isso é preciso aprender a administrá-los. O plano de negócios e o planejamento constante permitem ao empreendedor identificar os possíveis riscos de seu empreendimento, proporcionando uma prévia solução. A melhor maneira de calcular e minimizar os riscos consiste em identificá-los previamente e antecipar-se a eles.

Buscar informações e conhecimentos

Em um ambiente instável e competitivo, a posse de informações sobre mercados, processos gerenciais, processos produtivos, avanços tecnológicos, etc., permite à empresa uma posição de vantagem em relação à concorrência. Por esse motivo, o empreendedor deve estar apto a buscar informações e conhecimentos que permitirão acompanhar as mudanças e adaptar seu negócio às novas exigências do mercado. O empreendedor dedica esforço pessoal na busca de informações de clientes, fornecedores e concorrentes. No entanto, o empreendedor deve tomar cuidado com o excesso de informação, que pode ser tão prejudicial quanto a falta dela. O empreendedor deve manter suas informações sempre atualizadas, e ter a capacidade de filtrá-las, a fim de descartar informações que não trarão contribuição para o seu negócio.

O empreendedor é sedento pelo saber e busca o aprendizado constante. Sabe que quanto maior o domínio sobre um ramo de negócio, maior é sua chance de êxito. O conhecimento pode ser adquirido pela experiência prática, através de informações obtidas em publicações especializadas, cursos, ou mesmo de conselhos de pessoas que montaram empreendimentos semelhantes.

Obter feedback

Ao contrário de muitas pessoas, o empreendedor tem um grande desejo em saber como eles estão realizando suas atividades e o que/como eles podem fazer para melhorar o seu desempenho e de seu empreendimento. Por isso, está, constantemente, buscando obter feedback de sua pessoa e seu empreendimento. Além de se auto-avaliar, o empreendedor busca a avaliação externa, criando situações para obter feedback sobre seu comportamento, e sabe como utilizar tais informações para seu aprimoramento (DOLABELA, 1999). O feedback é uma ferramenta de aprendizado e correção de seus erros.

Orientação por metas e objetivos

O empreendedor estabelece metas de longo prazo, claras e específicas, e fixa objetivos de curto prazo, mensuráveis, que estejam em sintonia com as mesmas. As metas deverão servir, necessariamente, ao alcance de objetivos que proporcionem desafios e que tenham significado pessoal. Assim, o empreendedor planeja um trabalho grande dividindo-o em partes mais simples e com prazos definidos. Faz acompanhamento e revisão de seus planos embasado em informações sobre o desempenho real e em novas circunstâncias.

Relacionamento interpessoal (persuasão e rede de contatos)

O relacionamento interpessoal é uma habilidade que visa auxiliar o empreendedor a conseguir o apoio de outras pessoas para alcançar os seus objetivos. Pois, para transformar uma idéia em realidade, o empreendedor deve convencer outras pessoas a associarem ao novo negócio. O empreendedor necessita de parceiros, fornecedores, clientes, investidores, dentre outros, que farão com que o negócio se concretize. Sendo assim, o empreendedor deve contar com a habilidade de persuasão, oral ou escrita, para fazer com que as pessoas tornem-se aliadas em seu objetivo de negócio.

Saber buscar, utilizar e controlar recursos

O empreendedor, a partir de sua rede de relacionamentos, sabe onde recorrer quando da necessidade de recursos. Tem a capacidade de controlar os recursos, utilizando-os da melhor forma possível, buscando maximizar a qualidade e minimizar os custos.

Capacidade de decisão

Com um senso apurado de prioridade, visão, julgamento e prudência, o empreendedor se concentra naquilo que realmente é importante, facilitando o cálculo dos riscos. Obtém informações, avalia as estratégias alternativas e calcula riscos deliberadamente, estando sempre preocupado em reduzi-los e em controlar os resultados. Sua decisão somente é tomada após a análise da situação.

Planejamento e Organização

Um indivíduo com perfil empreendedor deve apresentar a capacidade de planejar as atividades, definir prioridades e gerir recursos, esforçando-se, sempre, numa melhoria contínua. Os empreendedores de sucesso planejam cada passo do seu negócio, definem estratégias e se organizam para alcançar os resultados almejados. Para que seus objetivos sejam alcançados, o empreendedor planeja e monitora as ações a serem realizadas, procurando sempre controlar os resultados.

Saber explorar oportunidades

O empreendedor é um indivíduo com capacidade para identificar novas oportunidades de produtos, serviços e mercados. Tem a habilidade de ver o que os outros não vêem. Com esta habilidade, o empreendedor está apto a descobrir novos nichos de mercado, novos produtos, incorporar novas tecnologias, dentre outros. Contando com a criatividade, inovação e o contato com a realidade que o cerca, o empreendedor sabe o momento exato de explorar tais oportunidades, transformando-as em possibilidades de negócios.

Capacidade de análise

O empreendedor tem a capacidade de lidar com situações complexas. Analisa os problemas de forma a contribuir para a sua solução e transparência. Somente toma uma decisão após a análise de todas as possibilidades. Com a capacidade de análise o empreendedor está apto a avaliar opções e soluções, em situações de risco, e exercer julgamento nas decisões importantes.

Conhecimento do ramo

Para que sua empresa ocupe um lugar considerável no mercado, o empreendedor necessita apresentar alguns conhecimentos técnicos a respeito do seu negócio. Conhecer o projeto do produto, o processo de produção, o mercado em que atua, dentre outros fatores, é imprescindível

para o sucesso de um negócio. Se o empreendedor não possui tais conhecimentos, deve desenvolvê-los tão logo seja possível ou buscar um sócio ou um técnico que os possua.

Traduzir pensamentos em ação

Com a habilidade de traduzir pensamentos em ação o empreendedor tem concentração e ambição para atingir os objetivos e para procurar desafios, demonstrando tenacidade e tolerância ao stress. Procura implementar suas ações com total comprometimento, atropelando as adversidades, ultrapassando os obstáculos. O empreendedor apresenta uma vontade ímpar de fazer as coisas acontecer. É dinâmico e cultiva um certo inconformismo diante da rotina.

Valores

O empreendedor, como outro indivíduo qualquer, possui certos valores, ou seja, princípios ou padrões sociais aceitos ou mantidos por indivíduo, classe, sociedade. Além de características e habilidades, pode-se dizer que o empreendedor possui dois valores principais que, na maioria das vezes estão presentes em suas atividades e tarefas realizadas. O empreendedor tem exigência pela qualidade e eficiência. Está sempre buscando maneiras de realizar tarefas com maior rapidez, menor custo e maior qualidade. Procura agir de maneira a fazer as coisas que satisfazem ou excedem padrões de excelência, desenvolvendo e utilizando procedimentos para assegurar que o trabalho seja terminado a tempo ou que o trabalho atenda padrões de qualidade previamente combinados. O empreendedor busca constantemente a excelência na qualidade de seus produtos e serviços, a economia de tempo e recursos e o envolvimento e desenvolvimento da sua equipe de trabalho.

Metodologia da pesquisa

A importância do método utilizado na pesquisa é fundamental para a validação e entendimento das informações apresentadas na divulgação de seus resultados. A opção por determinados métodos em detrimento de outros está diretamente relacionado com os objetivos da pesquisa e o tipo de fenômeno a ser estudado. A presente seção visa apresentar a forma como a pesquisa foi conduzida para melhor alcançar os objetivos por ela definidos. De acordo com a classificação apresentada por Cooper e Schindler (2000), a pesquisa levou em consideração os seguintes critérios:

Um primeiro critério para a classificação de uma pesquisa diz respeito à maneira com que as questões de pesquisa são formuladas. Dessa forma, o estudo pode ser visto como exploratório ou formal, depende do tipo de estrutura e dos objetivos imediatos da pesquisa. A pesquisa se caracterizou por um estudo exploratório, que tende em direção a estruturas frouxas, soltas, com o objetivo de descobrir futuras tarefas de pesquisa. Os estudos exploratórios são utilizados com o objetivo de oferecer uma visão aproximada, preliminar, sobre um determinado fenômeno. Na maioria das vezes, os trabalhos de cunho exploratório procuram criar o alicerce para uma futura investigação, mais profunda e mais consistente.

O segundo critério refere-se ao método de coleta de dados, compreendendo processos de monitoração e interrogação/comunicação. A coleta de dados pode ser realizada através de dois métodos: observacional e modo de interrogação/comunicação. Quanto ao método de coleta de dados, o trabalho consistiu em um modelo de interrogação/comunicação, uma vez que foi possível questionar os assuntos e coletar suas respostas através de meios pessoais e impessoais. Os dados foram coletados, principalmente, por meio de questionário e entrevista.

Um terceiro critério classifica a pesquisa em relação ao controle que o pesquisador exerce sobre as variáveis, podendo ser uma pesquisa experimental ou *ex post facto*. Em relação ao controle das

variáveis, o trabalho se enquadrou em uma pesquisa *ex post facto*, já que não foi exercido nenhum tipo de controle sobre as variáveis, no sentido de manipulá-las. Apenas foi relatado o que aconteceu com o empreendedor.

O quarto critério classifica uma pesquisa, de acordo com os seus objetivos, em descritiva ou causal. A pesquisa em questão foi classificada como um estudo descritivo, uma vez que esteve preocupada em descobrir qual o comportamento e o perfil do empreendedor da área da saúde.

O quinto critério de classificação de uma pesquisa leva em consideração a dimensão tempo, podendo apresentar corte transversal ou longitudinal. No que diz respeito à dimensão do tempo, o estudo foi caracterizado como transversal. Para Cooper e Schindler (2000), estudos transversais representam uma foto instantânea de um ponto no tempo, ao passo que estudos longitudinais são repetidos por um longo período de tempo.

Um sexto critério classifica a pesquisa quanto ao seu escopo: em largura, chamado de estudo estatístico; e em profundidade, chamado estudo de caso. Como a pesquisa não esteve preocupada com a amplitude, mas sim com a profundidade em âmbito do tópico estudado, o estudo caracterizou-se como um estudo de caso, uma vez que enfatizou uma completa análise contextual de um número menor de eventos. Segundo Hartley, *apud* Cassell & Symon (1994), o estudo de caso consiste em uma investigação detalhada, geralmente com dados coletados no decorrer de um certo tempo, permitindo que se faça uma análise processual, contextual e geralmente longitudinal das várias ações e significados que acontecem e que são construídos dentro das organizações. Sua finalidade é fornecer uma análise do contexto e dos processos envolvidos no fenômeno sob estudo, e não isolar o fenômeno estudado de seu ambiente. A pesquisa foi caracterizada como um estudo de casos múltiplos, uma vez que objetivou estudar o perfil e o comportamento de doze empreendedores da área da saúde.

Finalmente, o sétimo critério classifica a pesquisa com relação ao ambiente em que a mesma é realizada. O estudo pode ser dito sob condições de campo quando a pesquisa é realizada sob as condições atuais do ambiente. Por outro lado, é tida como condições de laboratório quando é realizada sob outras condições. Uma vez que o estudo ocorreu sob condições ambientais reais, ele consistiu em um estudo de campo, e não um estudo de laboratório.

Definição do conceito de empreendedor para os empresários da área da saúde

Filion (1990a) caracteriza dois tipos de empreendedores, o voluntário e o involuntário. O empreendedor voluntário é aquele que tem motivação para empreender, enquanto que o empreendedor involuntário é forçado a empreender por motivos alheios à sua vontade (desempregados, imigrantes, etc.). Pode-se dizer que o empreendedor voluntário é aquele que decide iniciar um novo negócio porque não pode ignorar seus próprios sonhos, suas visões e está disposto a arriscar a segurança pelo ganho financeiro. Já o empreendedor involuntário é impelido por circunstâncias fora do seu controle, como o corte de pessoal por parte de uma empresa ou é frustrado pelas limitadas oportunidades de promoção.

Os empresários em questão podem ser caracterizados como empreendedores voluntários, pois iniciaram o empreendimento, principalmente, para realizar o sonho de possuir um negócio próprio e/ou para aproveitar oportunidades de mercado. Nenhum deles foi levado a entrar no negócio por forças involuntárias.

Apesar de, aparentemente, todos os empresários serem vistos como empreendedores, por apresentarem características diferenciadas da grande maioria dos empresários, apenas oito deles podem ser caracterizados como empreendedores, a partir do modelo utilizado neste trabalho. Estes empresários apresentam a maioria dos pré-requisitos apresentados como formadores do perfil do empreendedor. Por sua vez, quatro dos empresários analisados na pesquisa apresentam

uma menor quantidade de atributos do empreendedor. O perfil dos empresários da área da saúde pode ser visualizado no Quadro 1, que apresenta a pontuação obtida em cada um dos atributos (características, habilidades e valores). Os empresários que obtiveram pontuação acima de 4,00 (quatro) pontos para um grande número de atributos podem ser caracterizados como empreendedor (E01, E04, E05, E06, E07, E08, E10 e E11), uma vez que apresentam tais atributos desenvolvidos em seu perfil.

QUADRO 1: PERFIL EMPREENDEDOR DOS EMPRESÁRIOS DA ÁREA DA SAÚDE – MARINGÁ, 2003.

Empresários analisados	E01	E02	E03	E04	E05	E06	E07	E08	E09	E10	E11	E12
Características	Pontuação											
Visão	5.00	3.33	3.67	4.00	4.33	4.67	4.33	4.33	3.67	4.67	4.33	3.33
Energia e flexibilidade	4.00	3.75	3.00	4.25	4.25	4.00	3.75	3.25	3.50	4.50	3.00	3.50
Criatividade, inovação e intuição	4.00	4.00	4.00	4.50	5.00	5.00	5.00	2.50	5.00	4.50	3.50	4.00
Liderança	4.00	4.25	1.75	4.50	5.00	4.50	4.50	4.00	3.75	4.75	4.25	3.75
Autoconfiança	5.00	3.67	5.00	4.33	4.67	4.33	4.67	4.00	4.67	4.00	2.67	4.00
Independência e iniciativa	4.00	3.67	3.67	3.33	3.67	3.33	4.00	3.00	3.00	3.67	3.33	3.67
Motivação, entusiasmo e paixão	5.00	5.00	2.50	5.00	5.00	5.00	4.50	4.50	5.00	4.00	4.25	3.50
Otimismo, perseverança e persistência	5.00	4.00	4.00	5.00	5.00	5.00	5.00	4.00	4.50	5.00	4.00	3.50
Comprometimento e dedicação	5.00	4.00	4.00	5.00	5.00	4.50	5.00	4.00	5.00	4.50	4.00	3.50
Habilidades	Pontuação											
Formador de equipes	4.33	3.00	3.33	4.00	5.00	3.33	4.67	3.67	3.33	4.00	4.00	3.00
Lidar bem com o fracasso	4.00	4.50	3.00	5.00	4.50	3.00	4.50	4.00	4.50	3.50	4.00	2.50
Correr riscos calculados	3.75	3.25	2.50	4.25	4.75	4.50	4.25	3.50	4.00	4.75	3.50	4.00
Buscar informações e conhecimentos	4.00	3.50	3.75	3.75	4.50	4.75	4.75	4.00	2.75	3.50	3.75	3.75
Obter feedback	5.00	4.00	3.00	5.00	4.00	3.50	5.00	4.00	5.00	4.00	4.50	4.00
Orientação por metas e objetivos	4.00	1.00	4.00	4.00	4.00	5.00	5.00	5.00	1.00	5.00	4.00	4.00
Relacionamento interpessoal	3.50	3.00	2.50	4.50	5.00	4.50	4.50	4.00	2.50	4.00	4.00	2.50
Saber buscar, utilizar e controlar recursos	5.00	4.00	2.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	1.00	4.00	4.00	4.00
Capacidade de decisão	4.50	3.50	4.00	5.00	4.50	4.50	4.00	4.00	5.00	5.00	4.00	4.00
Planejamento e organização	3.75	3.50	3.50	4.50	4.25	4.50	4.25	3.50	2.50	4.75	4.25	3.50
Saber explorar oportunidades	3.25	3.50	3.50	4.25	5.00	4.75	4.25	4.00	2.50	4.25	4.00	3.50
Capacidade de análise	3.00	3.50	5.00	4.50	4.50	3.50	4.50	3.50	3.00	4.00	4.50	3.50
Conhecimento do ramo	5.00	4.00	3.00	5.00	4.00	5.00	5.00	4.00	5.00	5.00	4.00	2.00
Traduzir pensamentos em ação	5.00	3.50	4.50	4.50	4.50	4.50	5.00	4.00	4.50	4.00	3.50	3.00
Valores	Pontuação											
Exigência de qualidade e eficiência	4.33	4.33	5.00	4.67	4.67	5.00	5.00	4.00	3.67	4.67	4.00	4.67

Fonte: Elaborado com base na análise dos questionários respondidos pelos empresários.

Conforme pode ser visualizado no quadro, alguns atributos são comuns a um maior número de empresários. Estes possuem visão de futuro, sabem como direcionar o seu empreendimento para atingir os objetivos estabelecidos. São indivíduos que apresentam a criatividade, a inovação e a intuição como aliadas, e contam com a liderança e a autoconfiança para envolver os colaboradores em seus objetivos. São pessoas motivadas, otimistas, perseverantes e persistentes, e o entusiasmo e a paixão pelo que fazem, aumentam o comprometimento e a dedicação pelo trabalho. Sabem lidar com o fracasso e buscam *feedback* para identificar os pontos fortes e fracos. São orientados por metas e objetivos, tendo um bom relacionamento interpessoal com pessoas que facilitam a busca, a utilização e o controle de recursos. Têm pleno conhecimento do ramo de negócio em que atuam, o que facilita a capacidade de decisão. Buscam sempre a qualidade e a eficiência no serviço que desenvolvem.

Por outro lado, outros atributos são desenvolvidos por uma minoria dos empresários. Poucos deles apresentam independência e iniciativa, são flexíveis em relação aos objetivos e metas traçados para o desenvolvimento do seu negócio e buscam por novas informações e conhecimentos. Formar equipes e correr riscos calculados são habilidades encontradas em um maior número de empresários, mas não em sua maioria.

Considerações finais

A tese de que o empreendedor é fruto, apenas, de herança genética não é aceita pela maioria dos pesquisadores, pois grande parte dos empreendedores se torna empreendedor graças à influência de seu meio familiar ou social, um modelo com o qual o empreendedor se identifica. O empreendedor pode então, adquirir uma cultura empreendedora pela prática, convivência com outros empreendedores, dentre outras formas.

Sendo assim, o perfil do empreendedor é moldado de acordo com o meio social no qual ele vive e a forma pela qual ele desenvolve suas atividades, daí a dificuldade na definição de um perfil exato para o empreendedor. Uma vez que não existe um protótipo exato de empreendedor, fez-se necessário elencar uma série de qualidades e pré-requisitos que pudesse moldar um perfil empreendedor, próprio para a pesquisa. Como os pesquisadores da área apresentam uma gama de qualidades maior do que as destacadas pela pesquisa para a formação do perfil do empreendedor, foram considerados empreendedores os empresários que apresentassem mais de 50% dos atributos analisados.

Dos doze empresários pesquisados, apenas oito apresentaram a maioria dos atributos que contribuem para a formação do perfil do empreendedor, o que os caracteriza como empreendedores. São visionários, autoconfiantes, líderes que, com entusiasmo e paixão, contagiam a equipe de trabalho. Comprometidos com suas metas e objetivos, conseguem transformar pensamentos em ação. Sabem o que desejam e buscam meios para alcançar seus objetivos.

O fato de quatro dos empresários analisados terem apresentado menos de 50% das características consideradas não permite afirmar que os mesmos não sejam empreendedores. Estes, apenas não desenvolveram um grande número de qualidades apresentadas como formadoras do perfil empreendedor. No entanto, eles se diferenciam, de alguma forma, dos demais empresários, uma vez que tiveram uma idéia inovadora, souberam aproveitar uma oportunidade de mercado, correram riscos ao acreditarem na concretização de um sonho, prezam pela qualidade e eficiência no desempenho de suas atividades, dentre outros fatores.

Quase a totalidade dos empresários é do sexo masculino e iniciaram seu negócio com capital próprio. O tempo médio para o processo de criação da empresa durou de três a seis meses e a realização de um plano de negócios formalizado foi praticamente inexistente dentre os

empreendimentos. A principal dificuldade relatada pelos empresários está relacionada ao processo administrativo, uma vez que os mesmos não apresentam conhecimentos mais sólidos na atividade administrativa. Alguns dos empresários foram buscar tal conhecimento em cursos de especialização na área de gestão.

Em síntese, apesar da formação profissional diferenciada pela qual passaram estes empresários da área da saúde em relação ao processo de gestão, foi possível constatar que eles podem ser considerados empreendedores, com maior ou menor identificação a partir do referencial utilizado. Assim, a afirmação de Drucker (1987) de que as condições de sucesso ou fracasso de um empreendimento independe da formação do empreendedor, legitima-se e constitui-se em estímulo para a continuidade da investigação em torno desta área de conhecimento.

Referências

- CASSELL, C. e SYMON, G. *Qualitative Methods in Organizational Research: a practical Guide*. UK: SAGE Publications Ltd, 1994.
- COOPER, D. R. & SCHINDLER, P. S. **Business Research Methods**. McGraw-Hill Irwin, 2000.
- CUNHA, C. J. C.; FERLA, L. A. **Iniciando seu próprio negócio**. Florianópolis, I.E.A., 1997.
- DOLABELA, F. **Oficina do empreendedor**. São Paulo: Ed. Cultura, 1999a.
- _____, **O Segredo de Luisa**. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999b.
- DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios**. Rio de Janeiro: Campos, 2001.
- DRUCKER, P. F. **Inovação e espírito empreendedor (entrepreneurship): prática e princípios**. 2 ed. São Paulo: Pioneira, 1987.
- FILION, L. J. Visão e relações: elementos para um metamodelo empreendedor. **Revista de Administração de Empresas**. São Paulo, v.33, n.6, p.50-61, nov./dez. 1993.
- _____, Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de Administração**. São Paulo, v.34, n.2, p 5-28, abr./jun/ 1999a.
- _____, Diferenças entre sistemas gerenciais de empreendedores e operadores de pequenos negócios. **Revista de Administração de Empresas**. São Paulo, v.39, n.4, p.6-20, out./dez. 1999b.
- GIMENEZ, F. A. P.; INÁCIO, E. Jr. **Investigando o potencial empreendedor e de liderança criativa**. In. XXVI ENCONTRO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 2002, Salvador. **Anais...**, Salvador-BA.
- INÁCIO, E. Jr. **Empreendedorismo e liderança criativa: um estudo com os proprietários-gerentes de empresas Incubadas no Estado do Paraná**. Dissertação (Mestrado). Universidade Estadual de Maringá, Universidade Estadual de Londrina, Programa de Pós-graduação em Administração, Maringá, 2002.
- KETS DE VRIES, M. Rebeldes criativos com causa. Modulo I, p.4-7. In: BIRLEY, S.; MUZYKA, D. F. **Dominando os desafios do empreendedor**. São Paulo: Makrom Books, 2001.
- LEITE, E. **O Fenômeno do empreendedorismo: criando riquezas**. Recife: Bagaço, 2000.
- PANTZIER, R. D. **Formação empreendedora no ensino de graduação em Administração: um estudo de caso**. Brusque: Fundação Educacional de Brusque, s.d.t.
- PEREIRA, H. J.; SANTOS, S. A. **Criando seu próprio negócio: como desenvolver o potencial empreendedor**. Brasília: Ed. SEBRAE, 1995.
- STEVENSON, H. H.; JARILLO, J. C. A Paradigm of Entrepreneurship: entrepreneurial management. **Strategic Management Journal**. Vol. 11, p. 17-27, 1990.
- STONER, J. A. F.; FREEMAN, R. E. **Administração**. Rio de Janeiro: Prentice Hall, 1996.

VIELICZKO, Miguel. **Intuição ajuda na escolha do emprego**. Folha Online. 2000. Disponível em: <<http://www1.uol.com.br/folha/dimenstein/sonosso/gd260400.htm>> acesso em: 28/11/2002.

YIN, Robert K. **Estudo de Caso: planejamento e métodos**. 2.ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.