

16
2004

Características do Comportamento Empreendedor Para o Produtor Rural Bem Sucedido

Rosângela Costa Alves¹

Jane Elisabete Marques de Almeida Caon²

FOTO: ADRIANO C. DOS SANTOS

Empreendedores são pessoas que sabem trabalhar de forma individual e coletiva, vão em busca do benefício pretendido, transformam seu conhecimento em atividades que resultam em produtos ou serviços que geram riquezas. São indivíduos que inovam, identificam e criam oportunidades de negócios, montam e coordenam novas combinações de recursos (funções de produção), para extrair os melhores benefícios de suas inovações num meio globalizado e incerto.

O êxito de um empreendimento se origina no equilíbrio entre o seu *negócio* (ou empresa), o *ambiente* e o *empreendedor*, essas três variáveis influenciam-se mutuamente. Estudos recentes demonstram que apesar da variedade de fatores que levam os pequenos negócios ou empresas ao sucesso, quase todos estão ligados à figura do empreendedor (fundador ou idealizador do negócio).

A nova organização da produção no mundo coloca a pequena e a média empresas como importantes fontes geradoras de emprego e renda. A globalização e o excesso de informações afetam a tomada de decisão nas empresas, aumentando o risco do negócio, das relações de trabalho, do emprego e da renda, dando lugar a novas formas de participação. Aos pequenos produtores cabe o desafio de se organizarem, de forma associativa - para adquirirem tecnologias viáveis, estabelecendo produtos e serviços para nichos de mercado específicos - e a agregação de valor aos seus produtos - para a produção de produtos diferenciados, com novas formas de comercialização e gestão do negócio.

Para isto, se faz necessário que o produtor esteja apto a empreender, devendo ter o conhecimento sobre o seu negócio, o mercado e a si mesmo para perseguir o sucesso com passos firmes e saber colocar a sorte a seu favor. Ser empreendedor não é apenas acumular o conhecimento, e sim, utilizar a aprendizagem como principal estratégia para se relacionar com outros, perseverar, perceber valores, atitudes, comportamentos, culturas e conviver em sociedade (com a família, terceiros, sócios, colaboradores, investidores e outros). O lucro deverá ser visto pelo empreendedor como uma medida de desempenho, como meio para realizar os seu objetivos.

O empreendedorismo deve conduzir ao desenvolvimento econômico, político, social e ambiental gerando e distribuindo riquezas em benefício da sociedade. O método consagrado para que um indivíduo aprimore sua capacidade de buscar o conhecimento e tomar decisões consiste em levar em conta experiências acumuladas e adquiridas ao longo de sua vida e manter-se continuamente consciente de seu desempenho e procurar melhorá-lo.

Os conhecimentos gerais necessários são os seguintes:

1) Aspectos técnicos relacionados com o negócio: os produtores/empreendedores devem conhecer as necessidades dos consumidores para oferecer um produto e/ou serviço, processo de produção, um modo de fabricação, como os clientes desejam e que estejam de acordo com as questões da sustentabilidade. Se o empreendedor não tiver o conhecimento dos aspectos técnicos, deve desenvolvê-lo rapidamente ou buscar quem



os possua.

2) Aspectos relacionados ao mercado: conhecer as necessidades da clientela, possíveis pontos de distribuição do produto ou serviço, preços de produtos ou serviços iguais ou semelhantes ao oferecido (mercado concorrente), formas alternativas de pagamento, de atendimento e de como realizará a promoção do seu produto ou serviço (ações para o mercado). Obter também informações sobre fontes de financiamento para o seu negócio.

3) Escolaridade: O empreendedor deve possuir um nível de escolaridade que lhe permita trabalhar os aspectos de relacionamento humano, mercado e finanças.

4) Formação complementar: Realizar treinamentos permanentes dentro da atividade que se propõe.

As características comportamentais são agrupadas em três conjuntos: O Conjunto de realização, do planejamento e de poder. Estas características devem ser desenvolvidas pelo produtor/empreendedor para o sucesso do seu negócio:

A) Conjunto de Realização:

Buscar oportunidade e ter iniciativa - essas características referem-se à capacidade de antecipar-se aos fatos, a criar novas oportunidades de negócios. Fazer coisas antes de solicitado ou antes de forçado pelas circunstâncias.

Ter persistência - o empreendedor decididamente age diante de obstáculos, busca superá-los.

Correr riscos calculados - o empreendedor ousa, coloca-se em situações que implicam desafios, calcula riscos e tem disposição para avaliar alternativas. Para o sucesso de seu empreendimento é necessário que assuma responsabilidade pessoal pelo desempenho necessário para atingir suas metas e objetivos.

Exigir qualidade e eficiência - Encontra maneiras de fazer as coisas melhor, mais rápido, ou mais barato, busca exceder padrões de excelência. Desenvolve ou utiliza procedimentos para assegurar que o trabalho seja terminado a tempo.

Comprometer-se - O empreendedor faz um sacrifício pessoal ou extraordinário para completar uma tarefa. Colabora com os empregados ou se coloca no lugar deles, se necessário, para terminar um trabalho. Se esforça em manter os clientes satisfeitos colocando em primeiro lugar a boa vontade, a longo prazo, acima do lucro em curto prazo.

B) Conjunto de Planejamento

Buscar informações - dedica-se pessoalmente a obter informações de clientes, fornecedores e concorrentes. Investiga pessoalmente como fabricar um produto ou fornecer um serviço. Consulta especialistas para obter assessoria técnica ou comercial.

Estabelecer metas - Estabelece metas claras (a curto, médio e longo prazo) desafiantes, com significado pessoal, específicas e passíveis de serem medidas.

Planejar e monitor sistematicamente - Planeja dividindo tarefas de grande porte em subtarefas em prazos definidos. Constantemente revisa seus planos, leva em conta os resultados obtidos e mudanças circunstanciais. Mantém registros financeiros e utiliza-os para tomar decisões.

C) Conjunto de Poder

Persuadir e manter rede de contatos - O empreendedor sabe se comunicar, usa estratégias para persuadir ou influenciar os outros. Utiliza-se de pessoas-chave, do seu relacionamento e de outros na comunidade para atingir seus próprios objetivos, agindo para desenvolver e manter relações profissionais.

Ser independente e autoconfiante - O empreendedor deve ter autonomia em relação a normas e controles de outros. E, mantém seu ponto de vista, mesmo diante da oposição ou de resultados inicialmente desanimadores. Expressa confiança na sua própria capacidade de completar uma tarefa difícil ou de enfrentar um desafio.

O empreendedor deve definir estratégias para melhorar seus pontos frágeis e potencializar seu comportamento empreendedor, pois o grau desse comportamento poderá definir o desenvolvimento de sua comunidade.

PARA INFORMAÇÕES ADICIONAIS:

- Consulte a Área de Comunicação Empresarial e Negócios Tecnológicos da Embrapa Pecuária Sul - BR 153, km 595, Caixa Postal 242, Vila Industrial, Bagé - RS, CEP 96401-970 - Fone/Fax: (53) 242-8499; <http://www.cppsul.embrapa.br> - sac@cppsul.embrapa.br
- ou Médico Veterinário/Engenheiro Agrônomo da sua Cooperativa, da Agroindústria, do Serviço de Extensão Rural ou da Defesa Sanitária do seu município, ou profissional habilitado.

**MINISTÉRIO DA AGRICULTURA,
PECUÁRIA E ABASTECIMENTO**

