
POTENCIAL EMPREENDEDOR: UMA ABORDAGEM SOB A ÓTICA DO PROFISSIONAL DE SECRETARIADO EXECUTIVO

Adriana Czajkowski – Faculdades Integradas do Brasil (UNIBRASIL).
E-mail: adrianaczaj@yahoo.com.br

Juliane Marian Adamowicz – Faculdades Integradas do Brasil (UNIBRASIL).
E-mail: juliane.adamowicz@gmail.com

Keise Cristine dos Santos – Faculdades Integradas do Brasil (UNIBRASIL).
E-mail: keisecristine@yahoo.com.br

RESUMO: As questões relativas ao empreendedorismo, no campo da pesquisa científica, despertam interesses de especialistas contemporâneos, principalmente na tentativa de compreender as características de um indivíduo empreendedor e a sua contribuição ao agregar a vantagem competitiva ao ambiente empresarial onde está inserido. Diante disso, o presente estudo tem o objetivo de identificar o potencial empreendedor dos secretários executivos atuantes em organizações públicas e privadas de Curitiba-PR. O estudo baseou-se no instrumento de mensuração do potencial empreendedor-*Carland Entrepreneurship Index* (CEI) e incluiu uma pesquisa de campo com 47 secretários executivos com formação acadêmica em nível superior na área. Os resultados da pesquisa indicam que a maioria dos respondentes atingiu a faixa de empreendedores. Evidencia-se que o secretário executivo empreendedor assume o papel de destaque nas organizações pela sua atitude positiva em apoiar o aprimoramento da gestão de negócios, inovações e o sucesso da organização no mercado. Por outro lado, os resultados sinalizam que os estudos sobre o empreendedorismo no contexto secretarial são fatores que devem ser constantemente aprimorados pelas Instituições de Ensino Superior e organizações, incentivando o secretário executivo a desenvolver a sua capacidade empreendedora.

Palavras-Chave: empreendedorismo; potencial empreendedor; secretário executivo.

ABSTRACT: The issues relating to entrepreneurship, in the scientific research area, arouse interest of contemporary scholars, particularly in trying to understand the characteristics of an individual entrepreneur and his contribution to add competitive advantage to the business area where he operates. Therefore, this study aims to identify the entrepreneurial potential of Executive Secretaries working in public and private organizations in Curitiba-PR. The research was based on the mensuration instrument of the enterprising potential - *Carland Entrepreneurship Index* (CEI) and included a field survey of 47 executive secretaries with an academic background in higher education in executive Secretariat. The research results

indicate that the majority of respondents is entrepreneur. It is evident that the executive secretary entrepreneur assumes the leading role in organizations for their positive attitude in supporting the business management improvement, innovations and organizational market success. On the other hand, the survey results indicates that studies on entrepreneurship in secretarial context are factors that should be constantly improved by higher education institutions and organizations, encouraging the Executive Secretary to develop their entrepreneurial skills.

Keywords: entrepreneurship, entrepreneurial potential, executive secretary

1 INTRODUÇÃO

A nova ordem econômica mundial, caracterizada pelas transformações tecnológicas, sociais e mercadológicas, onde os produtos e serviços se tornam obsoletos rapidamente, passa a exigir das organizações o foco em inovação e conhecimento, visando atingir um maior grau de competitividade (SCHLEMM, 2006; SERTEK, 2007). Sob esta ótica, pessoas criativas, empreendedoras e capazes de enfrentar as transformações do mercado de forma original e inovadora tornam-se fundamentais e passam a ser cada vez mais demandadas pelas organizações (SOUZA; SOUZA, 2006).

A imposição às organizações advinda da globalização e competitividade mundial incentiva os debates acadêmicos e científicos sobre o tema empreendedorismo. De acordo com esta ideia, as questões relativas ao empreendedorismo, no campo da pesquisa científica, despertam interesses de especialistas contemporâneos, principalmente na tentativa de compreender as características de um indivíduo empreendedor e a sua contribuição ao agregar a vantagem competitiva ao ambiente empresarial onde está inserido (DORNELAS, 2008).

Sertek (2007, p.23) corrobora afirmando que “para lidar com todas as mudanças, os altos executivos das melhores empresas vêm delegando mais responsabilidades gerenciais” aos demais níveis da organização, de forma que as empresas possam inovar e atender as exigências do mercado. Nesta perspectiva, todos os colaboradores da organização envolvem-se neste ambiente de transformações e se tornam responsáveis pelas atividades de planejamento, recursos humanos e processos organizacionais. Vale ressaltar que o profissional de secretariado executivo também se envolve neste contexto e deve ser empreendedor para apoiar a organização (AUGUSTO, 2007).

Durante e Santos (2010, p.07) pontuam que o secretário executivo deve ser empreendedor e um agente facilitador, pois quando inserido nas organizações “envolve-se com a projeção de ações, delineamento dos objetivos, definição de prioridades e prazos e a metodologia a ser adotada na ação”, além de estar em constante interação com os públicos interno e externos.

Diante disso, o presente estudo objetiva identificar o potencial empreendedor dos secretários executivos atuantes em organizações públicas e privadas de Curitiba-PR. O estudo baseia-se no instrumento de mensuração do potencial empreendedor - *Carland Entrepreneurship Index* (CEI), incluindo uma pesquisa de campo com 47 secretários executivos com formação acadêmica em nível superior na área.

A presente pesquisa visa corroborar com os estudos científicos na área secretarial complementando a investigação quanto à tendência ao comportamento empreendedor do secretário executivo, viabilizando o entendimento de que o profissional de Secretariado Executivo não pode ser visto apenas como empreendedor ou não empreendedor, mas deve-se

situá-lo dentro de um *continuum* de pessoas mais ou menos empreendedoras (GIMENEZ; INÁCIO JUNIOR, 2002).

Complementando a ideia anterior faz-se necessário salientar que a escolha do tema empreendedorismo como objeto de estudo é resultado da constatação de uma escassez de pesquisas científicas que alinhassem os temas empreendedorismo e gestão secretarial (AUGUSTO, 2007).

Em relação à estrutura do trabalho, primeiramente promovem-se considerações sobre o campo conceitual do empreendedorismo e perfil empreendedor, para na sequência apresentar a relação entre o empreendedorismo e o profissional de secretariado executivo. Posteriormente destacam-se os procedimentos metodológicos da pesquisa. Na sequência, descrevem-se as considerações sobre os resultados obtidos através da pesquisa de campo, sendo que as considerações finais e sugestões para estudos futuros contemplam a última seção.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Nesta etapa, parte-se da premissa de que é necessário, para sustentação teórico-empírica do estudo, apresentar os conceitos e abordagens dos principais itens que compõem o tema e objeto de pesquisa, os quais são resultados de uma revisão bibliográfica. Considerou-se relevante demonstrar, primeiramente, as percepções existentes, por parte dos pesquisadores da área, a respeito do campo conceitual do empreendedorismo e do perfil do indivíduo empreendedor. Dessa forma torna-se mais evidente a possibilidade de alinhar a pesquisa à realidade secretarial.

2.1 CAMPO CONCEITUAL DO EMPREENDEDORISMO

Estudos desenvolvidos por Dornelas (2008) destacam que nos últimos anos os pesquisadores da área se deparam com enfoques distintos sobre o empreendedorismo. A justificativa fundamenta-se na recente valorização do estudo sobre o empreendedorismo no campo científico. Ou seja, somente após a década de 1980 despertou o interesse de estudiosos e especialistas das mais diversas áreas do conhecimento sobre a definição de empreendedorismo aliado ao papel, às características e atitudes de organizações e profissionais empreendedores (RAPOSO, 2006).

Hisrich e Peters (2004) mencionam que apesar do crescente interesse pelo estudo sobre empreendedorismo, não há uma definição do termo que seja concisa e internacionalmente aceita. Apesar do estudo sobre empreendedorismo envolver principalmente abordagens econômicas, é salutar mencionar que o mesmo deve ser abordado a partir de uma forma holística, considerando os traços individuais, características do empreendimento e fatores ambientais, relevantes na cena econômica (GIMENEZ; INÁCIO JUNIOR, 2004).

Segundo Dolabela (1999, p.43) entende-se por empreendedorismo “um neologismo derivado da livre tradução da palavra *entrepreneurship* e utilizado para designar os estudos relativos ao empreendedor, seu perfil, suas origens, seu sistema de atividades, seu universo de atuação”. Dornelas (2008, p. 22), corroborando a afirmação de Dolabela (1999), destaca que empreendedorismo significa, “o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades. E a perfeita implementação destas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso”.

Neste cenário, os contextos de inovação e novidade se inserem na definição do termo empreendedorismo. O ato de criar algo novo é uma das mais difíceis atividades do

empreendedor. Isto é, deve-se criar e conceituar a novidade, compreendendo as forças que influenciaram a oportunidade (HISRICH; PETERS, 2004).

Gimenez e Inácio Junior (2002), a partir dos estudos de Filion (1999) e Carland *et al* (1998) acreditam que o empreendedorismo é o resultado tangível ou intangível de um indivíduo com habilidades criativas. Ou seja, é uma complexa função de experiências de vida, oportunidades e capacidades individuais envolvendo a variável risco tanto na vida como na carreira do empreendedor.

A exemplo do ressaltado anteriormente, o empreendedorismo é uma área abrangente, englobando temas desde a criação do próprio negócio (auto-emprego) até o intraempreendedorismo (colaborador empreendedor). Por isso mesmo se torna necessário apresentar a compreensão sobre o perfil empreendedor, conforme seção a seguir.

2.2 PERFIL EMPREENDEDOR

O empreendedor é aquele que tem necessidade de realizar coisas novas, pondo em prática ideias novas (DEGEN, 2009), ou seja, “detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados” (DORNELAS, 2005, p.23). Apesar de existirem as correntes econômicas (o empreendedor associado à inovação e ao desenvolvimento econômico) e comportamentalistas (o empreendedor possui atitude, criatividade, intuição e propensão para correr riscos), Hisrich e Peters (2004), apoiados por Maximiano (2006), defendem que a definição de empreendedor deve apoiar-se nos princípios de uma perspectiva empresarial, administrativa e pessoal.

Tomando como base Drucker (2003), o empreendedor é um agente de mudança, ou seja, é capaz de criar algo novo, pois vislumbra uma oportunidade muitas vezes não percebida pelas demais pessoas. É salutar mencionar que o empreendedor é responsável pelas transformações e pelo consequente desenvolvimento econômico.

É interessante perceber a partir de Dornelas (2008) as principais características dos empreendedores de sucesso: (a) são visionários; (b) sabem tomar decisões; (c) são indivíduos que fazem a diferença; (d) sabem explorar ao máximo as oportunidades; (e) são determinados e dinâmicos; (f) são dedicados; (g) são otimistas e apaixonados pelo que fazem; (h) são independentes e constroem o próprio destino; (i) são líderes e formadores de equipes; (j) são bem relacionados; (k) planejam; (l) possuem conhecimento; (m) assumem riscos calculados e (n) criam valor para a sociedade.

Gimenez e Inácio Junior (2002) complementam que o empreendedor é a pessoa criativa, consciente do ambiente em que vive e capaz de estabelecer e atingir os objetivos relativos às novas oportunidades. Desta forma, o empreendedor é a unidade básica de análise, ou seja, os traços e as características do indivíduo empreendedor são os fatores essenciais para se explicar o contexto sobre o empreendedorismo. A partir disso, na seção a seguir será abordado o conteúdo sobre o empreendedorismo e a realidade secretarial.

2.3 O EMPREENDEDORISMO E A REALIDADE SECRETARIAL

Hisrich e Peters (2004) salientam que o empreendedorismo encontra-se em todas as carreiras profissionais. Na área secretarial, torna-se mais evidente a visão do profissional de secretariado executivo como intraempreendedor, ou seja, possui o espírito empreendedor de inovar em organizações já existentes onde atua profissionalmente (DORNELAS, 2008).

Portanto, acredita-se que no presente estudo a definição de empreendedorismo defendida por Hisrich e Peters (2004) poderá ser adaptada à realidade secretarial, ou seja, o empreendedorismo é o processo estabelecido pelo secretário executivo para criar algo novo e com valor, assumindo riscos financeiros, psíquicos e sociais, dedicando esforço e tempo necessários a uma nova oportunidade.

O secretário executivo empreendedor é o colaborador inovador que emprega práticas de gerenciamento estratégico no negócio (DURANTE; SANTOS, 2010). Vale ressaltar que, para ser considerado empreendedor de sucesso, o mesmo deve continuamente aprender sobre as possíveis oportunidades de negócios.

Argumenta-se ainda que o profissional de secretariado executivo pode perfeitamente desenvolver as características e competências empreendedoras defendidas por Dornelas (2008) e apresentadas na seção 2.2. Durante e Santos (2010, p. 15) salientam que “a partir das necessidades empresariais em torno da flexibilidade, inovação e melhoria contínua dos processos, os secretários foram aprimorando o seu perfil e destacando-se nas estruturas organizacionais”.

Augusto (2007) contribui destacando que a relação entre as atividades desenvolvidas por um gestor empreendedor e um secretário executivo empreendedor produz uma união proveitosa cujos resultados são altamente positivos e vantajosos à organização onde estes se inserem. Sob esta ótica, as organizações e seus dirigentes devem valorizar as diretrizes empreendedoras que permitam a atuação empreendedora do secretário executivo: (a) enfocar a visão organizacional em oportunidades; (b) gerar a prática empreendedora em todos os indivíduos da organização e (c) valorizar a visão empreendedora de seus colaboradores.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A presente etapa visa esclarecer os procedimentos metodológicos utilizados para a realização da pesquisa. A seleção dos métodos de pesquisa originou-se do objetivo do estudo e do tipo de fenômeno a ser compreendido.

Tendo em vista a carência de pesquisas científicas que analisam o comportamento empreendedor do secretário executivo (SCHMIDT *et al*, 2008), bem como a complexidade de se determinar os elementos que compõem a tendência empreendedora dos indivíduos (GIMENEZ; INACIO JUNIOR, 2002), optou-se pela realização de uma pesquisa de natureza quantitativa fundamentada em um estudo exploratório-descritivo. De acordo com Dencker (1998), a pesquisa descritiva permite descrever as características de determinadas populações ou fenômenos. Sendo o estudo exploratório indicado quando não há uma quantidade significativa de informações sobre o tema ou fenômeno que se deseja conhecer, assevera Richardson (1999). Sellitz (1974) pontua que os estudos exploratórios são aplicados quando o pesquisador deseja se familiarizar com o tema, obtendo uma compreensão mais ampla e direta sobre um determinado fenômeno. A realização de um estudo exploratório pode-se fundamentar na coleta de dados junto aos indivíduos que podem dar informações sobre um determinado assunto, pois participam da realidade estudada, afirmam Boyd Jr e Westfall (1987), corroborando.

Dessa forma, a coleta de dados ao presente estudo dividiu-se em duas etapas onde a fase inicial do estudo contemplou a pesquisa bibliográfica para a coleta de dados secundários, pois Santos (2004) defende que as informações obtidas através da pesquisa bibliográfica são extremamente importantes e fundamentais ao início de qualquer estudo científico. As principais fontes de informações bibliográficas aplicadas no presente trabalho foram: livros,

artigos científicos e periódicos atinentes ao tema proposto na pesquisa (DENCKER, 1998; STUMPF, 2005). É salutar mencionar que através da coleta de dados bibliográficos permitiu-se a fundamentação do tema proposto e o direcionamento de um consistente referencial teórico, evitando resultados contraditórios ou até mesmo inconsistentes (DENCKER, 1998).

A segunda fase da coleta de dados, compreendendo a pesquisa de campo, realizou-se complementar e posterior à pesquisa bibliográfica. A coleta dos dados primários ocorreu conforme a aplicação do questionário CEI (*Carland Entrepreneurship Index*) com 47 secretários executivos atuantes em organizações públicas e privadas de Curitiba-PR, visando identificar a tendência do comportamento empreendedor dos respondentes. A pesquisa de campo foi recomendável ao estudo, pois promoveu uma análise mais segura do tema. A mesma foi realizada no período de 15 de junho até 10 de julho de 2011.

As respostas tiveram como base qual posicionamento tomariam os secretários executivos respondentes tomariam diante da possibilidade de abertura de uma empresa. Conjuntamente com as questões pré-estabelecidas pelo CEI, incluíram-se quatro perguntas: idade, gênero, área e setor de atuação da organização em que atua, visando caracterizar o respondente. A versão em português do CEI, utilizada na pesquisa, encontra-se no Anexo 1.

No que se refere ao instrumento de pesquisa, Gimenez e Inácio Junior (2004) enfatizam que o CEI (*Carland Entrepreneurship Index*) é o resultado das amplas e extensas pesquisas a respeito do empreendedorismo realizadas na década de 1990, pelos professores Jim e Joann Carland, reconhecidos internacionalmente como especialistas neste contexto.

Gimenez e Inácio Junior (2004, p.109) complementam que,

O CEI consiste em um questionário de auto-resposta, com trinta e três frases afirmativas em pares, no formato de escolha forçada. O instrumento requer menos de 10 minutos para ser respondido, possui uma fácil tabulação e é uma escala preferencial, indicando onde, com base em sua personalidade e preferências, o respondente mais confortavelmente está como um empreendedor. Não deve ser usado como palavra final, mas como uma ferramenta, um forte indicador que pode auxiliar o indivíduo a alcançar uma postura empreendedora.

Ferreira, Gimenez e Ramos (2005) orientam que o CEI resulta de uma abordagem holística sobre empreendedorismo, considerando os fatores individuais e ambientais. Sob esta ótica, a avaliação do potencial empreendedor a partir do CEI fundamenta-se em quatro fatores-chave: (a) traços de personalidade (necessidade de realização e criatividade), (b) propensão à inovação, (c) tendência ao risco e (d) inclinação à postura estratégica. Aproximando o instrumento de pesquisa à realidade secretarial, permite-se afirmar que o ato de empreender de um secretário executivo pode ser estudado e compreendido a partir das experiências, oportunidades, capacidades e habilidades criativas deste indivíduo. Ou seja, o CEI permite identificar estes elementos, isto é, os resultados obtidos representam o potencial empreendedor do indivíduo, especificamente neste estudo do secretário executivo (GIMENEZ; INÁCIO JUNIOR, 2002).

Nesta perspectiva, o processo de avaliação do CEI situa o respondente numa escala entre os valores de 0 a 33 pontos contidos em três faixas, do Micro-Empreendedor (de 0 a 15 pontos), Empreendedor (de 16 a 25 pontos) e Macro-Empreendedor (de 26 a 33 pontos). Ferreira, Gimenez e Ramos (2005, p.317) colaboram afirmando que:

A evolução da profissão por meio da pesquisa

Passo Fundo/RS: UPF, 20, 21 e 22 de outubro de 2011

[...] uma pontuação maior representa maior potencial e a pontuação menor representa um menor potencial. Não há que se fazer julgamento de valor, ou em outras palavras, não há respostas certas ou erradas ou pontuação melhor ou pior. O que se pretende é estabelecer a intensidade do potencial como medido pelo instrumento de pesquisa.

O instrumento do CEI descreve que um micro-empREENDEDOR é aquele que vê a empresa como um aspecto de sua vida, sem a pretensão de torná-la um grande empreendimento, porém enxergando-a como uma oportunidade de emprego para família e geração de renda (GIMENEZ; INACIO JUNIOR, 2004). No âmbito secretarial acrescenta-se que o micro-empREENDEDOR é o profissional que se preocupa com formas seguras de gerenciamento e utiliza técnicas já testadas na gestão de negócios. Portanto o micro-empREENDEDOR não possui propensão às inovações e criatividade.

Conforme Gimenez e Inácio Junior (2002), no caso do empREENDEDOR, este é mais facilmente encontrado no ambiente corporativo, interessado pelo lucro e crescimento. Quando atinge o nível de sucesso demandado por ele mesmo, tende a mudar o foco de seu interesse para fora dos negócios. Para facilitar a compreensão sobre este indivíduo no contexto secretarial, complementa-se que o empREENDEDOR apresenta as características anteriormente citadas e possui maior inclinação à inovação, reconhecimento, admiração e sonhos de riqueza.

O macro-empREENDEDOR, incluindo o profissional da área secretarial, almeja transformar o seu negócio em uma força dominante na economia e um veículo de mudança da história. O sucesso é atingido através do crescimento do empreendimento e tende a se preocupar com o planejamento, inovações (produtos, serviços e mercados), novos desafios e ideias (GIMENEZ; INACIO JUNIOR, 2004).

A amostra foi composta por 47 secretários executivos (Curitiba-PR) com formação acadêmica em nível superior na área. Vale ressaltar que a composição da amostra ocorreu de forma aleatória simples. Sob esta ótica, a amostra foi por adesão, ou seja, após contato com os secretários executivos, participaram do estudo aqueles com disponibilidade para o desenvolvimento da pesquisa (SEVERINO, 2003). Ante a prática ética nas pesquisas científicas, os dados coletados foram tratados de maneira coletiva, evitando a identificação individual dos respondentes.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Nesta etapa do artigo serão apresentados os resultados da pesquisa, aliados à análise e interpretação dos dados. A partir dos dados coletados percebe-se que a totalidade dos respondentes é composta por mulheres, e o gráfico 01 destaca a faixa etária das mais jovens (47%), decrescendo este percentual com o aumento da idade das respondentes, observados os limites superior e inferior da amostra pesquisada.

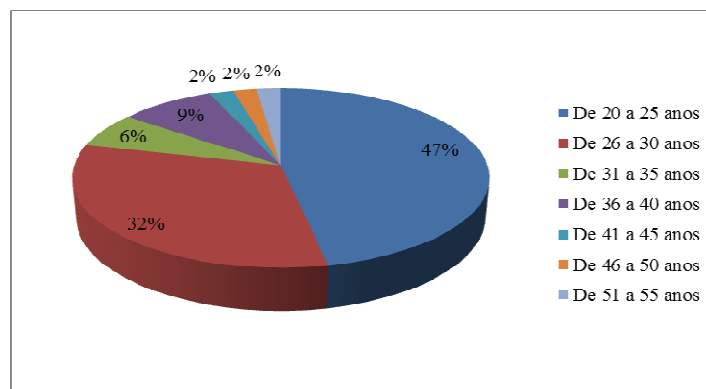


GRÁFICO 01 – FAIXA ETÁRIA DOS RESPONDENTES

FONTE: Os autores, 2011.

Os resultados atingidos referentes ao gênero e faixa etária dos respondentes aproximam-se dos estudos de Piñol e Cassiano (2004), onde estes defendem que o perfil do profissional de secretariado executivo no Brasil é eminentemente feminino e jovem. D’Elia (2009), em posição semelhante à de Piñol e Cassiano (2004) declaram que as mulheres são empreendedoras e valorizam o uso da subjetividade na tomada de decisões. Ressalta ainda que “a profissional do Secretariado é uma das precursoras do empreendedorismo da mulher profissional” (D’ELIA, 2009, p. 107).

Outra característica dos secretários executivos pesquisados é que, considerando a área de atuação da organização em que os mesmos se inserem, verifica-se que 81% atuam profissionalmente em organizações privadas (conforme gráfico 02). Este resultado é bastante significativo e reflete que a carreira do secretário executivo não se reduz à atuação exclusiva em organizações públicas (CIELO; SCHIMDT; KUHN, 2010).

Bond e Oliveira (2011, p.88) ressaltam que as organizações privadas contemporâneas descobriram no secretário executivo um profissional “intermediador de conflitos, um negociador, um facilitador, um profissional criativo, empreendedor e autônomo”. Complementam ainda que o aumento da quantidade de empresas prestadoras de serviços inseridas no mercado acarretam oportunidades e boas expectativas à carreira do profissional de secretariado executivo. Dessa forma, observa-se através do gráfico 03 que o maior percentual de respondentes (79%) localiza-se em organizações prestadoras de serviços.

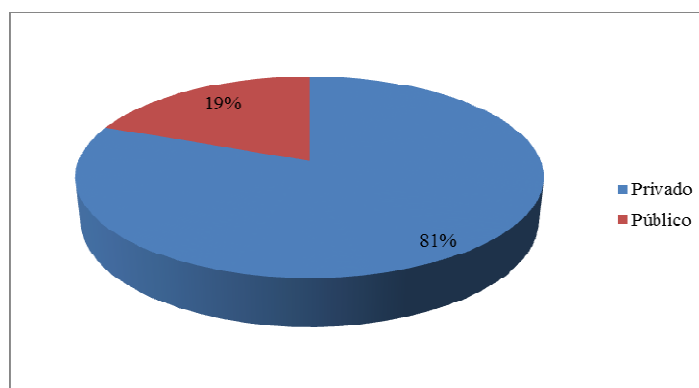


GRÁFICO 02 – ÁREA DE ATUAÇÃO DA ORGANIZAÇÃO EM QUE O SECRETARIO EXECUTIVO REALIZA AS SUAS ATIVIDADES PROFISSIONAIS

FONTE: Os autores, 2011.

A evolução da profissão por meio da pesquisa

Passo Fundo/RS: UPF, 20, 21 e 22 de outubro de 2011

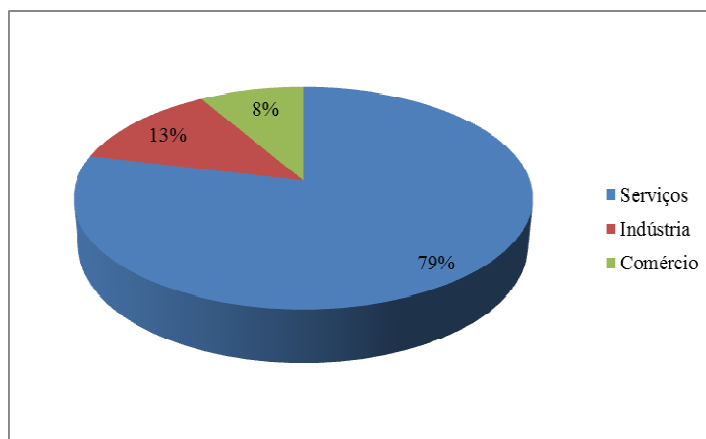


GRÁFICO 03 – SETOR DE ATUAÇÃO DA ORGANIZAÇÃO EM QUE O SECRETARIO EXECUTIVO REALIZA AS SUAS ATIVIDADES PROFISSIONAIS
FONTE: Os autores, 2011.

Quando verificado o potencial empreendedor dos secretários executivos pesquisados (conforme gráfico 04), nota-se o expressivo percentual de empreendedores (81%) em relação aos microempreendedores (19%). Surpreendeu observar a inexistência de profissional macroempreendedor. Conforme abordado no item Procedimentos Metodológicos, o microempreendedor vislumbra a empresa como um aspecto da sua vida, sem o intuito de transformá-la em um grande empreendimento. Além disso, valoriza as formas seguras de gerenciamento e utiliza técnicas já testadas na gestão de negócios. A criatividade e inovação não são os seus pontos fortes. Já o empreendedor possui maior inclinação à inovação, reconhecimento, admiração e sonhos de riqueza. Enfim, o macroempreendedor fixa as suas ações em novos desafios e ideias, almejando transformar o seu negócio em uma força dominante na economia e um veículo de mudança da história.

Gimenez e Inácio (2004) associam os empreendedores ao ambiente corporativo. Em acordo com os autores e com o gráfico 02, verificou-se que a maioria dos respondentes concentra-se nas organizações privadas, ou seja, ambiente propício ao desenvolvimento de profissionais da área secretarial empreendedores.

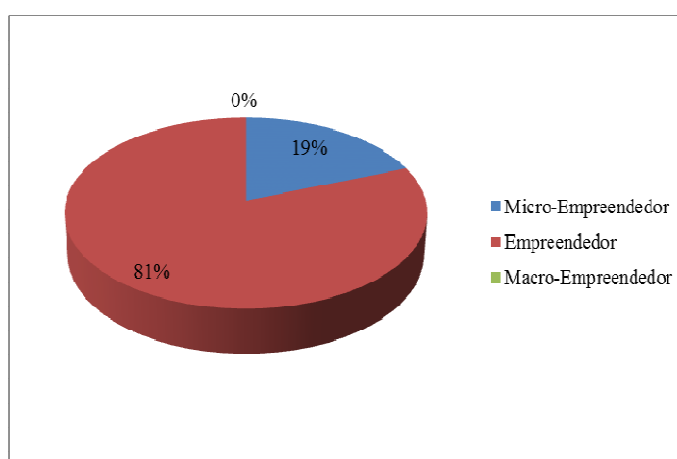


GRÁFICO 04 – POTENCIAL EMPREENDEDOR DO SECRETÁRIO EXECUTIVO
FONTE: Os autores, 2011.

O tratamento dos dados relativos à faixa de micro-empreendedores encontrada neste estudo e as variáveis gênero, faixa etária, área e setor de atuação da organização em que o

secretário executivo atua profissionalmente, permite-se afirmar que não existem dados estatísticos suficientes que associem os micro-empresendedores a uma destas variáveis especificamente. Interessante observar que os secretários executivos classificados como micro-empresendedores são mulheres, cuja faixa etária distribui-se na sua maioria entre 20 e 35 anos, atuando preferencialmente em organizações privadas e prestadoras de serviço.

Machado, Barros e Palhano (2003) defendem a notoriedade do crescimento da atuação das mulheres no mercado de trabalho. Todavia existem poucos dados estatísticos disponíveis sobre esta realidade no contexto brasileiro. Através dos estudos de Ferreira, Gimenez e Ramos (2005, p.10) constata-se que as mulheres ainda enfrentam

[...] barreiras derivadas da condição empresenedora como dificuldade de auto-conceito e aceitação devido à ainda recente atuação da mulher como empresenedora, falta de suporte afetivo e social, dificuldade de financiamento, de conciliar trabalho e família e ausência de modelos de empresenedoras.

As considerações de Machado, Barros e Palhano (2003) podem perfeitamente ser aplicadas à realidade secretarial, principalmente pela participação efetiva de mulheres. Acredita-se, portanto, que os resultados da presente pesquisa, considerando-se a presença significativa de micro-empresenedores e a inexistência de respondentes macro-empresenedores, podem ser uma consequência das próprias transformações e adaptações que a área secretarial tem enfrentado nos últimos tempos. Este resultado leva a crer que ações imediatas de incentivo ao empresenedorismo devem ser pontuadas.

Schumacher, Portela e Pereira (2009, p. 32) asseveram que “o conceito de secretário mudou claramente: ele passou agora a ser o assistente (*staff*), a ponto de conseguir até assumir com credibilidade algumas responsabilidades da alta direção da organização”. É necessário que as organizações e a própria sociedade realmente valorizem a capacidade visionária e empresenedora do secretário executivo, oportunizando que o mesmo tenha uma visão holística da organização, interagindo com as demais áreas e assessorando o executivo (BOND; OLIVEIRA, 2009).

No contexto secretarial vislumbra-se a carência de modelos empresenedores que possam servir como referência aos profissionais da área (D’ELIA, 2009). Nesta perspectiva, acredita-se que o incentivo aos programas de educação empresenedora e pesquisas científicas sobre o tema nos cursos de secretariado executivo constitui um essencial fator para constituição de modelos empresenedores e para formação de profissionais que poderão contribuir com o surgimento de novos negócios e o desenvolvimento sustentável da sociedade. Degen (2009) alerta que as Instituições de Ensino não podem focar o empresenedorismo apenas na área técnica e na administração de negócios, devendo constantemente associá-lo às demais disciplinas. A educação empresenedora influencia o potencial empresenedor dos profissionais, transformando-o em um agente de mudança, incluindo neste caso o secretário executivo (FERREIRA; GIMENEZ; RAMOS, 2005).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo partiu da proposta de se identificar o potencial empresenedor dos secretários executivos, com formação acadêmica em nível superior na área, e atuantes em organizações públicas e privadas de Curitiba-PR. Sob essa perspectiva, e para atender o objetivo proposto, a

pesquisa baseou-se no instrumento de mensuração do potencial empreendedor - *Carland Entrepreneurship Index* (CEI), ferramenta válida para medir a orientação empreendedora de profissionais de distintas áreas (GIMENEZ; INACIO JUNIOR, 2002).

Os resultados da pesquisa indicam que a maioria dos respondentes atingiu a faixa de empreendedores. Na prática observou-se que o secretário executivo empreendedor assume o papel de destaque nas organizações pela sua atitude positiva em apoiar o aprimoramento da gestão de negócios, inovações e o sucesso da organização no mercado (D'ELIA, 2009). Ou seja, evidencia-se que o secretário executivo pode ser considerado um colaborador intraempreendedor, pois apresenta qualidades e competências individuais para promover, em conjunto com os dirigentes e gestores empreendedores, vantagens competitivas às organizações onde se inserem profissionalmente (AUGUSTO, 2007; LIMA, 2002).

Implica apontar aqui que os resultados da pesquisa também sinalizaram a presença de profissionais de secretariado executivo micro-empreendedores e a inexistência de macro-empreendedores. Isso leva às conclusões acerca da escassez de modelos empreendedores que possam servir como referência aos secretários executivos.

Neste sentido, defende-se que os estudos sobre o empreendedorismo no contexto secretarial são fatores que devem ser constantemente aprimorados pelas Instituições de Ensino Superior e organizações, incentivando o Secretário Executivo a desenvolver a sua capacidade empreendedora (FERREIRA; GIMENEZ; RAMOS, 2005). Em outras palavras, a própria sociedade também deve valorizar as atividades desenvolvidas pelos secretários executivos empreendedores, pois o ambiente onde o indivíduo empreendedor se relaciona motiva a prática de ações empreendedoras (SOUZA; SOUZA, 2006).

Através do marco teórico apresentado, enfatizaram-se o papel, características e qualidades do profissional de secretariado executivo empreendedor. Embora a figura deste indivíduo seja indiscutivelmente o elemento central de qualquer estratégia empreendedora de uma organização, o grande desafio é justamente tornar a competência e talento do secretário empreendedor um recurso organizacional (AUGUSTO, 2007).

Na medida em que outras pesquisas científicas de natureza semelhante ao do presente estudo sejam realizadas, será possível compreender e até mesmo comparar o potencial empreendedor do secretário executivo, pontuando similaridades e diferenças. Estudos relativos ao entendimento dos dirigentes e gestores sobre o potencial empreendedor do secretário executivo representam um campo ainda carente de dados, podendo também ser objeto de pesquisas futuras.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AUGUSTO, G. P. **Estudo da viabilidade da atuação empreendedora de um secretário executivo na incubadora de empresas de base tecnológica da UFV**. 2007. 75p. Trabalho de conclusão de curso (Secretariado Executivo Trilíngue) – Universidade Federal de Viçosa, Viçosa, 2007.
- BOND, M. T.; OLIVEIRA, M. **Manual do profissional de Secretariado: conhecendo a profissão**. v. 1. Curitiba: IBPEX, 2009.
- _____. **Secretário como cogestor**. 2 ed. rev. e ampl. v. 3. Curitiba: IBPEX, 2011. (Coleção Manual do Profissional de Secretariado).
- BOYD JR., H. W.; WESTFALL, R. **Pesquisa mercadológica: texto e casos**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 1987.

CIELO, I. D.; SCHMIDT, C. M.; KUHN, M. K. S. A empregabilidade do profissional de Secretariado Executivo: uma análise empírica na Unioeste – *Campus* Toledo. In: ENCONTRO NACIONAL ACADÊMICO DE SECRETARIDO EXECUTIVO, 1. 2010, Toledo. **Anais em CD**. 14p.

D'ELIA, M. E. S. Empreendedorismo, intraempreendedorismo e empreendedorismo corporativo. In: PORTELA, K. C. A.; SCHUMACHER, A. J. (Orgs). **Gestão secretarial: o desafio da visão holística**. Cuiabá: Adeptus, 2009. p. 103-110.

DEGEN, R. J. **O empreendedor: empreender como opção de carreira**. São Paulo, Pearson Prentice Hall, 2009.

DENCKER, A. de F. M. **Métodos e técnicas de pesquisa em turismo**. São Paulo: Editora Futura, 1998.

DOLABELA, F. **Oficina do empreendedor**. São Paulo: Cultura Ed. Associados, 1999.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 3 ed. rev. e ampl. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

DRUCKER, P. F. **Inovação e espírito empreendedor - entrepreneurship: prática e princípios**. São Paulo: Pioneira Thomson, 2003.

DURANTE, D. G.; SANTOS, M. E. M. Profissão secretarial: enfoque na atuação estratégica. In: ENCONTRO NACIONAL ACADÊMICO DE SECRETARIDO EXECUTIVO, 1. 2010, Toledo. **Anais em CD**. 17p.

FERREIRA, J. M.; GIMENEZ, F. A. P.; RAMOS, S. C. Potencial empreendedor e gênero: estudo com varejistas de materiais de Curitiba/PR. In: EGEPE – ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS. 4. 2005, Curitiba, **Anais Eletrônicos ...** Curitiba, 2005, p. 313-324

GIMENEZ, F. A. P.; INACIO JUNIOR, E. Potencial empreendedor: um instrumento para mensuração. In: Simpósio de Gestão da Inovação Tecnológica, XXII, Salvador, **Anais Eletrônicos ...** Bahia: [s.n], 2002. p. 1-17.

_____. Potencial empreendedor: um instrumento para mensuração. **Revista de Negócios**. Blumenau. v. 9. n.2. p. 107-116. abril/jun.2004.

HISRIC, R. D.; PETERS, M. P. **Empreendedorismo**. 5 ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.

LIMA, S. F. Tendências do mercado: profissão secretariado executivo. In: CARVALHO, A. P.; GRISSON, D. (Orgs.) **Manual do secretariado executivo**. 5ed.rev e atual. São Paulo: D'Livros, 2002. p.447-466.

MACHADO, H. P. V; BARROS, G. V; PALHANO, D. Y. M. Conhecendo a empreendedora norte paranaense: perfil, porte das empresas e dificuldades de gerenciamento. : ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS. 3., 2003, Brasília. **Anais em CD...** Brasília: UEM/Uel/UnB, 2003. p. 171-197.

MAXIMIANO, A. C. **Administração para empreendedores: fundamentos da criação e gestão de novos negócios**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

PIÑOL, S. N. T.; CASSIANO, R. . Secretariado Executivo: expansão do curso e perfil dos alunos em Rondonópolis-MT. In: COLÓQUIO INTERNACIONAL SOBRE GESTÃO UNIVERSITÁRIA NA AMÉRICA DO SUL. 4. 2004, Florianópolis. **Anais Eletrônicos ...** Disponível em: <http://www.inpeau.ufsc.br>. Acesso em: 10 de julho de 2011.

RAPOSO, M. Aprendizagem organizacional, criatividade e inovação. In: LOURES, R. C. R.; SCHLEMM, M. M. (Orgs.). **Inovação em ambientes organizacionais**. Curitiba: Ibpe, 2006. p. 37-52.

RICHARDSON, R.J. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. São Paulo: Atlas, 1999.

SANTOS, A. R. **Metodologia científica: a construção do conhecimento**. 6 ed. rev. Rio de Janeiro. DP&A. 2004.

SCHLEMM, M. M. Os descaminhos de processos de treinamento e desenvolvimento (T&D) na organização moderna: resgatando o elo perdido. In: LOURES, R. C. R.; SCHLEMM, M. M. (Orgs.). **Inovação em ambientes organizacionais**. Curitiba: Ibpx, 2006. p. 21-36.

SCHMIDT, C. M. *et al.* Perfil empreendedor: um estudo com acadêmicos de administração e secretariado executivo. **Revista Expectativa**. Toledo-PR. v. VII. n. 07. p. 51-64. 2008.

SCHUMACHER, A. J.; PORTELA, K. C. A.; PEREIRA, S. A. O profissional de secretariado executivo no mercado de consultoria organizacional. In: **Gestão secretarial: o desafio da visão holística**. Cuiabá: Adeptus, 2009. p. 29-42.

SELLTIZ, C. **Métodos de pesquisa nas relações sociais**. São Paulo: EPU/EDUSP, 1974.

SERTEK, P. **Empreendedorismo**. 4 ed. rev. e atual. Curitiba: Ibpx, 2007.

SEVERINO, Antônio Joaquim. **Metodologia do trabalho científico**. 22. ed. São Paulo: Cortez, 2003.

SOUZA, E. C. L.; SOUZA, C, C, L. Atitude empreendedora: um estudo em organizações brasileiras. ENCONTRO DA ANPAD, 30. 2006, Salvador. **Anais em CD**. 16p.

STUMPF, I. R. C. Pesquisa bibliográfica. In: DUARTE, J.; BARROS, A. (Orgs.). **Métodos e técnicas de pesquisa em comunicação**. São Paulo: Editora Atlas, 2005. p.51-61.

ANEXO 1 - MODELO DE PESQUISA - ÍNDICE DE EMPREENDEDORISMO

Se você fosse iniciar uma empresa, assinale, com um (X) qual alternativa melhor descreve seu comportamento ou maneira de ser para cada um dos 33 pares de frases apresentados a seguir:

1	Objetivos por escrito para este negócio seriam cruciais.	18	Eu penso que é importante ser otimista.
	Saber a direção geral em que você está indo é suficiente.		Eu penso que é importante ser lógico.
2	Eu gosto de pensar em mim mesmo como uma pessoa habilidosa.	19	Eu penso que procedimentos operacionais padrões são cruciais.
	Eu gosto de pensar em mim mesmo como uma pessoa criativa.		Eu aprecio o desafio de inventar mais do que qualquer coisa.
3	Eu não iniciaria este negócio se eu não tivesse certeza de que seria bem sucedido.	20	Eu gastaria tanto tempo planejando quanto gerenciando este negócio.
	Eu nunca tenho certeza se este negócio dará certo ou não.		Eu gastaria a maior parte de meu tempo gerenciando este negócio.
4	Eu gostaria que este negócio crescesse e se tornasse uma empresa forte.	21	Eu tenho percebido que gerenciar um negócio cai na rotina.
	O real propósito deste negócio seria dar suporte a minha família.		Nada sobre gerenciar um negócio é sempre rotina.
5	A coisa mais importante que eu faria para este negócio é planejar.	22	Eu prefiro pessoas que são realistas.
	Eu me importaria mais com a administração do dia-a-dia deste negócio.		Eu prefiro pessoas que são imaginativas.
6	Eu gosto de abordar situações de uma perspectiva otimista.	23	A diferença entre os concorrentes é a atitude do proprietário.
	Eu gosto de abordar situações de uma perspectiva analítica.		Nós teríamos alguma coisa que faríamos melhor do que os concorrentes.
7	Meu objetivo primário neste negócio seria sobreviver.	24	Meus objetivos pessoais girariam em torno deste negócio.
	Eu não descansaria até que nós fôssemos os melhores.		Minha vida real seria fora deste negócio, com minha família e amigos.
8	Um plano deveria ser escrito para ser efetivo.	25	Eu adoro a ideia de tentar ser mais esperto que os concorrentes.
	Um plano não escrito para desenvolvimento é suficiente		Se você mudar muito, você pode confundir os clientes.
9	Eu provavelmente gastaria muito tempo com este negócio.	26	A melhor abordagem é evitar o risco tanto quanto possível.
	Eu dividiria meu tempo entre este negócio, família e amigos.		Se você quer exceder a concorrência, você tem que assumir alguns riscos.
10	Eu tendo a deixar meu coração governar minha cabeça.	27	Eu odeio a ideia de pegar dinheiro emprestado.
	Eu tendo a deixar minha cabeça governar meu coração.		Empréstimo é somente outra decisão de negócios.
11	Minhas prioridades incluiriam um monte de coisas fora este negócio.	28	Qualidade e serviços não são suficientes. Você deve ter uma boa imagem.
	Uma das coisas mais importantes em minha vida seria este negócio		Um preço justo e boa qualidade é tudo o que qualquer cliente realmente deseja.
12	Eu seria aquele que tem de pensar e planejar.	29	As pessoas pensam em mim como um trabalhador esforçado.
	Eu seria aquele que tem que fazer as coisas.		As pessoas pensam em mim como alguém fácil de se relacionar.
13	As pessoas que trabalhassem para mim, trabalhariam duro.	30	Os únicos compromissos que este negócio assumiria são aqueles relativamente certos.
	As pessoas que trabalhassem para mim, gostariam de mim.		Se você quer que um negócio cresça, você tem que assumir alguns riscos.
14	Eu ansiaria pelo dia em que gerenciar este negócio se tornaria simples.	31	A coisa que eu mais sentiria falta em trabalhar para alguém seria a segurança.
	Se gerenciar torna-se muito simples, eu iniciaria outro negócio.		Eu realmente não sentiria falta de trabalhar para alguém.
15	Eu penso que eu sou uma pessoa prática.	32	Eu me preocuparia com os direitos das pessoas que trabalhassem para mim.
	Eu penso que sou uma pessoa imaginativa.		Eu me preocuparia com os sentimentos das pessoas que trabalhassem para mim.
16	O desafio de ser bem sucedido é tão importante quanto o dinheiro.	33	É mais importante ver possibilidades nas situações.
	O dinheiro que vem com o sucesso é a coisa mais importante.		É mais importante ver as coisas da maneira que elas são.
17	Eu sempre procuro por novas maneiras de se fazer as coisas.	34. Idade: _____ 35. Gênero: () Masculino () Feminino	
	Eu procuro estabelecer procedimentos padrões para que as coisas sejam feitas certas.	36. Área de Atuação da Organização em que trabalha: () Público () Privado	
		37. Setor de Atuação da Organização em que trabalha: () Indústria () Comercio () Serviço	